

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК

МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Головний редактор чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К.В. Балабанов

Засновано у 2011 р.

ВИПУСК 9



МАРІУПОЛЬ – 2015

Вісник Маріупольського державного університету

Серія: Економіка

Збірник наукових праць

Видається 2 рази на рік

Заснований у 2011 р.

Затверджено до друку Вченою радою МДУ (протокол № 8 від 27.05.2015 р.)

Видання «Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка» включено до Переліку наукових фахових видань України згідно наказу Міністерства освіти і науки України №642 від 26.05.2014

Видання включено до міжнародних наукометричних баз даних:

«Index Copernicus International» (Польща).



«Российский индекс научного цитирования» (Росія).



До видання можна також отримати доступ у науковій бібліотеці

«КиберЛенинка»: <http://cyberleninka.ru/about#ixzz37981RdSo>

Головнaредколегія:

Головний редактор – чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К.В. Балабанов

Заст.головного редактора – д.е.н., проф. О.В. Булатова

Члени редколегії: д.ю.н., проф. М.О. Баймуратов,
д.філ.н., проф. С.В. Безчотнікова, д.і.н., проф. В.М. Романцов, д. культурології, проф.
Ю.С. Сабадаш, д.е.н., проф. Ю.І. Чентуков

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков

Заступник відповідального редактора – д.е.н., проф. Г.І. Брітченко

Відповідальний секретар – к.е.н., доц. О. А. Беззубченко

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. Г. Багратян, д.е.н., проф. Ф. Вермільо,
д.е.н., проф. Д. Калабро, д.е.н., проф. Г. Калабро, д.е.н., проф. С.П. Калініна,
д.е.н., проф. Н.Й. Коніщева, д.е.н., проф. Г. Кук, д.е.н., проф. Ю.В. Макогон,
д.е.н., проф. Т.В. Орехова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі, д.е.н., доц. С.Ю. Пахомов,
к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А.В. Сидорова, д.е.н., проф. М. Феррара,
д.е.н., проф. Ю.І. Чентуков, д.е.н., проф. Г.О. Черніченко.

Засновник Маріупольський державний університет

87500, м. Маріуполь, пр. Будівельників, 129а

тел.: (0629) 53-22-59, e-mail: visnyk-mdu.economics@mail.ru

Офіційний сайт видання: www.visnyk-ekonomics.mdu.in.ua Свідоцтво
про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ №17780-6130 Р від 06.05.2011)

Тираж 100 примірників. Замовлення №21.05

ЗМІСТ

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Лозова О.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТЯСІНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	7
Гечбаия Б. Н., Шимановская-Дианич Л.М. ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	14
Завора Т.М., Стовба Ю.І. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	20
Одрехівський М.В. ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	29
Папіж Ю.С. ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ГІРНИЧОДОБУВНИХ РЕГІОНІВ.....	38
Ступницький О. І., Волга В. О. МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ЄС ТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ.....	48
Яровенко Т. С. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	58
Дубініна В. В. КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Новікова Н.М. ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	75
Набок М. В. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ: СУБ'ЄКТИ, ПІДХОДИ, ПРАКТИКА.....	81

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Пармакли Д.М. О ПРИМЕНЕНИИ СРЕДНЕГОДОВОЙ СКОЛЬЗЯЩЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ.....	90
Беззубченко О.А. МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ФОРМИ ТА ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ.....	96
Тараненко І.В. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН НА ОСНОВІ СУКУПНОЇ ФАКТОРНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ.....	102
Горіна Г.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	113

Мarena T.V. REGIONAL FINANCIAL CENTERS AND THEIR ROLE IN THE GLOBAL ECONOMY.....	120
Захарова О.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ.....	125
Заяць О.І. ЕВОЛЮЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В МЕЖАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ АРХІТЕКТУРИ.....	137
Кушнарєнко О.П. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ВАЖЕЛИВ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	145
Каєер Ш.А. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА ИРАКА	151
Булатова О.В., Чєнтуков І. Ю. РОЗВИТОК ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ: КОНТИНЕНТАЛЬНИЙ ТА ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНИЙ НАПРЯМИ.....	160
Брух О.О., Бєрнаєська І.Я., Мітєушкіна Х.С. РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	166
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	174

CONTENTS

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Lozova O. GOVERNMENT CONTROL OF PRICE POLITICS IN THE CONDITIONS OF SOCIO-ECONOMIC SHOCKS NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....	7
Gechbaiya B., Shymanovska-Dianich L. PRINCIPLES AND APPROACHES TO THE FORMATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS.....	14
Zavora T., Stovba Y. FORMING SYSTEM OF COMPULSORY STATE MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE.....	20
Odrekhivskiy M. THE PROBLEMS OF ESTIMATING THE STABILITY IN FUNCTIONING OF INNOVATIVE ENTERPRISES	29
Papizh Yu. PRINCIPLES OF CREATION OF TERRITORIAL-PRODUCTION CLUSTERS FOR THE DEVELOPMENT OF MINING REGIONS.....	38
Stupnytsky O., Volga V. MICRO LOANS FOR SME's IN UKRAINE: EU's EXPERIENCE AND REFORM DIRECTIONS.....	48
Yarovenko T. LEGAL AND REGULATORY FOUNDATIONS OF INVESTMENT PROVISIONS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF EDUCATION IN UKRAINE.....	58
Dubinina V. COMPETITIVE STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE.....	65
Novikova N. DEPRECIATION POLICY OF AN ENTERPRISE.....	75
Nabok M. EVALUATION OF RESULTS OF INTRODUCTION OF EDUCATIONAL POLITICS IN UKRAINE AT THE NATIONAL AND LOCAL LEVELS: SUBJECTS, APPROACHES, PRACTICE.....	81

ECONOMIC THEORY

Parmacli D. APPLYING A MULTIPLE-YEAR AVERAGE IN ECONOMIC RESEARCH.....	90
Bezzubchenko O. INTER-REGIONAL COOPERATION: NATURE, FORM AND IMPLEMENTATION PROCESS.....	96
Taranenko I. MODELING ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES BASED ON TOTAL FACTOR PRODUCTIVITY.....	102
Gorina G. INVESTIGATION OF THE INFLUENCE OF THE TOURISM INDUSTRY ON EMPLOYMENT: THEORETICAL ASPECT.....	113

**WORLD ECONOMY, THE ECONOMY
FOREIGN COUNTRIES**

Marena T. REGIONAL FINANCIAL CENTERS AND THEIR ROLE IN THE GLOBAL ECONOMY.....	120
Zakharova O. FEATURES OF UKRAINE'S INTERREGIONAL COOPERATION DEVELOPMENT IN TERMS OF GLOBAL REGIONALIZATION.....	125
Zayats O. THE EVOLUTION OF REGULATION OF REGIONAL INTEGRATION WITHIN GLOBAL INSTITUTIONAL ARCHITECTURE.....	137
Kushnarenko O. DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION IN THE CONTEXT OF FORMING OF WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT LEVERS.....	145
Kader Sh. ENERGY MARKET ASSESSMENT OF IRAQ.....	151
Bulatova O., Chentukov I. THE NORTH AMERICAN MODEL OF INTEGRATION DEVELOPMENT: CONTINENTAL AND TRANSCONTINENTAL DIRECTIONS.....	160
Bruch O., Bernatska I., Mityushkina H. INTERREGIONAL COOPERATION DEVELOPMENT IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES INTENSIFICATION	166
CONTRIBUTORS	174

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.532(477)

О.В. Лозова

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРАСІНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості державного регулювання цінової політики в умовах сучасних соціально-економічних потрясінь національної економіки України. Досліджено світовий досвід ціноутворення та державної підтримки вітчизняної економіки і можливості запровадження цього досвіду для національної економіки України.

Ключові слова: державне регулювання, цінова політика, ціноутворення, національна економіка, соціально-економічний розвиток, соціально-економічні потрясіння.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах функціонування національної економіки важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів є ціна та цінова політика. Процес формування ціни – це провідний важіль господарського механізму, який реалізується у взаємодії між попитом та пропозицією та обслуговує всі етапи розширеного суспільного відтворення.

Сучасна національна соціально-економічна криза продемонструвала кризу ідеології ринкового фундаменталізму та ідеї ліберального саморегулювання ринку та по новому змусила переоцінити роль державного регулювання цінової політики як інструменту подолання наслідків соціально-економічних потрясінь національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань державного регулювання цінової політики національної економіки присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: Ж.-Ж. Ломбер, Д. Рікардо, Ф.Кене, А. Маршалл, П. Самуельсон, Дж. Робінсон, А. Пігу. Сутність і проблеми ціноутворення в умовах економічної трансформації досліджені в працях Т. Бєня, В.Бугулова, В. Князева, В. Міщенко, Т. Нейгла, Р. Холдена та ін. Безпосередньо дослідженню проблем формування цінової політики підприємства присвячено роботи М. Виноградського, С. Дугіної, В. Корінева, І.Ліпсіца, Р. Ноздрьової, Т. Слепньової, О. Цацуліна, Е.Уткіна, Н. Яковлева та ін.

Проте, не дивлячись на значний об'єм досліджень в галузі державного регулювання цінової політики та ціноутворення, не всі аспекти цієї проблеми достатньо розроблені. Крім того, щоб успішно працювати на ринку органи державного регулювання та управління мають проводити ефективну політику розвитку, однією з складових якої є цінова політика. Невідповідність існуючого теоретико-методичного інструментарію формування цінової політики запитам практики актуалізує необхідність його удосконалення.

Досліджуючи сутність та роль ціни в ринкових умовах господарювання слід зазначити, що її природа вимагає комплексного підходу, що враховує як витратну теорію вартості, так і ринкову концепцію. Відповідно до цього, ціна – це об'єктивна

економічна категорія, яка є інструментом управління соціально-економічними процесами в національній економіці і являє собою відображення корисності товару для споживача та при цьому орієнтується на покриття його вартості, а також ураховує усі види витрат на виробництво і просування даного товару до кінцевого споживача.

Виходячи з того, що держава виникає і розвивається внаслідок необхідності задоволення певних соціальних потреб, котрі не можуть бути задоволені будь-яким іншим способом, то можна стверджувати, що держава тісно пов'язана із своїм суспільством та його потребами на даний історичний період, саме тому ціна є тим самим індикатором розвитку країни та рівня якості життя населення.

У процесі дослідження цінової політики держави, на нашу думку, необхідно відповісти на головне питання про те, чиї і які саме потреби повинна задовольнити сучасна держава?

По-перше, сучасна держава має створити передумови для того, щоб її громадяни мали змогу забезпечити себе та свою сім'ю всіма необхідними благами не вдаючись до державної допомоги. І лише ті громадяни, котрі з тих чи інших причин не зможуть утримувати себе (хвороба, старість), повинні одержувати від держави соціальну допомогу для того, щоб вести гідний спосіб життя. Для виконання цих завдань держава має проводити активну цінову політику, щоб не допустити зубожіння свого населення.

По-друге, сучасна держава активно бере участь у процесах суспільного розподілу та перерозподілу новоствореної вартості. При цьому центральне місце відводиться так званій «ціновій політиці», котра реалізується за допомогою ефективної системи оподаткування та формуванням соціально орієнтованого бюджету. Оскільки цінова політика чинить значний вплив на формування реальних доходів населення та на рівень їхнього життя і найбільш повно характеризує реальний стан дотримання в країні принципу соціальної справедливості.

Світовий досвід засвідчує, що кожна демократична держава, яка прагне мати в суспільстві соціальний мир і злагоду, постійно удосконалює систему ціноутворення у напрямі повної узгодженості інтересів усіх верств населення.

Зарубіжний досвід свідчить, що державне регулювання цін застосовується у всіх країнах не залежно від рівня їх ринкового саморегулювання. Ступінь і форми державного втручання в процеси ціноутворення залежить від стану соціально-економічного розвитку країни, питомої ваги державного сектору, ступеню розвиненості приватної власності, рівня монополізації та конкуренції, інтенсивності інформаційних процесів та багатьох інших факторів. Так, в нашій державі в умовах соціально-економічних потрясінь держава безпосередньо втручається в самий механізм ціноутворення, компенсуючи нездатність ринку до повноцінного саморегулювання та утворення рівноважних цін. В умовах розвиненої ринкової економіки при стабільності та розвиненій грошово-фінансовій системі державне регулювання цін обмежується лише відповідним впливом на передумови та побічні наслідки вільного ціноутворення. При цьому більшість країн світу здійснюють регулювання цін лише на певні товари та послуги, які мають особливе значення для населення (електроенергія, водопостачання, автоперевезення, поштові послуги та ін.).

Державне регулювання цін в національній економіці України має досить складну та розповсюджену систему органів ціноутворення, до якої входять загальнодержавні та відомчі установи. До першої групи належать Кабінет Міністрів України та Міністерство економіки, а до другої – управління з питань цінової політики на всіх рівнях державного управління.

До повноважень Кабінету Міністрів України у сфері ціноутворення належать:
здійснення в країні державної політики цін;
визначення переліку продукції, товарів і послуг, державні фіксовані та регульовані

ціни і тарифи на які затверджуються відповідними органами державного управління; визначення повноважень органів державного управління в галузі встановлення і застосування цін (тарифів), а також щодо контролю за цінами та тарифами.

Поряд із цим Кабінет Міністрів України своїми постановами затверджує мінімальні ціни на цукрові буряки та на цукор, мінімальні ціни на вітчизняні та імпорتنі горілку і лікєро-горілочані вироби, склад витрат підприємств житлового господарства, що входять до квартирної плати, тощо.

Діяльність Міністерства економіки у сфері державного регулювання цін та ціноутворення спрямована на реалізацію цінової політики в національній економіці, аналіз та прогнозування майбутньої динаміки цін та тарифів, а також розроблення відповідних пропозицій щодо регулювання цін і зменшення рівня інфляції.

Основні повноваження у сфері ціноутворення надані місцевим органам виконавчої влади, що дає їм змогу оперативно, з урахуванням місцевих особливостей проводити в життя цінову політику держави. Їхні управління з питань цінової політики регулюють: ціни на паливно-енергетичні ресурси (вугілля, газ скраплений, торф паливний та ін.), що відпускаються населенню для побутових потреб; граничні рівні рентабельності та торговельні надбавки на дитяче харчування; тарифи на платні послуги, що надають лікувально-профілактичні державні і комунальні заклади охорони здоров'я; граничні рівні торговельних надбавок на окремі вітчизняні та імпорتنі лікарські засоби і вироби медичного призначення, а також встановлюють тарифи на перевезення пасажирів і вартість проїзних квитків у міському пасажирському транспорті (метрополітені, автобусі, трамваї, тролейбусі); тарифи на виробництво теплової енергії, на послуги водопостачання та водовідведення та ін. [2].

Для більш детального аналізу сутності та природи державного регулювання цінової політики розглянемо досвід зарубіжних країн, а також можливість запровадження такого досвіду для національної економіки України. Державне регулювання цін в провідних країнах світу здійснюється у відповідності до законодавства цих країн. Так, наприклад, у Франції — Постановою про лібералізацію цін, у Швеції — Законом про ціни, у США — Антитрестовськими Законами Шермана та Клейтона, а також Законом про фермерські ціни (1985 р.), в Італії — Законом з контролю за цінами. В Україні цей процес регламентується законами «Про ціни та ціноутворення» (1990 р.), «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.), та «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997 р.) з відповідними змінами та доповненнями [6].

У ряді зарубіжних країн створена правова основа державного регулювання цін, яка включає пряме і непряме регулювання цін.

До форм прямого регулювання і контролю цін, які застосовуються за кордоном, відносять:

- встановлення державою цін на ряд товарів і послуг (електроенергетики, зв'язку, транспорту, медикаментів, деяких видів продовольства, сировини та інші);

- ухвалення законів про ціни, недобросовісну торгівлю, мінімальні ціни та інші. Наприклад, ряд штатів США мають закони про недобросовісну торгівлю, які забороняють роздрібним підприємствам продавати продукцію за цінами нижче за витрати плюс встановлений відсоток;

- заборона цінової дискримінації. Наприклад, в США Закон Робінсона-Патмана забороняє виробникам та оптовим продавцям - учасникам каналів збуту товарів аналогічної якості використовувати різні ціни, оскільки це може зашкодити конкуренції. Ціни повинні об'єктивно визначатися умовами реалізації і бути однаково доступними для всіх конкуруючих учасників збуту;

- обмеження можливостей угод про ціни в межах антимонопольного законодавства по горизонталі та вертикалі;

На державному рівні часто розробляються стандарти допустимої поведінки в ціновій рекламі, що включають різні правила. Наприклад, продавець не може рекламувати зниження ціни, якщо первинна ціна останнім часом не пропонувалася покупцям на регулярній основі. Забороняється реклама за принципом «заманювання і перемикання», при якій покупців заманюють в магазин за допомогою реклами товарів за незвично низькими цінами, а потім оголошують, що товар кінчився або він низької якості.

Методи прямого регулювання цін державою розрізняються по країнах. Розглянемо прогресивний досвід цінового регулювання в деяких країнах світу.

Так, уряд США ще з в 70-х роках минулого століття почали запроваджувати в практику пряме регулювання цін на внутрішньому ринку як інструмент подолання надмірної інфляції в країні. В короткостроковому періоді пряме регулювання цін спрацювало як каталізатор і сприяло стабілізації економіки країни в цілому: знизилась оптові та роздрібні ціни, збільшилася зайнятість населення, почав швидко зростати ВВП. Проте, дуже швидко позначилися негативні наслідки централізованого регулювання. Заморожування цін і заробітної плати обмежувало міжгалузевий перелив капіталів, гальмувало інвестиційну політику, знижувало рівень ділової активності, стримувало зростання доходів.

Пряме регулювання цін використовувалось в США і в наступні роки і стосувалися вони, перш за все, внутрішніх цін на енергоносії, які, через збільшення імпорتنих цін на нафту, нафтопродукти і природний газ, зростали високими темпами, стимулюючи розкручування інфляції. При цьому, контроль над цінами стримував виробництво, стимулював споживання, гальмував технологічні досягнення і збільшував залежність від енергетичного імпорту.

На сьогоднішній день адміністрація США, обмежує використання прямого регулювання цін і активно використовує методи непрямого регулювання. Основні напрями непрямого регулювання цін в США наступні:

- кредитно-грошова політика, спрямована на регулювання облікової ставки федеральних резервних банків;
- федеральні закупівлі товарів і послуг;
- податкова політика.

Ці вище зазначені напрями державної політики ефективно використовуються в умовах розвинутої ринкової економіки США та впливають на співвідношення попиту і пропозиції на внутрішньому ринку і визначають базові пропорції обміну та рівня цін.

А пряме державне регулювання цін використовується лише в тих галузях економіки, які за антимонопольним законодавством є високо монополізованими галузями і отримують при цьому над прибутки.

Також варто зазначити передовий досвід США в державному регулюванні цін на продукцію аграрного комплексу. В межах федеральних сільськогосподарських програм, фермери, які займаються вирощуванням зернових, отримують від міністерства сільського господарства США позики. Зібраний врожай вони можуть продавати за ринковими цінами та розраховуватися за ці позики частиною виручки. Якщо ринкові ціни опускаються нижче рівня цін, встановлених конгресом, фермер може продати врожай державі за цими контрольними цінами, розраховуватися за позики і отримати виручку. Такий механізм діє і в молочній промисловості. При цьому, держава намагається підтримувати співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію та товарами, що купують фермери. Державний контроль за цінами

здійснюють антимонопольні органи міністерства юстиції та Федеральна торгова комісія. Всього в США держава регулює від 5 до 10% цін [5].

Досить цікавим є досвід регулювання цін та ціноутворення в Японії, оскільки в цій країні заборонено встановлювати несправедливо монопольні як високі так і низькі ціни.

Держава проводить заходи для одночасного підвищення цін в тих галузях, де обсяг виробництва перевищує 6 млрд. йен. В Японії досить розвинута діяльність антимонопольного комітету, яка постійно слідкує за підняттям рівня цін і якщо в галузі більше двох фірм на протязі трьох місяців підняли ціну приблизно на одну й ту саму величину, то Антимонопольна Комісія по справедливим угодам має право вимагати від них звіту про причини такого підвищення, а при необхідності може почати розслідування.

Функції регулювання економіки та цін в Японії здійснюють міністерства та відомства, які наділені не тільки виконавчою, але і законодавчою владою. Пряме регулювання цін здійснюється в базових галузях: вугільній промисловості, атомній енергетиці, чорній металургії, в сфері комунальних послуг, на транспорті та підприємствах зв'язку, у фінансовій сфері, сільському господарстві, сферах охорони здоров'я та освіти. В цілому регулюється близько 20 % споживчих цін.

Також як і в США особлива увага приділяється ціноутворенню на продукцію сільського господарства для підтримки фермерів. Парламент визначає закупівельні та продажні ціни на продукцію першої необхідності, такі як рис і пшеницю, на м'ясні і молочні продукти. На інші важливі сільськогосподарські продукти встановлюються рекомендаційні ціни, яких добровільно дотримуються торговці. Ціни на цукор і картоплю контролюються за допомогою спеціального механізму цінової стабілізації, який передбачає оприлюднення державними установами інформацію про рівень продажних цін, передбачувані обсяги виробництва і збуту.

Крім того, для підтримки цін на рівні, що забезпечує прийнятну рентабельність сільгоспвиробникам, використовуються також і такі обмеження, як квоти на імпорт м'ясопродуктів, цукру, шовку-сирцю, апельсинів та інших продуктів. У практиці ціноутворення Японії застосовується також створення буферних запасів в періоди спаду цін і розпродаж товарів (м'ясних і молочних продуктів) з цих запасів в періоди зростання цін.

За умов стабілізації уряди розвинутих країн продовжують здійснювати регулювання цін на товари та послуги, що мають особливе значення для підтримки життєвого рівня населення. У Франції, де повна лібералізація цін була досягнута ще в 1986 р., сьогодні під контролем держави перебуває до 20 % цін на споживчі товари та послуги, а в Канаді і США — у межах 5 — 10 % [2].

Таким чином, можна сказати, що в США та Японії не зважаючи на розвинуту ринкову економіку цінове регулювання не дестабілізує, а навпаки, підвищує роль держави та є ефективним механізмом регулювання соціально-економічного розвитку національної економіки та сполучною ланкою між державою, підприємствами та населенням. При цьому використовуються в переважній більшості методи непрямого регулювання цін, яке полягає не у встановленні конкретної ціни на певний товар або послугу, а у впливі за допомогою економічних заходів на прийняття товаровиробниками оптимальних рішень відносно цін, надання ним податкової допомоги, розробці правових норм і законів ціноутворення. Цілі державного регулювання полягають в тому, щоб не допустити інфляційного зростання цін в результаті виникнення дефіциту, різкого подорожчання сировини та палива, монополізму виробників.

На жаль, в Україні в умовах сучасних соціально-економічних потрясінь, так і не сформована довгострокова концепція цінової політики національної економіки України. З самого початку незалежності нашої країни та проведення соціально-економічних реформ, чіткого уявлення про цілі та методи державного регулювання цін в економіці, що трансформується, в керівництва країни не було через відсутність вітчизняних теоретичних розробок з цього питання.

Реформатори поклали ціноутворення на ринок і не допускають будь-якого втручання держави в цей процес. В умовах глобалізації, пануюча ліберальна модель зумовила виникнення унікального за масштабом дисбалансу між грошовим і матеріальним компонентами світової економіки. Звідси і величезна амплітуда коливань товарних цін, яка порушує нестійку рівновагу фондових, валютних і товарних ринків, що і призвело до їх руйнування [5].

Саме тому на сьогоднішній день є такою нагальною є проблема формування довгострокової концепції щодо цінової політики держави та ціноутворення, яка системно узгоджується з політикою доходів, податковою, кредитно-грошовою та іншими ланками економічної політики. При цьому держава має чітко усвідомлювати, які саме провідні та стратегічні галузі вона має захищати від надмірної конкуренції в ринковій економіці, які галузі є монопольним та отримують надприбутки, що є підставою для втручання в їх діяльність Антимонопольного комітету України та які товари і послуги є необхідні для населення і підтримання їхнього рівня та якості життя на достатньо високому рівні.

На нашу думку основною причиною значної диспропорцій в системі ціноутворення національної економіки України є прийнята в основу державного регулювання ліберальна модель ринкового господарства. Не менш важливим фактором є і залежність вітчизняної економіки від зовнішнього попиту на сировину та вартості на основні енергоносії — нафту та газ, яка посилена практикою копіювання рівня і динаміки світових цін, збільшує інвестиційні ризики в обробній промисловості та сільському господарстві. При цьому неможливість визначення довгострокових цін та стратегічно важливі продукти (газ, нафта та електроенергія) для національної економіки України створюють несприятливі умови для планування та прогнозування довгострокових цін на всі інші групи товарів та послуг, що майже повністю нівелює ефективне формування довгострокової концепції ціноутворення в національній економіці України. Відмінності в рівні цін і прибутковості галузей реального сектору практично виключають зацікавленість бізнесу в їх розвитку. Наслідки сучасної деградації виробництва товарів для внутрішнього ринку можна успішно подолати тільки за допомогою імпортозаміщення, поновлення та зростання вітчизняної промисловості шляхом здійснення теоретично та практично обґрунтованої цінової політики держави.

Висновки. Отже, ціна в умовах розвитку ринкової економіки є ефективним інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів та виходу національної економіки з економічної та фінансової кризи. Розроблення обґрунтованої, з наукової точки зору, цінової політики як невід'ємної частини загальної економічної та соціальної політики держави є однією з найважливіших складових реформування національної економіки. Головною метою цінової політики держави є відновлення та і розвиток вітчизняного виробництва та його функціонування як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Світовий досвід свідчить, що жодна країна не може обійтись без ефективної цінової політики та державному регулюванню цін та здійсненню цінової політики держави неможливе без ефективного контролю за додержанням дисципліни цін. Більшість держав використовують державне регулювання цін для захисту вітчизняної продукції, недопущення в середині країни монополій та відновлення

соціальної справедливості в межах своєї національної економіки. Саме тому Україні для захисту свого вітчизняного споживача необхідно побудувати таку цінову базу, яка б не була так сильно орієнтованою та залежною від світових цін, а в більшій мірі враховувала б особливості вітчизняного ринку. Тому для вирішення соціально-економічних проблем країни необхідно розробити довгострокову науково обґрунтовану концепцію державної цінової політики, яка б ефективно адаптувала світовий досвід у вітчизняну практику.

Список використаної літератури

1. Герасименко В.В. Ценообразование: учеб. пособие / В.В. Герасименко – М.: Инфра – М. – 2005. – 422 с.
 2. Корнієв В.Л. Державне управління ціноутворенням на підприємстві в умовах вітчизняного ринку / В.Л. Корнієв // Держава та регіони. Серія Економіка. – 2004. – №3. – С.76-82.
 3. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення: навч. посібник / В.С. Пінішко – Львів: Магнолія. – 2009. – С. 303.
 3. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: навч. посібник / Ю.Г. Тормоса – К.: КНЕУ. – 2011. – 122 с.
 5. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: підруч. /Л.О. Шкварчук – К.: Кондор. – 2010. – 460с.
 6. Філіпішина Л.М. Оцінка ефективності цінової політики підприємства торгівлі з урахуванням факторів цінового ризику / Л.М. Філіпішина // Схід. – 2005. – Вип. № 1(67) . – С.33-38.
- Стаття надійшла до редакції 08.04.2015р.

O. Lozova

GOVERNMENT CONTROL OF PRICE POLITICS IN THE CONDITIONS OF SOCIO-ECONOMIC SHOCKS NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

In the article the features of government control of price politics are considered in the conditions of socio-economic shocks of national economy of Ukraine. World experience of pricing and state support of home economy and possibility of input of this experience is investigational for the national economy of Ukraine.

In the modern market conditions of functioning of national economy the important instrument of government control of socio-economic processes are a price and price politics. A process of forming of price is a leading lever of economic mechanism, that will be realized in co-operation bid-asked and serves all stages of the extended public recreation.

A modern national socio-economic crisis showed the crisis of ideology of market fundamentalism and idea of liberal self-regulation of market and on new compelled to overestimate the role of government control of price politics as to the instrument of overcoming of consequences of socio-economic shocks of national economy of Ukraine.

By reason of disproportions the liberal model of market economy is accepted in the system of pricing of Ukraine. Dependence of home economy on external demand on raw material and costs on basic power mediums - oil and gas, that increases practice of printing-down of level and dynamics of world prices, increases investment risks in finishing industry and agriculture. Differences in the standard of prices and profitability of industries real to the sector practically eliminate the personal business interest in their development. The consequences of modern degradation of producing goods for an internal market can be successfully overcame only by means, renewal and increase of domestic industry by

realization in theory and practically reasonable price politics of the state.

Development of reasonable, from the scientific point of view, price politics as inalienable part of general economic and social politics of the state is one of major constituents of reformation of national economy. The primary objective of price politics of the state are renewal and development of home production and his functioning both at the internal and on external market. As world practice, realization of price politics of the state, shows it is impossible without effective control after inhibition of discipline of prices. For a home consumer protection it is necessary to build such price base that would not be so strongly oriented to the world prices, in a greater degree took into account the features of home market. Therefore for the decision of socio-economic problems of country it is necessary to work out scientifically reasonable conception of public price policy, that effectively would adapt world experience in home practice.

Key words: *government control, price politics, pricing, national economy, socio-economic development, socio-economic shocks.*

УДК 338.24:[339.137:332.1](470.22)

Б. Н. Гечбаия, Л. М. Шимановская-Дианич

ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье рассмотрены подходы и методы формирования и оценки региональной конкурентоспособности. Речь идет о конкурентоспособности региона в условиях глобализации, о повышении экономики региона, сохранения и улучшения позиции. Дана характеристика системы региональной конкурентоспособности. Рассмотрены факторы региональной конкурентоспособности. Речь идет о создании имиджа региона, производстве и факторах конкурентоспособности продукции региона, об обеспечении и повышении безопасности региона. Представлены преимущества экономическо-географического положения региона. Речь идет о специализации и месте региона, в системе территориального раздела труда, об инструментах привлечения форм в регион. Рассмотрены вертикальные и горизонтальные формы конкуренции.

Ключевые слова: *региональная конкурентоспособность, методы, инструменты, подходы, оценка, процесс.*

Постановка проблемы. В традиционной регионалистике проблема собственно межрегиональной конкуренции и конкурентоспособности регионов практически не обсуждалась. В конце 90-х годов началось обсуждение межрегиональной конкуренции не только в связи с экономической теорией федерализма, но и в условиях развития качественно новых информационных технологий конкурентных процессов: глобализации, регионализации и интеграции; в связи с необходимостью поиска новых источников роста региональных экономик, повышения конкурентоспособности национальной экономики и ее элементов.

Конкурентоспособность регионов национальной экономики в условиях новых экономических тенденций конца XX века уже рассматривалась в качестве самостоятельной, актуальной теоретической и практической проблемы регионального развития.

В современных глобальных процессах конкуренция распространяется на все уровни экономических отношений и приобретает все более жесткий характер. Регионы не только начинают участвовать в межрегиональной конкуренции национальной экономики, но и включаются в мировые конкурентные процессы. Конкурентоспособность оказывается важнейшим императивом региональной экономики, целью региональной политики, условием поддержания и развития регионов [1-3]. Важнейшим недостатком традиционной региональной парадигмы считается то, что она не учитывает взаимоотношения между регионами, в том числе несовместимость целей регионов различных уровней, при участии данных регионов в мировых конкурентных процессах.

Вследствие этого регион можно рассматривать в качестве экономического субъекта, который своими экономическими успехами обязан подтверждать свое право владеть долей в экономическом богатстве страны. Это означает переход в региональной политике от распределительного принципа к стимулированию факторов эндогенного развития, что в свою очередь требует серьезного подхода к формированию современных методов оценки региональной конкурентоспособности.

Анализ последних исследований и публикаций. В иностранной регионалистике обсуждение вопросов микроэкономической теории конкуренции началось в 60-х годах XX века в работах таких выдающихся исследователей, как Г. Армстронг, Р. Андерсон, Б. Ашкрофт, У. Изард, Р. Ричардсон и Дж. Тейлор. Однако проблема состязательного характера межрегиональной конкуренции не рассматривалась до конца прошлого века.

Межрегиональная проблема сразу же по возникновении экономической теории федерализма стала объектом непосредственного анализа [5, 6]. В данной теории конкуренция регионов рассматривается в качестве конкуренции властей различных уровней. Началом этой ветви в исследованиях следует считать 1956 г., когда была опубликована небольшая работа Ч. Тибу. Позднее, в 80-х годах XX века новая теория федерализма была широко развернута в работах Б. Вейнгаста, М. Кина, В. Оутса, Дж. Роланда, Дж. Ферейна, Р. Шваба и И. Чена. Для развития данного направления важное значение имели работы Г. Бьюкенена по изучению общественного сектора. Однако, вопросы связанные с оценкой региональной конкурентоспособности так и остаются не достаточно изученными и раскрытыми. Поэтому, целью данной статьи является определение сущности региональной конкуренции и факторов которые на нее влияют.

Можно различным образом оценивать понятия региона как экономического субъекта, субъекта конкуренции, а также понятий административных образований. Среди субъектов государства могут быть чисто дотационные регионы, которые соответственно не могут считаться полными экономическими субъектами, однако они все же остаются субъектами конкурентных отношений. Таковыми можно считать как города, так и отдельные муниципалитеты.

Межрегиональная конкуренция заставляет местные самоуправления быть эффективнее и ограничивать злоупотребления властью. В основе позитивного эффекта межрегиональной конкуренции лежит возможность межрегионального перемещения мобильных факторов производства, потребителей. Это стимулирует руководство региона быть эффективнее. В то же время региональная конкуренция дает как положительные, так и отрицательные эффекты.

В свою очередь повышение эффективности межрегиональной конкуренции включает в себя развитие мобильности экономических ресурсов, а также четкое разделение полномочий и финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней [4]. Логика развития конкурентных механизмов регионального развития диктует необходимость создания механизма признания региона несостоятельным субъектом,

т.е. механизма банкротства, что можно рассматривать как показатель результативности функционирования властей того или иного региона. Пока что национальная экономика вынуждена обеспечивать функционирование неэффективных экономических агентов. Эти субъекты созданы без учета экономических критериев и функционируют за счет перераспределяющих процессов.

Конкурентоспособность регионов представляет собой функцию межрегиональной конкуренции, носящую также более широкий, глобальный контекст. Развитие процессов глобализации, проявление ее положительных и отрицательных последствий, а также формирование «новой экономики» позволяет рассматривать степень автономии регионов и их роль в национальной экономике.

Система конкурентного взаимодействия на мировом рынке изменяется в условиях глобализации [2]. В предыдущей системе участниками мирового рынка считались страны. Специализация страны на мировом рынке обуславливала и позиции национальных фирм. Регионы практически не участвовали в мировых конкурентных процессах. Всеохватывающее распространение информационных технологий, ускорившее процесс глобализации, позволило корпорациям и отдельным регионам национальных государств принять участие в мировой конкуренции. В результате государство утратило свою эксклюзивную роль в мировом пространстве.

Конкурентоспособность региона в условиях глобализации проявляется как готовность в ответ на вызовы глобальной среды; способность адаптироваться к изменениям условий, поиску и сохранению локальных конкурентных преимуществ, поддержание и улучшение позиции экономики региона в условиях глобальной конкуренции. Данные тенденции обуславливают повышение автономизации регионов.

Конкурентоспособность – это не самоцель, а необходимое условие для достижения успеха регионом как экономической системой. В качестве экономической категории конкурентоспособность регионов выражает единство множественных процессов в условиях конкурентного взаимоотношения с другими регионами по вопросам экономических ресурсов и потребителей [8].

Конкурентоспособность представляет собой не только качество региона как экономической системы, но и саму систему качеств, позволяющую региону эффективно осуществлять конкуренцию для достижения своих целей. Характеристика системы конкурентоспособности региона включает в себя:

1. Цели, достигаемые посредством конкурентоспособности.
2. Взаимоотношения с внешним пространством.
3. Состав элементов, обеспечивающих конкурентоспособность региона (источники, факторы, конкурентные преимущества, критерии и оценка конкурентоспособности).
4. Взаимосвязь элементов, входящих в систему конкурентоспособности региона.

Весьма актуальными можно считать такие цели, как сохранение (поддержка) региона, обеспечение безопасности, рост и развитие, общественное признание, социальная ответственность. Эти цели зависят от уровня развития региона. Сохранение и безопасность региона являются основными целями. В зависимости от возможностей региона и уровня его развития на первый план выходят цели более высокого ранга (например, сохранение уникальности региона).

Способность достигать успеха в экономическом соревновании с другими регионами представляет собой проявление конкурентоспособности региона. С учетом автономизации регионов критерии их конкурентоспособности фактически приравниваются к критериям конкурентоспособности национальной экономики. Это возможность региона производить товары и услуги, пользующиеся спросом на внутренних и внешних рынках и тем самым обуславливающих экономический рост и

повышение уровня благосостояния населения.

Достижение этой цели возможно при наличии конкурентных преимуществ. Ими являются специфические характеристики и особенности региона, существенные для целевых рынков, которые отличают его от других регионов. Конкурентные преимущества обеспечиваются за счет конкурентных ресурсов. К таким в современных условиях могут относиться не только и не столько традиционные экономические ресурсы, сколько материальные и нематериальные элементы региона, обладающие экономической ценностью либо способствующие росту спроса на прочие элементы региона. Например, наличие мощного научно-образовательного комплекса, самобытных народных промыслов, развитой транспортной сети и т.д.

В системе конкурентоспособности также необходимо выделить источники и факторы. К источникам относится все, что характеризуется признаками редкости и может быть использовано в процессе производства. Фактически это является потенциальными ресурсами региона. Факторы конкурентоспособности – это то, что может использовать и актуализировать потенциальные ресурсы, превратить их в конкурентное преимущество. Факторы конкурентоспособности можно разделить на три группы:

1. Региональные кластеры – совокупность взаимосвязанных отраслей;
2. Инновационная система региона;
3. Прочие факторы (экономико-географическое расположение региона, имидж региона, система социальных взаимодействий и социального капитала региона и др.).

С учетом этого конкурентоспособность региона означает способность использовать традиционные конкурентные ресурсы и создать новые, адекватные современной экономике.

Одним из таких нетрадиционных ресурсов признается информация. Развитие инфокоммуникационных технологий само создает условия для самоэволюции. Формирование саморазвивающейся системы – важнейший результат, достигнутый в области информационных технологий.

Инфокоммуникационные технологии обрели место в основании развития практически всех отраслей экономики, превратившись в элемент инфраструктуры, обеспечивающий прогресс в функционировании любого производства либо технологии. С этой точки зрения вложения в инфраструктуру являются основным средством и важным фактором конкурентоспособности территориальных хозяйственных систем.

В условиях возрастания интенсивности движения товарных потоков между странами Запада и Востока особую актуальность приобретает экономико-географическое положение. Например, сегодня значительную долю в использовании отдельными регионами своего экономико-географического положения составляет формирование транспортных коридоров. В этом случае для локального конкурентного преимущества здесь можно использовать обеспечение обслуживания товарного транзита.

В конкуренции важное значение приобретает имидж региона, становящийся конкурентным ресурсом благодаря нескольким факторам; в первую очередь развитию информационного общества. В данной ситуации имидж региона, его репутация в общественных, политических и деловых кругах оказываются важным фактором в реализации региональных внешнеэкономических и политических проектов. Второе – в качестве обеспечения конкурентоспособности товара или фирмы уже долгое время применяется т.н. «сервис имиджмейкеров», и те же принципы применимы к такому специфическому «товару», как регион. В настоящее время практически отсутствует такой системы использования имиджа как серьезного конкурентного ресурса региона.

Формирование вышеупомянутых элементов в системе региональной конкурентоспособности является задачей регионального маркетинга и организационной культуры.

Конкурентоспособность также помогает обеспечивать и повышать безопасность региона. При этом безопасность подразумевает не только защиту от внешних и внутренних угроз в настоящем, но и повышение устойчивости развития региона в будущем. Следовательно, необходимо постоянно поднимать уровень конкурентоспособности региона.

Разумеется, конкурентоспособность также проявляется в факторах конкурентоспособности производства и продукции региона [4]. Их качество зависит от общих макроэкономических условий, однако и сам регион, естественно, может повлиять на улучшение конкурентной среды посредством налоговой и бюджетной политики, созданием административных и правовых условий, снижающих транзакционные издержки бизнеса и в конечном счете оказывающих положительное влияние на эффективность хозяйства. В этом же направлении действуют улучшение условий жизни населения, развитие систем образования, здравоохранения, улучшение экологии, снижение уровня правонарушений. Конкурентоспособность региона связана с тем, насколько стимулируют условия, сложившиеся в регионе, хозяйственных объектов к проявлению инициативы, самостоятельности, самоуправляемости и самоорганизации.

Влиянием на конкурентные позиции региона также обладают специализация и место региона в системе территориального разделения труда (центр, периферия, полупериферия). Вопрос принадлежности региона к центру либо периферии обусловлен не географическим положением, а отраслевой структурой региона. К представителям центра относят страны и регионы с преобладанием прогрессивных отраслей, характеризующихся высокой добавочной стоимостью, либо регионы с высокоразвитой сферой обслуживания и хорошо налаженной инфраструктурой. К периферийным же относят регионы с преобладанием добывающих отраслей.

Роль региона в территориальном разделении труда зависит от удельной доли интеллектуальной специализации, а также от наличия центров принятия решений в компаниях региона. Регионы, отличающиеся богатыми ресурсами, но не имеющие центров принятия решений, оказываются втянутыми в процесс эксплуатации со стороны регионов, в которых расположены головные офисы фирм. Прибыль, получаемая в регионах с производственной функцией, перетекает в регионы, где сосредоточены центры по принятию решений. Именно туда и стекается большая часть добавленной стоимости.

Оценка региональной конкурентоспособности является одним из средств оценки регионального развития, назначение которого – выявить тенденции и перспективы экономического роста региона в сравнении с другими регионами.

Межрегиональная конкуренция выражается в формах вертикальной и горизонтальной конкуренции.

Вертикальная конкуренция – это конкуренция между различными уровнями власти – центральным и региональным, муниципальным. Это конкуренция за большие полномочия, самостоятельность и распределяемые ресурсы.

Горизонтальная конкуренция – конкуренция между разными регионами одного ранга; например, межрегиональная, между городами, между муниципалитетами, за доступ к ресурсам и получение мобильных ресурсов.

Выводы. Таким образом можно сделать выводы о том, что эффективная конкуренция регионов требует соблюдения условий, препятствующих монополизации рынка на уровне отдельных регионов либо центральной власти. Усиление

распределительных процессов за счет централизации средств в федеральном бюджете создает дополнительные возможности для использования финансовых потоков. Эти финансовые потоки приобретают вид источника конкурентных преимуществ, усиливая тенденцию к монополизации и расслоению регионов и общества. Кроме того, для повышения роли регионов как творческих инноваторов требуется повысить качество самостоятельности и финансовой автономии властей всех уровней. Нужна полноценная конкурентная среда, которая сумеет стимулировать поиск, выявление и эффективное использование экономических ресурсов региона. В отношении конкуренции регионов это означает создание равных условий доступа к федеральным ресурсам, основанных на нормативах бюджетного обеспечения, а также развитие конкурсного финансирования, создание механизма обратной связи между действиями властей и их положением, ответственности властей всех уровней в вопросах расходования бюджетных средств.

Список использованной литературы

1. Агафоненко О.Ю. Определение концепции сущности конкурентоспособности регионов / О. Ю. Агафоненко. // Научное пространство Европы – 2007 : материалы III Междунар. Науч.-практ. Конф. (16-30 апр. 2007 г.). – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – Т. 4. Экономические науки. – С. 15-17
2. Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха [Текст]: сб. статей / Авт.-сост. С. Литовченко, А. Дынин, П. Панов, А. Соколов. - М.: Ассоциация менеджеров. – 2003. - 208 с. – Библиотека современного менеджера.
3. Журавлёва Е.А. Региональная конкурентоспособность / Е. А. Журавлева // Российское предпринимательство. — 2010. — № 11 Вып. 1 (170). — С. 109-112.
4. Зимин Д. П. К вопросу о модели инновационных процессов на региональном уровне/ Д. П. Зимин // Российское предпринимательство. — 2012. — № 18 (240). — С. 140-144.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
6. Тейлор С. Региональное экономическое развитие на базе программно — целевого подхода: опыт Западной Европы / С. Тейлор // Регион: экономика и социология. — 2000. — № 1. — С. 3—36.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. - М.: Дело. – 448 с.
8. Шеховцева Л. С. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ / Л. С. Шеховцева // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд./ Калинингр. ун-т. — Калининград, 2000. — С. 20—32.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2015р.

B. Gechbaiya, L. Shymanovska-Dianich

PRINCIPLES AND APPROACHES TO THE FORMATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS

The article describes the approaches and methods of formation and evaluation of regional competitiveness. It is about the region's competitiveness in a globalizing world, to increase the region's economy, preservation and improvement of the position. The characteristics of regional competitiveness. The factors of regional competitiveness. It is about creating the image of the region, production and competitiveness factors of production in the region, the security and enhance the security of the region. Presented the benefits of economic and geographical situation of the region. It is about specialization and place the

region in the territorial division of labor, the tools to attract forms in the region. Consider vertical and horizontal forms of competition.

The article draws attention to the fact that in today's global competitive process applies to all levels of economic relations and becoming more stringent. Regions are not only beginning to participate in inter-regional competition of the national economy, but also included in the global competitive processes. Competitiveness is an essential imperative of the regional economy, the aim of regional policy and for the maintenance of regional development [1-3]. The major drawback of the traditional regional paradigm is considered that it does not account for the relationship between the regions, including regions of the incompatibility of the objectives at various levels, with the participation of these regions in the world of competitive processes.

Because of this region can be viewed as an economic entity that their economic success required to confirm its right to own shares in the economic wealth of the country. It means transition to the regional policy of the distributive principle to stimulate the endogenous factors of development, which in turn requires a serious approach to the formation of modern methods of evaluation of regional competitiveness.

Key words: regional competitiveness, methods, tools, approaches, evaluation process.

УДК 351.84:61

Т.М. Завора, Ю.І. Стовба

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Обґрунтовується необхідність реформування системи охорони здоров'я України шляхом запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування. Досліджено та проаналізовано досвід розвинутих країн світу із цього питання. Розглянуто основні проблеми й запропоновано способи їх розв'язання у фінансовому і правовому забезпеченні галузі охорони здоров'я. Визначено перспективні шляхи запровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні.

Ключові слова: загальнообов'язкове державне медичне страхування, система охорони здоров'я, моделі фінансування охорони здоров'я, медичні послуги.

Актуальність теми дослідження. Система охорони здоров'я займає важливе місце у забезпеченні належного рівня життя суспільства. Здоров'я населення формується під впливом сукупності природних та соціальних чинників і є важливим критерієм економічного, політичного та культурного розвитку суспільства. В Україні протягом останнього десятиріччя спостерігається тенденція до погіршення загального стану здоров'я населення. Це зумовлено недостатньою кількістю фінансових коштів і неякісним медичним обслуговуванням. У зв'язку із цим збереження та поліпшення здоров'я людей, забезпечення населення необхідною медичною допомогою є на сьогодні досить актуальними. Саме тому виникає необхідність у дослідженні й аналізі існуючих моделей фінансування охорони здоров'я з метою визначення перспективних напрямів реформування системи соціального страхування в Україні шляхом запровадження медичного страхування.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженню ролі медичного страхування та впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні присвячено праці багатьох вітчизняних учених-

економістів і науковців. Окремі теоретичні та практичні питання дослідження ролі загальнообов'язкового медичного страхування висвітлено у роботах І.П. Андрушківа, А.В. Ватамана, Л.В. Русула [2, 10]. Проблема і перспективам упровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування присвячено праці О.В. Антоловця, І.Е. Астахової, Л.В. Дубняка, Є.О. Касьяна, О.А. Ковалю, А.В. Черепа, Ю.В. Шулика [3, 4, 8, 13, 14]. Проте, незважаючи на досить велику кількість публікацій та багаторічні громадські дискусії, в цій сфері в Україні відсутня законодавча база щодо обов'язкового медичного страхування та дієвий механізм забезпечення.

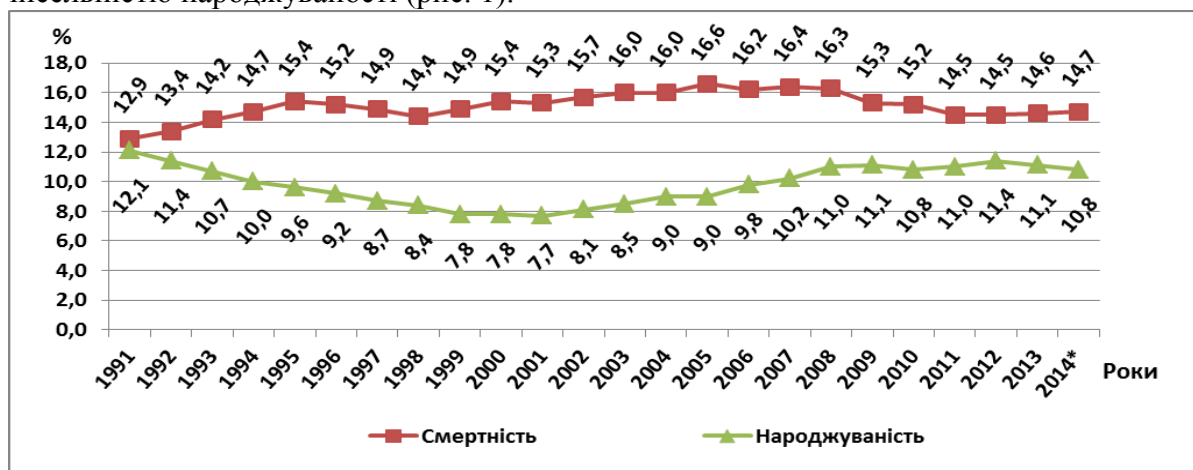
Постановка завдання. Ураховуючи нагальність потреби в поліпшенні якості медичного обслуговування в Україні й ефективності фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у напрямі запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування.

Поставлена мета передбачає розв'язання таких завдань:

– на основі аналізу показників захворюваності населення та загальних витрат на охорону здоров'я обґрунтувати доцільність запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування в Україні;

– проаналізувати законодавче забезпечення загальнообов'язкового державного соціального страхування та визначити перспективні напрями запровадження загальнообов'язкового медичного страхування з урахуванням досвіду розвинених країн світу.

Виклад основного матеріалу. Стан здоров'я населення є показником культурного, трудового та оборонного потенціалу держави і відображає соціально-економічні й екологічні умови способу життя населення та стану медичного забезпечення. Сучасний стан системи охорони здоров'я України характеризується високими показниками захворюваності, смертності й інвалідності, особливо від неінфекційних захворювань, таких як рак, серцево-судинні та церебро-васкулярні захворювання, хвороби обміну речовин. Ці негативні явища спричинили формування глибокої демографічної кризи в Україні, в результаті чого за роки незалежності чисельність населення скоротилася на 9 мільйонів (з 52 до 42,7 млн осіб, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя). Скорочення чисельності населення України відбувається в основному через стійке природне зменшення, тобто перевищення кількості смертей над чисельністю народжуваності (рис. 1).



* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Рис. 1. Динаміка загальних коефіцієнтів народжуваності та смертності населення України за 1991 – 2014 роки

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [9].

Так, у 2014 році очікувана середня тривалість життя при народженні в Україні складала 69,14 року, зокрема 63,78 року для чоловіків і 74,86 року для жінок, що є низьким показником порівняно з середнім Євросоюзу (80,02; 77,19; 83,01 відповідно), Грузії (75,72; 71,62; 80,17 відповідно), Польщі (76,65; 72,74; 80,8). За цим показником Україна займає 157-ме місце серед країн світу [5].

Виконаний аналіз виявив, що Україна має одні з найгірших показників охорони здоров'я в європейському регіоні й характеризується високими показниками смертності, захворюваності та інвалідності. За показниками смертності Україна посідає друге місце у європейському рейтингу. Останнім часом залишаються незмінними основні причини смертей: серцево-судинні та церебро-васкулярні, онкологічні, хвороби обміну речовин. У 2014 році серцево-судинні захворювання були основною причиною смерті у 67,3% випадків, новоутворення склали 13,3%, зовнішні причини (травми, отруєння тощо) – 6,3%, інші причини – 5% (табл. 1).

Таблиця 1

Основні причини смертності населення України у 2014 році, тис. осіб

Причини смертності	Кількість померлих	Частка
Хвороби системи кровообігу (I00-I99)	425,6	67,3%,
Новоутворення (C00-D48)	83,9	13,3%
Зовнішні причини смерті (V01-Y98)	40,1	6,3%
Хвороби органів травлення (K00-K93)	25,2	4,1%
Хвороби органів дихання (J00-J99)	14,8	2,3%
Деякі інфекційні та паразитарні хвороби (A00-B99)	11,0	1,7%
Інші причини	31,7	5%
Усього померлих	632,3	100%

Джерело: складено авторами за даними джерела [9].

У структурі показників захворюваності населення України у 2013 році перші рангові місця займали хвороби органів дихання – 42,9%, інші захворювання – 22%, хвороби системи кровообігу – 7,3%, травми, отруєння та інші зовнішні причини – 6,7% (рис. 2).

Виконаний аналіз свідчить, що причинами захворювання населення України є такі фактори ризику: тютюнопаління, зловживання алкогольними напоями, нездорове харчування, відсутність фізичної активності, забруднення навколишнього середовища. Особливою загрозою є темпи захворювання на туберкульоз, що призводить до втрати працездатності, послаблення здоров'я населення України, підвищення рівня інвалідності й смертності та становить загрозу національній безпеці країни у соціальній сфері. Незважаючи на тенденцію до стабілізації показників захворюваності на туберкульоз і смертності, епідеміологічна ситуація в країні все ще залишається напруженою. За підсумками 2013 року порівняно з 2012-м відмічається стабілізація та зменшення рівня захворюваності на туберкульоз у всіх регіонах України, крім Волинської області (збільшення захворюваності на 30,6%), м. Києва (на 27,4%) та Чернігівської області (на 17,1%). У 2013 році найвищий показник захворюваності на всі форми активного туберкульозу зареєстровано у південно-східних регіонах України, де розташовані потужні протитуберкульозні заклади пенітенціарної системи.



Рис. 2. Структура захворюваності населення України у 2013 році, %.
 Джерело: складено авторами за даними джерела [9].

Аналіз соціальної структури вперше виявлених хворих на туберкульоз (за даними 2013 року) показав, що серед тих, які вперше захворіли на туберкульоз, 56,0% складали безробітні особи працездатного віку, 12,9% – пенсіонери, 3,0% – особи без постійного місця проживання; 1,0% – особи, котрі повернулися з місць позбавлення волі. Серед захворілих соціально незахищені верстви населення становлять більше 70%. До того ж викликає стурбованість той факт, що серед захворілих працівники закладів охорони здоров'я складають 1,5%, в тому числі лікарі та середній медичний персонал (274 особи) – 0,9%, що є наслідком недостатньо ефективних заходів інфекційного контролю стосовно туберкульозу в лікувально-профілактичних закладах. Смертність від туберкульозу у 2013 році знизилася на 6,6% порівняно з попереднім роком і становила 14,1 на 100 тис. населення. Однак проблемним питанням щодо контролю за туберкульозом залишається постійне зростання захворюваності та смертності від поєднаної інфекції ТБ/ВІЛ. Захворюваність на активний туберкульоз у поєднанні зі СНІДом, за підсумками 2013 року порівняно з 2012 роком, зросла на 1% та склала 10,5 на 100 тис. населення [12, с. 7].

У 2013 році Україна посіла 25-те місце серед країн Європи за кількістю ВІЛ-позитивних осіб. За оціночними даними, у 2013 році в країні мешкало 210,7 тис. дорослих ВІЛ-інфікованих. Показник поширеності ВІЛ у дорослого населення становить 0,83% та залишається одним з найвищих серед країн Західної Європи [4]. У 2013 р. померло 6 374 ВІЛ-інфікованих особи, у тому числі 69 дітей віком 0 – 14 років включно, показник смертності становив 14,0 на тисячу населення [6, с. 35].

Наведений аналіз стану захворювання населення України висвітлює проблеми, що сьогодні існують у сфері охорони здоров'я, зокрема це недостатній професійний рівень проведення консультування і тестування на ВІЛ-інфекцію, обмежені можливості медичних послуг, відсутність якісного соціального супроводу, що призводить до пізнього виявлення ВІЛ-позитивних осіб уже в стадії глибокого імунодефіциту, несвоєчасного призначення антиретровірусної терапії, особливо серед пацієнтів з поєднаними захворюваннями – ВІЛ і туберкульоз, ВІЛ і наркозалежність, ВІЛ і вірусні гепатити, хворі на ВІЛ-інфекцію з порушеннями психічної діяльності.

Сучасний стан системи охорони здоров'я та нинішній рівень фінансування галузі не дозволяють реалізувати право громадян на безоплатну медичну допомогу на рівні, що передбачений міжнародними стандартами і законодавством України. На 2015 рік у Державному бюджеті України передбачено частку видатків на охорону здоров'я у розмірі 46,4 млрд грн, що становить 8,2% від суми загальних видатків з держбюджету. Порівняльний аналіз показує, що частка видатків на охорону здоров'я у відношенні до валового внутрішнього прибутку в різних країнах світу коливається від 6,3 до 17,9% (табл. 2).

На сьогоднішній день фінансування медичного обслуговування населення може здійснюватися за рахунок коштів як державного бюджету, страхових фондів, так і власних коштів пацієнтів. У кожній країні існують свої особливості фінансування цієї галузі, тому аналіз світового досвіду щодо формування системи медичного страхування є доцільним та вкрай актуальним у контексті необхідності визначення напрямів реформування системи загальнообов'язкового соціального страхування в Україні.

Таблиця 2

Співвідношення загальних витрат на охорону здоров'я до ВВП у різних країнах світу

Країна	За 2012 рік	Місце країни у світі
Австрія	11,5%	11
Великобританія	9,4%	30
Грузія	9,2%	34
Німеччина	11,3%	13
Росія	6,3%	106
США	17,9%	1
Україна	7,6%	66
Франція	11,7%	9
Японія	10,1%	22

Джерело: складено авторами за джерелом [5].

У світі виділяють такі базові моделі фінансування сфери охорони здоров'я [3, с. 101]:

– державна модель (модель Беверіджа) передбачає фінансування сфери охорони здоров'я до 90% усіх витрат за рахунок бюджету, основу якого формують податкові надходження. Оплату медичних послуг здійснюють з основних прибутків держави. Виділення фінансування на всі послуги розглядається як частина процесу планування загальних урядових витрат. За такою формою фінансуються системи охорони здоров'я Великобританії, Греції, Канади, Фінляндії, Швеції;

– бюджетно-страхова модель (модель Бісмарка) передбачає фінансування сфери охорони здоров'я за рахунок цільових внесків підприємців, працюючих громадян і субсидій держави (системи соціального страхування). Медичні послуги оплачуються за рахунок внесків у фонд охорони здоров'я. Найпростішим є внесок, що робиться роботодавцем і працівником. Внески залежать від платоспроможності, а доступ до послуг залежить від потреби. Медичний фонд (або фонди), як правило, незалежний від держави, але діє в рамках законодавства. При соціальному страхуванні гарантується право на точно обумовлені види послуг і встановлюються такі частки внесків і на такому рівні, які дають гарантію використання цього права. Фінансування з позабюджетних фондів медичного страхування переважає в Німеччині, Франції, Австрії, Швейцарії, Бельгії, Нідерландах тощо;

– приватнопідприємницька модель полягає в тому, що фінансування системи охорони здоров'я здійснюється за рахунок реалізації платних медичних послуг, а також за рахунок коштів добровільного медичного страхування. Населення, що страхується, виплачує премію страхувальнику, сума якої визначається очікуваною середньою вартістю послуг, що надаються ним, причому схильні до більшого ризику, платять більше. Пацієнти сплачують медичні послуги відповідно до тарифів. Ця система діє в таких країнах, як США, Південна Корея.

Упровадження системи обов'язкового медичного страхування в Україні потребує дослідження та аналізу системи фінансування охорони здоров'я у розвинутих країнах, де системи охорони здоров'я виконують важливу функцію соціального захисту, роблячи суттєвий внесок у соціальний і економічний добробут. Для України є цінним досвід розвинутих країн, який доцільно використовувати у процесі трансформації національної сфери охорони здоров'я та формуванні ефективної системи її фінансування (табл. 3).

Таблиця 3

Системи фінансування охорони здоров'я у різних країнах світу

Країна	Модель фінансування	Основні принципи функціонування системи охорони здоров'я	Державні органи, які регулюють політику в сфері охорони здоров'я	Набір послуг	Шляхи здійснення фінансування
Німеччина	Бюджетно-страхова	Організація і фінансування системи охорони здоров'я базується на традиційних принципах соціальної солідарності, децентралізації та саморегуляції.	Роль центрального уряду обмежена розробленням законодавчої бази, в рамках якої відбувається надання медичних послуг, у той час як основні виконавчі функції належать адміністраціям окремих земель.	Профілактика захворювань, охорона здоров'я на робочому місці; медичне обстеження; амбулаторне та стаціонарне лікування; невідкладна допомога тощо.	Розмір усіх внесків складає 13,52% (працівник – 6,76%, роботодавець – 6,76). 60% фінансування – від обов'язкових або добровільних внесків, 21% – від загальних податків, 7% – за рахунок приватного страхування, 12% – прямі платежі пацієнтів.

Великобританія	Державна	Національна служба охорони здоров'я (НСОЗ) є найбільш відомою універсальною системою медичної допомоги	Власником засобів виробництва у системі охорони здоров'я є держава, тобто органи центрального, місцевого й міського управління, що здійснюють керівництво службою охорони здоров'я, планують і фінансують її діяльність.	Медичне обстеження та профілактика захворювань, амбулаторне та стаціонарне лікування.	НСОЗ фінансується за рахунок системи загального оподаткування (95%) та інших платежів (5%) в рамках загального бюджету.
США	Приватнопідприємницька	Основним джерелом фінансування системи охорони здоров'я є приватне та некомерційне страхування, яким охоплено близько 90% населення.	Державна програма для окремих верств населення – некомерційне страхування. Федеральна програма Medicare (для 45 млн літніх людей та осіб з обмеженими можливостями). Федерально-регіональна програма Medicaid (поширюється на бідніші прошарки населення).	Стаціонарне лікування; надання медичних послуг у критичному стані; сестринська допомога; медичні послуги у стаціонарах, удома; медичні послуги у хоспісах.	Програма Medicare фінансується за рахунок внесків, які сплачують працівники та роботодавці у розмірі 1,45% заробітної плати.

Джерело: складено авторами за роботами [11, 13].

Проаналізувавши досвід медичного страхування у різних країнах, можна зробити висновок, що не всі світові моделі медичного страхування підійдуть Україні, враховуючи історичний, економічний, соціальний та психологічний аспекти. Тому в Україні, як і в більшості країн, доцільно поєднувати різні системи фінансування системи охорони здоров'я.

Сьогодні в нашій країні величина фінансових ресурсів, які мають спрямовуватися державою у сферу охорони здоров'я, досить обмежена. Суттєво поліпшити стан медичної галузі може впровадження загальнообов'язкового державного медичного соціального страхування. Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 28.12.2014 № 77-VIII передбачено створення Фонду соціального страхування України, що поєднує загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та медичне страхування [1]. Цей Закон визначає правові, фінансові й організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування, гарантії працюючих громадян щодо їх соціального захисту у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, вагітністю та пологами, від нещасного випадку на виробництві й професійного захворювання, охорони життя та здоров'я. У статі 1 Закону зазначено, що видами соціального страхування є такі: у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; від нещасного випадку на виробництві й професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, та медичне. Заслугує на увагу розширення завдань Фонду

соціального страхування, зокрема стосовно участі у проведенні наукових досліджень з питань соціального страхування населення, вивчення міжнародного досвіду з метою запровадження інноваційних форм соціального страхування, дослідження методичного забезпечення.

Разом із цим правомірно зазначити, що процес упровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні є досить проблематичним, оскільки потребує значних матеріальних ресурсів і часу. Основним джерелом страхування є страхові внески, значну частину яких сплачує працююче населення. Запровадження обов'язкового медичного страхування передбачає збільшення нарахувань на фонд оплати праці, що у свою чергу може призвести до збільшення використання тіньових схем виплати заробітної плати. Тому дуже важливо значно зменшити обсяги тіньової економіки в Україні, зокрема вивести офіційну заробітну плату працівників із «тіні» з метою збільшення надходжень страхових внесків для повноцінного функціонування Фонду соціального страхування та надання якісних медичних послуг.

Значної уваги потребує питання визначення розміру внесків і встановлення пільг для осіб з низькими доходами. Мінімальна заробітна плата в Україні на 01.02.2015 становила 1218 грн, а середня заробітна плата по Україні у 2014 році складала 3584 грн. Таким чином, урахувавши різні рівні заробітних плат, у нашій державі необхідно застосувати диференційований підхід до визначення розмірів внесків, а також надати пільги соціально незахищеним категоріям населення.

Необхідно також урегулювати правові проблеми, оскільки запровадження загальнообов'язкового медичного страхування суперечить положенню Конституції України про безоплатність медичної допомоги населенню у державних та комунальних медичних закладах.

Існують проблеми і в самій сфері охорони здоров'я, які потребують розв'язання для того, щоб успішно запровадити обов'язкове медичне страхування. Зокрема, це відсутність механізмів ефективного управління медичною галуззю, повноцінної винагороди медичних працівників у формі зарплат та премій, неефективність витрат на охорону здоров'я та відсутність контролю.

Для розв'язання вказаних проблем і впровадження обов'язкового медичного страхування слід вжити таких заходів:

- розроблення й упровадження системи персоніфікованого обліку надання медичної допомоги та створення єдиного реєстру застрахованих осіб;
- розроблення прогресивної системи розмірів внесків до фонду обов'язкового медичного страхування з урахуванням доходів платників внесків;
- надання пільг соціально незахищеним категоріям населення;
- визначення розподілу ставок внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування між роботодавцем та працівником;
- пошук і використання додаткових джерел фінансування витрат на охорону здоров'я.

Отже, запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування сприятиме створенню прозорих механізмів фінансових, правових і соціально-економічних взаємовідносин між лікувальними закладами та пацієнтами, організації соціально справедливої системи охорони здоров'я. Таке реформування зробить медичну допомогу ефективною та доступною для всіх верств населення та дозволить оптимально використовувати наявні та залучати нові ресурси системи охорони здоров'я.

Висновки. Таким чином, зважаючи на сучасний стан системи охорони здоров'я і стан соціально-економічного розвитку в нашій державі, процес упровадження в Україні

загальнообов'язкового медичного страхування є досить складним та суперечливим. У зв'язку із цим в першу чергу доцільно розробити власну модель медичного страхування на основі вивчення та аналізу світового досвіду. З метою запровадження загальнообов'язкового медичного страхування необхідно здійснити відповідні законодавчі зміни, провести реформування сфери охорони здоров'я, визначити перелік медичних послуг, які надаються безкоштовно за рахунок держави, та тих, що відшкодовуються страховими внесками, розробити систему пільг для незахищених верств населення. Запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування сприятиме надходженню додаткових фінансових ресурсів у медичну сферу, що зробить медичні послуги населенню більш якісними і доступними.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 28.12.2014 № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/77-19>
2. Андрушків І.П. Загальні підходи до міжнародного медичного страхування в окремих країнах / І.П. Андрушків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 170 – 174.
3. Антолівці О.В. Перспективи запровадження в Україні медичного страхування з урахуванням позитивного світового досвіду / О.В. Антолівці // Порівняльно-аналітичне право. – 2013. – № 3-2. – С. 101 – 103.
4. Астахова І.Е. Перспективи загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / І.Е. Астахова, Є.О. Касьян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/29637/26523>
5. Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2102.html>
6. ВІЛ-інфекція в Україні: інформаційний бюлетень / [за заг. ред. д.м.н. О.К. Толстанова]. – К., 2014. – 95 с.
7. Завора Т.М. Передумови впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / Т.М. Завора, А.А. Рожко // Тези 66-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету. Том 3. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – С. 365 – 368.
8. Ковалю О.А. Проблеми та перспективи впровадження медичного страхування в Україні / О.А. Ковалю, О.І. Ночвай [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2905>
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Русул Л.В. Особливості та необхідність впровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / Л.В. Русул, А.В. Ватаман // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 42 – 48.
11. Стеценко В.Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні: адміністративно-правові засади запровадження: монографія / В.Ю. Стеценко. – К.: Атіка, 2010. – 319 с.
12. Туберкульоз в Україні: аналітично-статистичний довідник / [О.П. Недоспасова, О.В. Павлова, А.М. Щербінська, О.М. Стельмах та інші]. – К., 2014. – 13 с.
13. Череп А.В. Практичний іноземний досвід медичного страхування / А.В. Череп // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2 (19). – С. 17 – 23.
14. Шулик Ю.В. Перспективи впровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування в Україні / Ю.В. Шулик, Л.В. Дубняк // Наукові записки

[Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 22. – С. 97 – 100.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2015

T. Zavora, Y. Stovba

FORMING SYSTEM OF COMPULSORY STATE MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

The article analysed the current state of health care in Ukraine. The structure of morbidity and the reasons for the spread of disease, the dynamics of birth and death rates in Ukraine were investigated.

The executed analysis showed that Ukraine has one of the worst health indicators in the European region and it characterized by high rates of mortality, morbidity and disability. The main causes of mortality in Ukraine in 2014 were developed.

Analysis of morbidity of the Ukrainian population highlighted the problems that now exist in the health sector. These include: lack of professional skills of counselling and testing for HIV, limited medical services, lack of quality social support, which leads to late diagnosis of HIV-positive in the deeper stages of immune deficiency, delayed antiretroviral therapy, especially in patients with concomitant diseases - HIV and TB, HIV and drug addiction, HIV and viral hepatitis.

Necessity of reforming the health care system in Ukraine through the introduction of compulsory public health insurance was justified on the basis of the analysis.

Investigated and analysed the experience of developed countries in the world on this issue. The features of the basic models of health care financing were disclosed: State, Budget and insurance, and private entrepreneurial.

The basic principles of the health care system, a set of services and features of the regulation of health policies in existing models of health care financing were identified. The ratio of total health expenditure in GDP around the world was analysed. Particularly in health financing was disclosed.

Existing legislation in Ukraine was examined and changes on the implementation of compulsory health insurance were suggested.

The main problems were considered and solutions in the financial and legal support for health care in the country were offered. It proved the validity of a differentiated approach to the definition of contribution in the structure of the single social payment and use of benefits to socially vulnerable categories of the population.

Perspective directions of the introduction of compulsory medical insurance in Ukraine were identified, which will contribute an entry of additional financial resources in the medical field, and make the public health services of best quality and available.

УДК 331.45

М.В. Одрехівський

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі розглянуто підходи до оцінювання стійкості функціонування інноваційних підприємств (ІП), запропоновано визначати її через економічну ефективність як інтегральну ефективність. Дослідження економічної ефективності ІП пропонується проводити шляхом періодичного збору статистичних даних про

значення тих чи інших її показників, а, використовуючи математичний апарат теорії марковських ланцюгів, - здійснювати оцінювання станів ефективності. Застосування зазначених підходів до оцінювання стійкості ІІ, запропонованого математичного апарату і, розробленого на його основі, програмного забезпечення, дозволило, для прикладу, дослідити динамічні і статичні характеристики фінансових станів реалізації інноваційно-інвестиційних проектів СЕЗ «Курортполіс Трускавець» як ІІ та оцінити стійкість реалізації цих проектів.

Ключові слова: ефективність, інноваційне підприємство, оцінювання, стійкість, функціонування.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток суспільства без створення та ефективного функціонування інноваційних підприємств неможливий. ІІ належать до структур мікрорівня національної та регіональних інноваційних систем, організація та діяльність яких відображає рівень розвитку країни загалом. Якщо прослідкувати вплив світової економічної кризи на економіку держави, то можна помітити, що ІІ потерпають від неї найбільше. У результаті впливу кризових процесів відбулася призупинка створення та ефективного функціонування ІІ на всій території України, зменшилась кількість інвестицій в інноваційну діяльність з боку вітчизняних та іноземних компаній. Причиною останнього є зовнішні макроекономічні фактори і внутрішні причини. Тому питання розроблення системи оцінювання стійкості функціонування ІІ постає як одне з найактуальніших на сьогодні. На нашу думку, найбільш об'єктивним та придатним до застосування підходом оцінювання стійкості ІІ є системний підхід, побудований на базі розрахунку ефективності системи управління ІІ.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження існуючих на сьогодні методів оцінювання стійкості функціонування підприємств дозволило зробити висновок, що стійкість функціонування будь-якої соціально-економічної системи різними авторами може оцінюватися за допомогою одного інтегрального показника або системи показників, які характеризують ефективність суб'єкта управління (СУ), ефективність об'єкта управління (ОУ) та ефективність взаємодії із зовнішнім середовищем.

Дослідження проблем стійкості функціонування підприємств почалося ще у рамках класичної економічної науки (А. Сміт, Дж. М. Кейнс, Й. А. Шумпетер, Н. Д. Кондратьєв, Ф. Хайек та ін.). Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які зробили вагомий внесок у розроблення цієї проблеми, можна відзначити [1]: Ареф'єву О., Бланка І., Василенко В., Воронкову А., Гадзевича О., Гончара І., Лігоненко Л., Назарова В., Сухорукову Т., Суворова В., Попова К., Покропивного С., та ін.

Однак, системний підхід до оцінювання стійкості функціонування ІІ потребує уніфікації існуючих та введення нових показників, а практично всі розглянуті дослідження комплексного оцінювання стійкості функціонування підприємств – базуються на розрахунку показників, що характеризують функціонування підприємств при зовнішніх збуреннях та організаційно-управлінських впливах.

Постановка завдання. Метою статті є визначення системи показників комплексного оцінювання стійкості функціонування ІІ, їх взаємозв'язку, взаємообумовленості та підходів до оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Властивість будь-якої системи, що перебуває у стані рівноваги, називають стійкістю або стійким функціонуванням системи. Тобто для стійкої соціально-економічної системи мають існувати цілком визначені допустимі межі відхилень від стану рівноваги, що позначаються

відхиленнями основних виходів Y ОУ і визначають ефективність його функціонування, а також часовими інтервалами, впродовж яких можуть відбуватися відхилення.

Під стійкістю ІІІ як соціально-економічної системи розуміється здатність системи управління (рис. 1) утримувати ОУ у стані рівноваги, передбаченої правилами функціонування ІІІ та зумовленими відповідними технологіями. Области рівноваги ІІІ мають відповідати областям фазового простору. Переважно це область Y^0 . Однак після збурюючих впливів ОУ може виходити за межі Y^0 в області Y^i і залишатися у них деякий час.

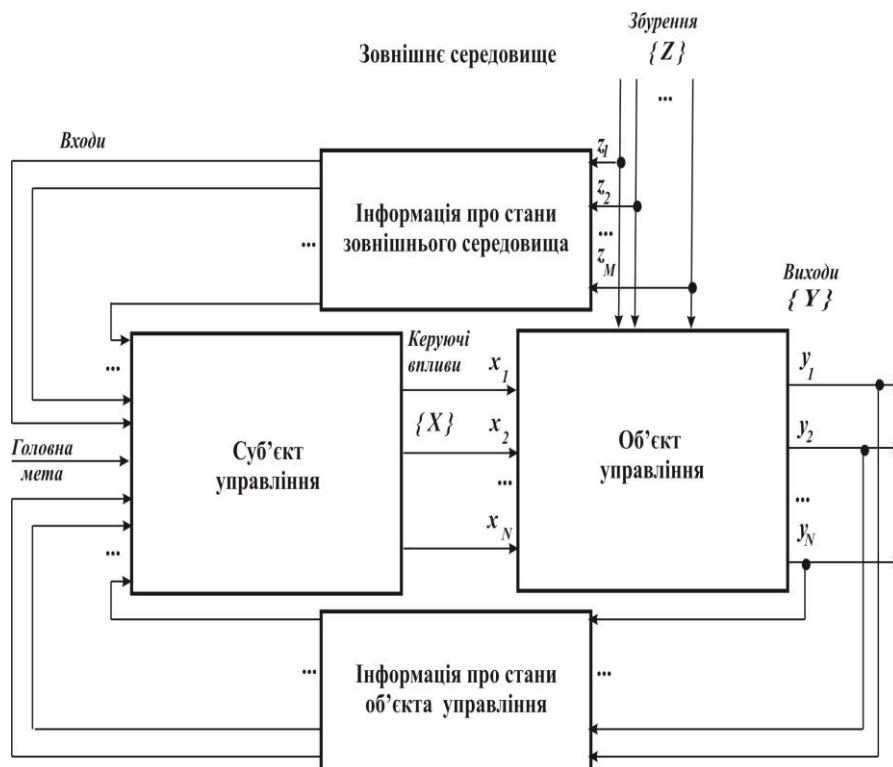


Рис. 1. Структура системи управління ІІІ

Суб'єкт управління ІІІ формує управляючі впливи з урахуванням своїх ресурсів та передає інформацію про вихід об'єкта за межі області Y^0 відповідному органіві управління, який, своєю чергою, приймає остаточне рішення щодо формування управляючих впливів на ОУ та здійснює реалізацію прийнятого рішення. Після цього ОУ має повернутися в область Y^0 або область Y^0 має розширитися у процесі управління.

Відомі два способи завдання вимірювань, у тому числі й часових, що визначають границі області стійкості [2,3,5]. При першому способі на основі критерію ефективності першого виду визначається допустимий час виходу з області Y^0 та інтервал часу перебування у зонах Y^i , а максимальний номер I такий, що ОУ вважається стійким, якщо:

$$y \in Y^i \text{ та } i \leq I. \quad (1)$$

Співвідношення (1) визначає границі області рівноваги, але не визначає властивості стійкості, оскільки стан стійкості визначається величиною Y^i та часом відхилення від області рівноваги. Від цих недоліків захищеним є інший спосіб, який ґрунтується на критеріях ефективності другого виду. Згідно з ним визначається та фіксується траєкторія об'єкта $Y(t)$, що параметрично залежить від часу.

Обчислюються інтервали часу перебування OY в областях Y^i , які позначають через τ_i . Далі, з допомогою апарату кускової апроксимації, для кожного i визначається функція штрафу (значення узагальненого критерію ефективності), після чого визначається загальна ефективність функціонування об'єкта $E(T)$ за період T , який охоплює час виходу об'єкта зі стану рівноваги. Соціально-економічний об'єкт вважається стійким, якщо:

$$E(T) \leq E^0 . \quad (2)$$

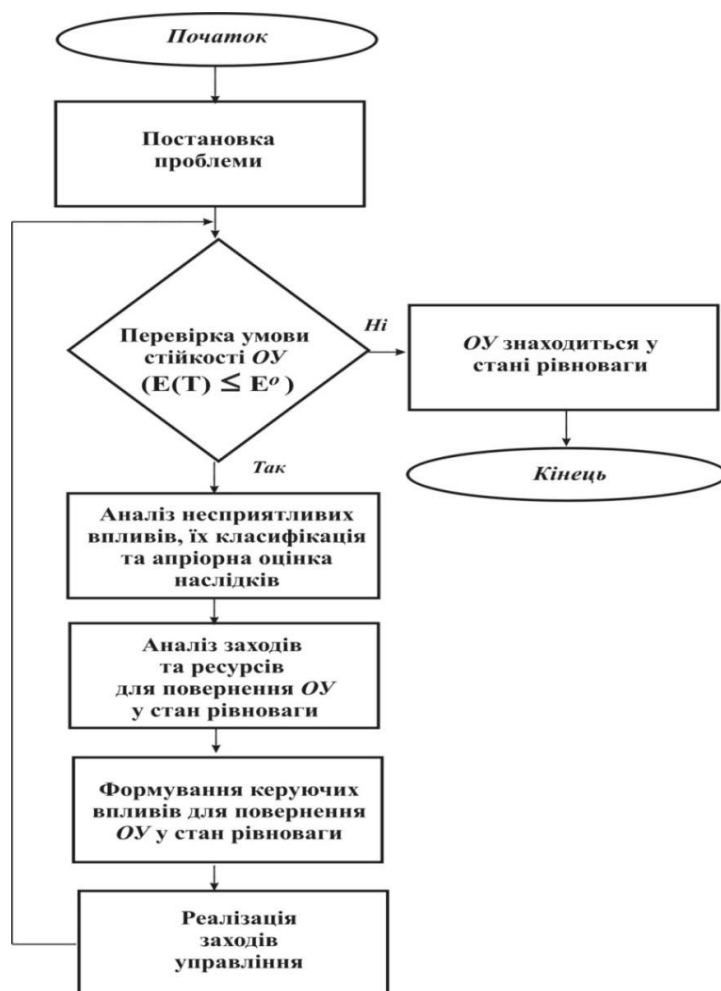


Рис. 2. Алгоритм розв'язання проблеми стійкості інноваційних підприємств

Отже, стійкість ІІ можна визначати через ефективності. Якщо інтегральна оцінка ефективності $E(T)$ ІІ чи оцінка ефективності ОУ E_{ou} за період часу T не нижчі від запланованих (E^0, E^0_{ou}), то вважається, що впродовж періоду часу T ІІ перебуває у стійкому стані. Тому алгоритм розв'язання проблеми стійкості ІІ матиме вигляд, поданий на рис. 2 [4].

Щодо ефективності ІІ (рис. 3):

$$E(T) = E(E_{cy}(E_y(T), E_{ocy}(T), E_{my}(T), E_{in}(T)), E_{ou}(E_{yid}(T), E_{yn}(T), E_{yfd}(T), E_{ymd}(T), E_{yinvd}(T)), E_z(E_{zi}(T), Z_{zp}(T), E_{zk}(T), E_{zo}(T))); \quad (3)$$

де $E_{cy}(E_y(T), E_{ocy}(T), E_{my}(T), E_{in}(T))$ – ефективність суб'єкта управління; $E_y(T)$ – ефективність управлінців (управлінського персоналу); $E_{ocy}(T)$ – ефективність організаційної структури управління; $E_{my}(T)$ – ефективність технології управління; $E_{in}(T)$ – ефективність інноваційного потенціалу;

$E_{ou}(E_{yid}(T), E_{yn}(T), E_{yfd}(T), E_{ymd}(T), E_{yinvd}(T))$ – ефективність об'єкта управління; $E_{yid}(T)$ – ефективність управління інноваційною діяльністю; $E_{yn}(T)$ – ефективність управління персоналом; $E_{yfd}(T)$ – ефективність управління фінансовою діяльністю; $E_{ymd}(T)$ – ефективність управління маркетинговою діяльністю; $E_{yinvd}(T)$ – ефективність управління інвестиційною діяльністю;

$E_z(E_{zi}(T), Z_{zp}(T), E_{zk}(T), E_{zo}(T))$ – ефективність взаємодії із зовнішнім середовищем (зовнішня ефективність); $E_{zi}(T)$ – збалансованість інтересів між ІІ та інвесторами; $Z_{zp}(T)$ – збалансованість інтересів між ІІ та постачальниками; $E_{zk}(T)$ – збалансованість інтересів між ІІ та конкурентами; $E_{zo}(T)$ – збалансованість інтересів між ІІ та органами, що виробляють інноваційну політику і регламентують інноваційну діяльність.

Ключовою ефективністю ІІ могла б виступати ефективність об'єкта управління $E_{ou}(T)$, яка зумовлена: ефективністю управління інноваційною діяльністю; ефективністю управління персоналом; ефективністю управління фінансовою діяльністю; ефективністю управління маркетинговою діяльністю та ефективністю управління інвестиційною діяльністю. Тому у діяльності ІІ пріоритетною слід вважати ефективність інноваційної діяльності, яка переважно й зумовлює попит на товари і послуги ІІ, підвищує їхню економічну ефективність як інтегральну ефективність, що сприятиме постійному розвитку ІІ завдяки ефективному управлінню ними.

Для ефективного функціонування ІІ необхідно періодично чи безперервно порівнювати отриману інтегральну ефективність та ефективність ОУ ІІ з плановими і при необхідності здійснювати корекцію діяльності чи планових показників, тобто в УО постійно має реалізовуватися функція контролю та оперативного управління ОУ ІІ. Дослідження економічної ефективності ІІ пропонується проводити шляхом періодичного збору статистичного матеріалу про значення тих чи інших її показників, а використовуючи математичний апарата теорії марковських ланцюгів [1,4], пропонується здійснювати її прогнозування та оцінювання.



Рис. 3. Структура ефективності інноваційних підприємств

З цією метою значення (стани) показників економічної ефективності пропонується подавати як:

НП – значення показників економічної ефективності нижче планових;

П – відповідають плановим;

ВП – вищі від планових.

Це дає змогу будувати граф станів економічної ефективності ІІ (рис. 4), описувати цей граф системою диференціальних рівнянь Колмогорова (4) та відповідною системою алгебраїчних рівнянь (5).

Розв'язуючи систему диференціальних рівнянь (4) з допомогою обчислювальних методів і з використанням комп'ютерної техніки, можна отримати динамічні характеристики станів показників економічної ефективності ІІ, а розв'язуючи систему алгебраїчних рівнянь (5), – статичні характеристики, що уможливує прогнозування станів економічної ефективності ІІ.

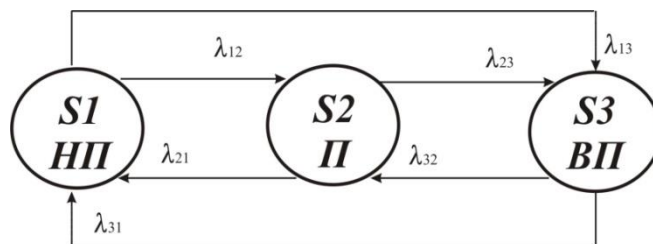


Рис. 4. Граф станів економічних показників III

S_1, S_2, S_3 – стани економічних показників III;
 λ_{ij} – інтенсивності переходу зі стану в стан

$$\begin{aligned} dP_1 / dt &= -\lambda_{12} \cdot P_1(t) + \lambda_{21} \cdot P_2(t) + \lambda_{31} \cdot P_3(t), \\ dP_2 / dt &= \lambda_{12} \cdot P_1(t) - (\lambda_{21} + \lambda_{23}) \cdot P_2(t) + \lambda_{32} \cdot P_3(t), \\ dP_3 / dt &= -(\lambda_{31} + \lambda_{32}) \cdot P_3(t) + \lambda_{23} \cdot P_2(t). \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} -\lambda_{12} \cdot P_1(t) + \lambda_{21} \cdot P_2(t) + \lambda_{31} \cdot P_3(t) &= 0, \\ \lambda_{12} \cdot P_1(t) - (\lambda_{21} + \lambda_{23}) \cdot P_2(t) + \lambda_{32} \cdot P_3(t) &= 0, \\ -(\lambda_{31} + \lambda_{32}) \cdot P_3(t) + \lambda_{23} \cdot P_2(t) &= 0. \end{aligned} \quad (5)$$

Наприклад, у процесі дослідження фінансових станів реалізації 27 інноваційно-інвестиційних проектів СЕЗ «Курортполіс Трускавець» нами проводилося 53 спостереження станів фінансових показників цих проектів.

Граф фінансових станів проектів поданий на рис. 5, де

$$\lambda_{12} = 2; \lambda_{13} = 0; \lambda_{21} = 28; \lambda_{23} = 2; \lambda_{31} = 2; \lambda_{32} = 0.$$

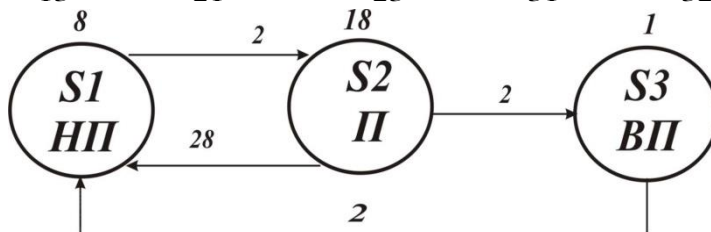


Рис. 5. Граф станів фінансових показників при реалізації інновацій

Згідно з графом, фінансування 8 проектів почалося із затримкою, 18 проектів – вчасно, а фінансування одного проекту – до початку планового періоду, тобто початкові значення ймовірностей фінансових станів проектів (початкові умови досліджуваного процесу) такі:

$$P_1 = 0.296; P_2 = 0.666; P_3 = 0.037.$$

При розв’язуванні, на основі обчислювальних методів з використанням комп’ютерної техніки, систем диференціальних (4) і алгебраїчних (5) рівнянь ми отримали динамічні і статичні характеристики ймовірностей фінансових станів інноваційних проектів, які подані на рис. 6.

У даному випадку найімовірнішим є стан S_1 , оскільки значення P_1 у статистиці дорівнює 0.887, $P_2 = 0.075$, $P_3 = 0.038$. У стані S_1 фінансові показники інноваційних проектів є нижчими від планових. Тобто, у даному випадку, при такому розподілі

інтенсивностей переходів зі стану у стан, мали і матимуть місце часті затримки у фінансуванні зазначених проектів, що зумовлювало прийняття відповідних рішень щодо відповідних впливів на інвесторів для стійкої реалізації проектів.

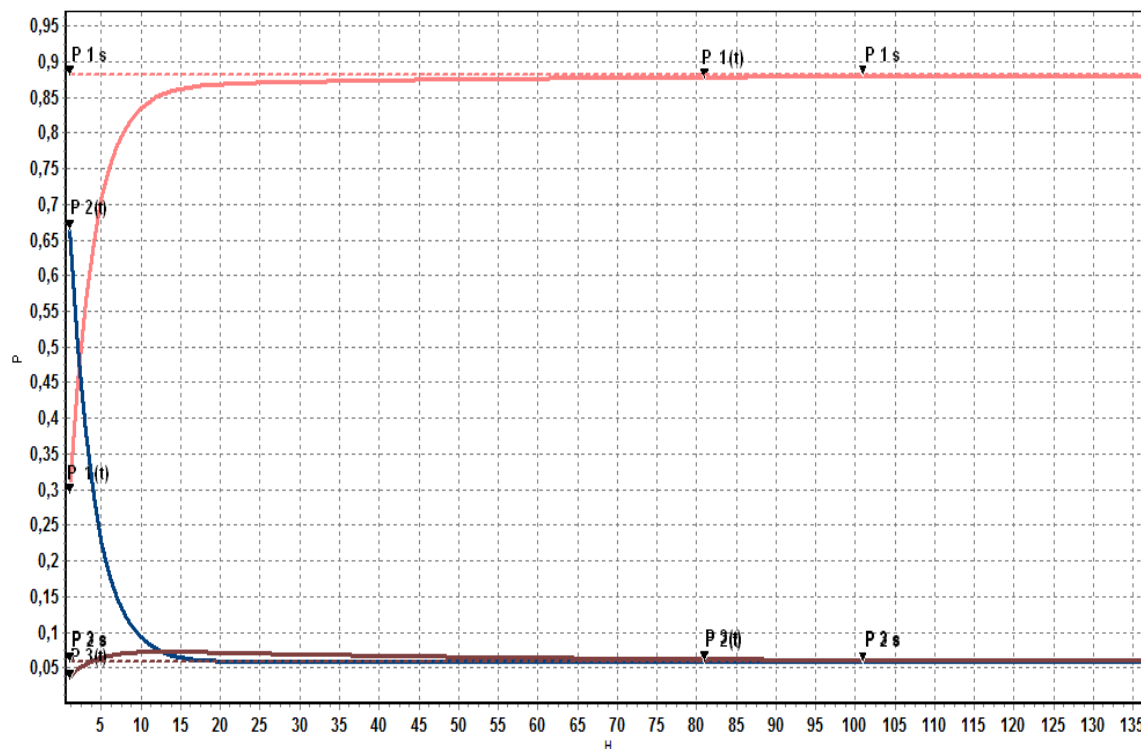


Рис. 6. Динамічні і статичні характеристики фінансових станів інновацій

$P_1(t)$, $P_2(t)$, $P_3(t)$ – значення імовірностей станів у динаміці;

$P1s$, $P2s$, $P3s$ – значення імовірностей станів у статичці.

Ефективність діяльності ІІ залежить також від засобів комунікації, оскільки обмін інформацією безпосередньо вмонтований в усі види управлінської діяльності і відповідно впливає на ефективність управління. Розрізняють такі види комунікації: організація – зовнішнє середовище, міжрівневі (вертикальні), між відділами та іншими підрозділами (горизонтальні), керівник – підлеглий, керівник – робоча група та неформальні комунікації. Тобто при організації діяльності ІІ мають бути передбачені різні види зв'язку, що давали б змогу підвищувати оперативність та ефективність управління ІІ і тим самим максимізувати ефективність управління ОУ ІІ та інтегральну ефективність.

Висновок. Запропонований підхід до оцінювання стійкості функціонування ІІ, який базується на оцінюванні значень інтегральної ефективності та ефективності об'єкта управління ІІ, з використанням математичного апарату марковських ланцюгів та розробленого на його основі програмного забезпечення, може знайти широке застосування в управлінській діяльності ІІ, прийнятті оптимальних управлінських рішень щодо вибору траєкторії розвитку ІІ.

Список використаної літератури

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятия: Монография / Василенко А.В. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648с.
2. Лавинский Г. В. Построение и функционирование сложных систем управления / Лавинский Г. В. – К. : Выща шк. Головное изд-во, 1989. – 336 с.

3. Мамиконов А. Г. Основы построения АСУ / Мамиконов А. Г. – М. : В.ш., 1981. – 248 с.

4. Одрехівський М. Маркетингово-орієнтоване управління рекреаційними інноваційними підприємствами / Микола Васильович Одрехівський. – Дрогобич, РВ ДДПУ, 2009. – 488 с.

5. Яковлев А. И. Управление инвестиционной та инновационной діяльністю на основе проектного анализа : навч. посіб. / Яковлев А. И. – К. : УАДУ, 1998. – 118 с.

Статья надійшла до редакції 05.02.2015

M. Odrekhivskyi

THE PROBLEMS OF ESTIMATING THE STABILITY IN FUNCTIONING OF INNOVATIVE ENTERPRISES

The paper examines the essence of stability in functioning of social-economic systems as well as the approaches to its determination. The stability of innovative enterprises (IP) is offered to be defined through the economic efficiency as an integral efficiency, which is comprised of such components as efficiency of the managing subject (MS), the efficiency of the object of management (MO) and the efficiency of the IP cooperation with the external environment. MS enlists the efficiency of the management chair staff, the efficiency of the management's organizational structure, the efficiency of the management technology and the efficiency of the innovative potential, whereas MO includes the efficiency in the management of the innovative activities, the efficiency of managing the staff, the efficiency of managing the financial activities, the efficiency of managing the marketing activities as well as the efficiency of managing the investment activities. The efficiency of the IP cooperation with the external environment presupposes the balance of the interests between the IP and investors, the IP and providers, the IP and competitors, the IP and the institutions that produce and regulate the innovative activities.

The key efficiency of the IP is considered to be the efficiency of MO that is caused by the (1) the efficiency of managing the innovative activities, (2) the efficiency of managing the staff, (3) the efficiency of managing the financial activities, (4) the efficiency of managing the marketing and (5) investment activities. For this reason, the priority efficiency is the efficiency of innovative activity which in most cases predetermines the demand of goods and services, increases their integral efficiency and, hence, fosters the stable development of the IP by means of effective management.

The paper elaborates the algorithm of the analysis of IP stability. In order to achieve the effective functioning of IP, it is suggested to examine and compare occasionally or constantly the received integral efficiency and the MO efficiency of the IP with the planned one. The analysis of the economic efficiency of IP should be held by occasional statistic data collection about its indicators, and by means of mathematical apparatus of the theory of Markov chains it is offered to conduct its prognosis and evaluation of its state. For instance, the application of the abovementioned approaches to IP stability evaluation, the suggested mathematical apparatus and the elaborated software allowed (1) to study the dynamic and static characteristics of financial states in implementing the innovative-investment project "Kurortopolis Truskavets" ("The Recreational Zone Truskavets") as an IP and (2) to estimate the stability of the projects implementation and, correspondingly, the stability of the recreational zone development.

The elaborated approach towards evaluating the stability of the IP functioning could be widely applicable in management sphere of the IP and in optimal management decision-making about the choice of the trajectory of further IP development.

Key words: efficiency, innovative enterprise, evaluation, stability, functioning.

УДК 332.711

Ю.С. Папіж

ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ГІРНИЧОДОБУВНИХ РЕГІОНІВ

У статті акцентовано на здійсненні ефективної кластеризації регіональної економіки України, що є безальтернативною умовою суттєвого підвищення конкурентоспроможності регіонів та економічного розвитку країни в цілому. Систематизовано існуючі принципи регіонального функціонування та розвитку. Запропоновано новітні принципи та охарактеризовано їх вплив на розвитку регіонів, зокрема гірничодобувних. Встановлено, що територіально-виробничою формою оптимізації господарства регіонів, яка має забезпечити їх економічний розвиток на основі позитивної дії запропонованих принципів, є кластерна форма. Доведено, що із врахуванням виявлених принципів розвитку регіональної економіки, існуючі у теперішній час моделі кластерів не можуть бути застосовані для гірничодобувних регіонів України. Представлено наукові результати, які мають слугувати вихідною платформою для створення новітніх моделей ефективних територіально-виробничих кластерів для розвитку гірничодобувних регіонів.

Ключові слова: принцип, створення, територіально-виробничий кластер, гірничодобувний регіон, розвиток.

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі в Україні регулювання розвитку регіонів відбувається згідно відповідних програм, законодавчих актів та нової державної Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [3]. Серед основних завдань зазначеної Стратегії на тривалу перспективу державними органами визначено структурну перебудову економіки регіонів України, у першу чергу промислових регіонів і центрів з надмірною концентрацією підприємств важкої індустрії та складною екологічною ситуацією, до яких повною мірою відносяться гірничодобувні регіони.

У сучасних умовах інтеграція української економіки у світову економічну систему неможлива при ігноруванні тенденції до консолідації, результатом якої є поява територіально-виробничих кластерів для розвитку регіонів.

Отже, головною метою державної регіональної економічної політики України є збільшення національного багатства країни на основі ефективного використання природно-ресурсного, трудового і науково-технічного потенціалу регіонів, раціоналізації систем їх локальної взаємодії та досягнення внутрішньої регіональної збалансованості.

Але на сьогодні функціонування регіональних економік, особливо гірничодобувних регіонів, характеризується підсиленням соціально-економічної диференціації: економічний стан та подальші перспективи розвитку, галузева розрізненість та відповідні коливання державної підтримки, що, безумовно, не дозволяє досягти збалансованого розвитку країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи формування кластерів заклали у своїх працях М.Портер [1], Е.Лимер, В.Фельдман, М.Енрайт та ін. Кластери як категорію, їх роль та сутність активно вивчають провідні українські вчені: В.Базилевич, Є.Безвужко, І.Бураковський, З.Варналій, М.Войнаренко, В.Геєць, Б.Губський, П.Єщенко, Я.Жаліло, Б.Кваснюк, Ю.М.Ковальов, С.Кримський, Д.Лук'яненко, І.Михасюк, А.Мокій, С.Мочерний, В.Новицький, Ю.Павленко,

А.Поручник, Є.Савельєв, В.Савченко, О.Д.Серік, В.Сизоненко, С.І.Соколенко, М.Тимчук, А.Філіпенко, О.Шнирков та інші. Актуалізацію кластерного підходу для України, його відповідне наукове обґрунтування здійснено у працях багатьох учених, серед яких слід відзначити праці Ю.Бажала, О.Крайника, Д.Крисанова, С.Соколенка, О.Тищенко, Л.Федулової. Різні аспекти формування інноваційних кластерів досліджують А.Бутенко, В.Дубовик, О.Кузьмін, Є.Лазарева, Н.Мікула М.Пашкевич [6] та ін. У більшості публікацій з цієї проблематики розвиваються теоретичні засади щодо сутності кластерів, досліджуються передумови їх ефективного формування й функціонування.

Однак незважаючи на зростаючу актуальність і практичну значимість кластерного підходу у розвитку регіональної економіки в економічній літературі відсутній необхідний методологічний і методичний інструментарій створення територіально-виробничих кластерів.

Метою статті є визначення принципів створення територіально-виробничих кластерів для розвитку гірничодобувних регіонів.

Виклад основного матеріалу. Функціонування та розвиток будь-якої території базується на системі принципів, які можна розділити на наступні основні блоки:

- ~ Природні та екологічні фактори:
 - природно-кліматичні умови;
 - техногенні забруднення. До техногенних забруднень слід відносити не тільки забруднення на території регіону, а також транскордонні забруднення (повітря, води тощо).
- ~ Фінансово-економічні фактори:
 - стабільність бюджету регіону, залежність/незалежність від дотацій, трансфертів з державного бюджету;
 - участь регіону в федеральних цільових програмах, пріоритетних національних проектах, стратегіях розвитку;
 - діяльність кредитних установ, страхових компаній тощо;- інвестиційне забезпечення;
 - вплив економічної нестабільності.
- ~ Промислово-виробничі фактори:
 - наявність потужної виробничої бази;
 - наявність мінерально – сировинної бази;
 - залежність регіону від монополій (нафтових, газових монополій, підприємств електро- і теплоенергетики, залізниці, телекомунікаційних компаній тощо);
 - матеріально-технічне забезпечення (у т.ч. інноваційне);
 - забезпечення людськими ресурсами (у т.ч. інтелектуальними).
- ~ Фактори економічної безпеки регіону:
 - стан сільського господарства регіону;
 - стан торгової мережі ;
 - наявність і розвиток переробних підприємств;
 - діяльність вертикально-інтегрованих комплексів в АПК;
 - впізнаваність регіону в державних ЗМІ;
 - бренди регіону тощо.
- ~ Фактори галузевої приналежності.
- ~ Нематеріальні фактори:
 - соціальний капітал;
 - компетентнісні фактори тощо.
- ~ Інформаційні фактори (у т. ч. віртуальні).
- ~ Фактори розвитку інфраструктури:

- транспортна інфраструктура;
- ринкова інфраструктура;
- соціальна інфраструктура;
- інноваційна інфраструктура.

Але, на думку автора, з метою здійснення оптимізації структури господарства регіонів, що полягає у використанні ефективних форм господарювання на основі раціонального використання наявних ресурсів: матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, часових тощо, окрім вищезазначених, необхідно враховувати наступні принципи розвитку регіональної економіки:

- ~ принцип територіальної організації продуктивних сил;
- ~ принцип організаційної культури регіону;
- ~ принцип регіональної динамічності змін;
- ~ принцип інтеграції суб'єктів господарської діяльності регіону.

Розглянемо запропоновані принципи розвитку регіонів, особливо для гірничодобувних, докладніше.

Принцип територіальної організації продуктивних сил полягає у розміщенні продуктивних сил на території регіону з урахуванням внутрішньої регіональної трудової міграції, форми організації продуктивних сил та їх взаємозв'язку (концентрація, спеціалізація, комбінування, кооперування) та екологічних, економічних і соціальних критеріїв сталого розвитку регіону (рис. 1).

Отже, внутрішня регіональна трудова міграція – процес переміщення населення в межах регіону з метою працевлаштування, який формується внаслідок дії складного комплексу економічних, політичних, екологічних, соціальних, професійних та інших мотивів, пов'язаних з неможливістю задоволення відповідних потреб трудового населення [6]. Потрібно акцентувати, що становлення сучасного регіонального ринку відбувається в умовах значної інтенсивності трудових міграцій.

Аналіз впливу історико-економічних передумов регіонального характеру на розміщення продуктивних сил у регіоні дає підґрунтя стверджувати, що форми розміщення регіональних продуктивних сил є важливою складовою частиною економічної системи регіону. Таких форм нараховується чотири: концентрація, спеціалізація, кооперування й комбінування.

Доцільно розглянути сутність та роль кожної форми розміщення продуктивних сил у регіоні.

Така форма розміщення продуктивних сил як концентрація характеризується дією закону усупільнення виробництва і праці, який відображає об'єктивну тенденцію зосередження виробництва в обмеженому просторі і проявляється в економії витрат за рахунок агломераційного ефекту. Зазвичай вона зумовлюється сприятливими природно-ресурсними умовами, вигідним економіко-географічним положенням, відповідною економічною ситуацією, а також традиційними історико-економічними особливостями розвитку регіону.

Що дає концентрація? Як правило, спостерігається зростання ефективності промислового виробництва та праці регіону за рахунок масовості територіального випуску продукції шляхом збільшення виробничої потужності. Тобто регіональна концентрація виробництва часто виглядає як зосередження великих промислових підприємств та відповідного трудового населення на найвигіднішій території. Наприклад, це властиво гірничодобувним регіонам, де відбувається економія затрат за рахунок взаємного розміщення спільних об'єктів в одній точці, отримання додаткового економічного ефекту за рахунок більш повного (кращого) використання промислової інфраструктури.

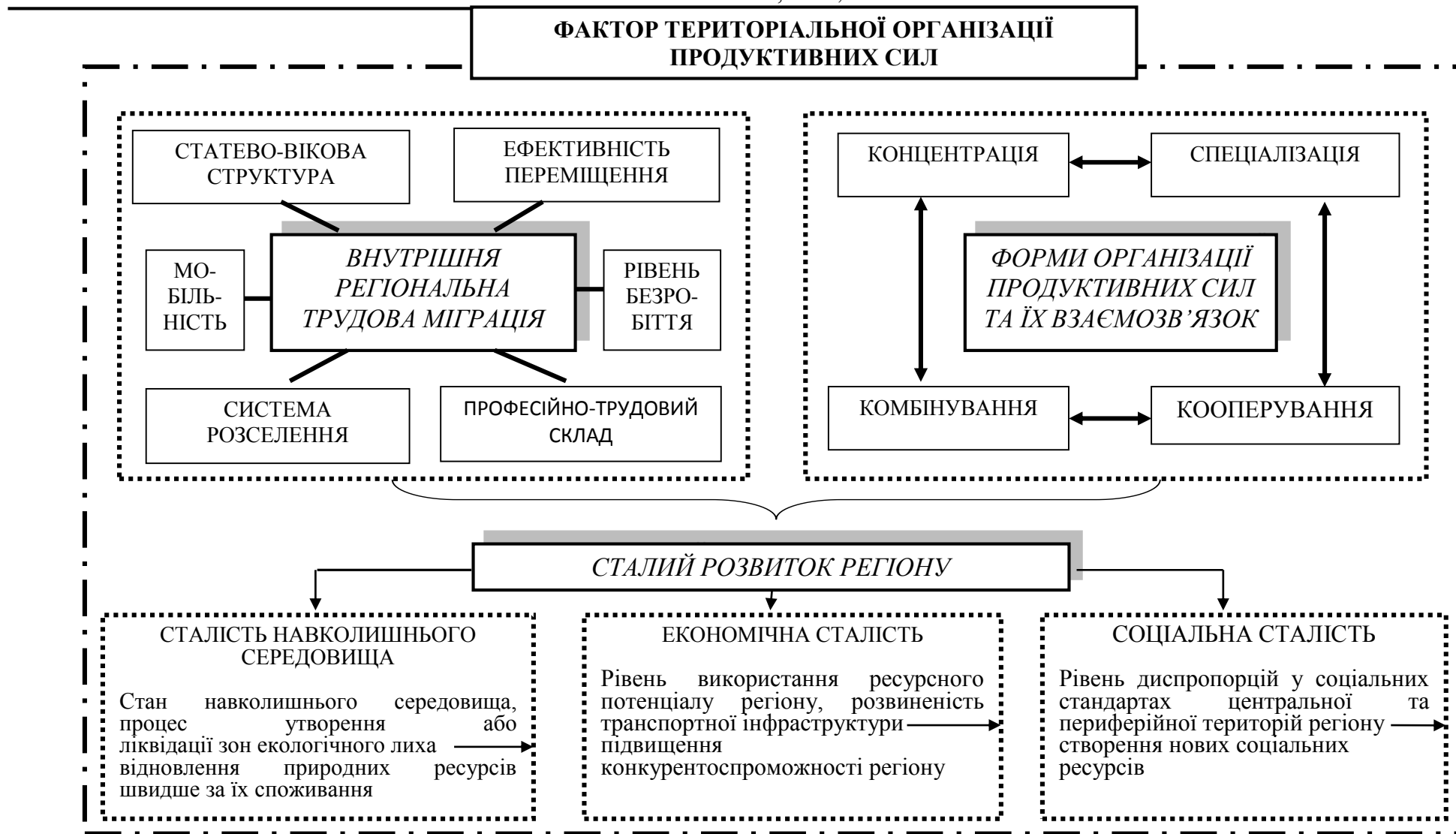


Рис. 1 Графічна інтерпретація принципу територіальної організації продуктивних сил

Джерело: побудовано автором

Сутність регіональної спеціалізації полягає у створенні з внутрішньорегіональних і локальних причин сприятливих умов для виробництва певної продукції або надання певних послуг в окремих галузях промисловості, що доводиться економічним аналізом потенціалу регіону. У разі достатньо високої ефективності виробництва продукції або надання послуг, можна говорити, що певний регіон перебуває у фокусі збігу сприятливих факторів для певного виду економічної діяльності. Спеціалізація й комплексність надають регіонові внутрішньої цілісності.

Використання цієї форми розміщення продуктивних сил регіону дозволяє отримати певні переваги: підвищення рівня автоматизації спеціалізованого виробництва, збільшення продуктивності за умови більш ефективного використання техніки і технології, можливість застосування кваліфікованої робочої сили, зменшення загальновиробничих витрат за рахунок вищого рівня механізації та автоматизації праці, можливість використання інноваційних технологій тощо. Все це повною мірою демонструється на прикладі гірничодобувних регіонів у недавньому минулому, коли їх спеціалізація шляхом використання вищенаведених переваг призводила до отримання значного економічного ефекту та високих соціальних стандартів життя.

Кооперування, як форма розміщення продуктивних сил регіону, полягає у сукупності тривалих виробничих взаємозв'язків регіональних підприємств, що спільно виготовляють кінцевий продукт. Основна умова кооперування – широка мережа технічно спеціалізованих та організаційно відокремлених підприємств на території регіону на кожному етапі виробничого ланцюга.

Кооперування органічно пов'язане з розвитком спеціалізації регіону та характеризується певною стійкістю зв'язків між підприємствами-суміжниками, необхідністю дотримання ними відповідних техніко-технологічних та організаційних вимог з метою отримання кінцевого економічного результату та стимулювання сталого розвитку регіону. Стосовно гірничодобувних регіонів така форма розміщення продуктивних сил мала місце в період їх ефективного функціонування шляхом забезпечення оптимального використання виробничого потенціалу підприємств-учасників.

Комбінування як форма організації продуктивних сил регіону, являє собою поєднання на території одного регіону різногалузевих виробництв, пов'язаних технічно, економічно і організаційно. До характерних ознак комбінованого регіону належать:

- об'єднання різнорідних виробництв;
- пропорційність різнорідних виробництв;
- техніко-економічна та організаційна єдність виробництва;
- єдине енергетичне господарство, спільні допоміжні та обслуговуючі виробництва.

Використання комбінування сприяє найповнішому використанню всіх ресурсів регіону, а саме: розширенню сировинної бази промисловості; зменшенню матеріаломісткості продукції за рахунок комплексного використання сировини, відходів виробництва і безперервності технологічного процесу; зниженню транспортних видатків; більш ефективному використанню основних виробничих фондів і потужностей регіону; скороченню тривалості виробничого циклу; зменшенню виробничих відходів та, відповідно, позитивному впливу на навколишнє природне середовище, здійсненню ефективного оперативного управління тощо. Для гірничодобувних регіонів притаманна форма комбінування на основі комплексної переробки сировини, тобто наявність кількох напрямів переробки органічної сировини.

Внаслідок проведеного аналізу потрібно констатувати, що для розвитку гірничодобувних регіонів у найближчій перспективі потрібно використовувати новітні

моделі оптимізації їх господарства на основі інтегративного використання розглянутих форм розміщення продуктивних сил, що, скоріш за все, призведе до впровадження таких форм, наприклад, як конверсія та диверсифікація.

В умовах глобальних тенденцій до регіоналізації економіки країн ефективне функціонування регіонів шляхом оптимізації їх господарства повинно ґрунтуватися на принципах забезпечення сталого регіонального розвитку. Серед основних чинників, що забезпечують сталий розвиток регіону, можна виділити наступні:

екологічний – визначає умови й межі відновлення регіональних екологічних систем унаслідок їх експлуатації;

економічний – передбачає формування регіональної економічної системи, гармонізованої з екологічним чинником розвитку;

соціальний – утверджує право людини на високий життєвий рівень в умовах екологічної безпеки й благополуччя регіону.

Отже, принцип територіальної організації продуктивних сил впливає на процеси по забезпеченню сталого розвитку регіону як збалансованої взаємодії екологічної, економічної та соціальної підсистем.

У контексті вищенаведеного потрібно детальніше розглянути вплив дію принципу територіальної організації продуктивних сил на розвиток економіки регіонів, зокрема гірничодобувних.

Від дії принципу територіальної організації продуктивних сил залежить стан навколишнього середовища регіону та процес утворення або ліквідації зон екологічного лиха. Наприклад, надмірна концентрація підприємств гірничодобувної промисловості призвела до перетворення певною мірою території цих регіонів на зону з підвищеним рівнем екологічної небезпеки із загрозою виникнення природних та техногенних катастроф. Також від територіальної організації продуктивних сил залежить рівень використання ресурсного потенціалу регіону, розвиненість транспортної інфраструктури, які мають безпосередній вплив на конкурентоспроможність економіки регіону. Знову, інтенсивний видобуток корисних копалин у гірничодобувних регіонах протягом десятиріч призвів до фактичної економічної депресивності цих територій: ресурсний потенціал (запаси корисних копалин) майже вичерпано, економіка має моно структурний характер, транспортна мережа пристосована до цієї моно-індустрії і потрібні значні інвестиції для переорієнтації її до інших галузей промисловості. Територіальна організація продуктивних сил прямо впливає на рівень диспропорцій у соціальних стандартах (оплата праці, якість надання медичних, освітніх та інших соціальних послуг) центральної та периферійної територій регіону. Як було зазначено, концентрація підприємств гірничодобувної промисловості на території охарактеризованих регіонів, відсутність підприємств інших галузей, втрата вугіллям конкурентоспроможності як енергетичного продукту на ринку, закриття деяких шахт призвело до втрати робочих місць, масової міграції населення у інші міста, демографічного старіння, закриття шкіл, лікарень та різкого зниження соціальних стандартів на вказаних територіях.

Сутність принципу організаційної культури регіону зводиться до наявних специфічних умов (правил, норм, стандартів, цінностей), у яких людські ресурси приводять в дію процеси використання матеріальних і нематеріальних ресурсів регіону з максимальною ефективністю і у відповідності до стратегічного вектору регіонального розвитку. У разі позитивної дії, цей принцип сприяє синхронізації стратегічних цілей, завдань регіонального розвитку з процесами використання матеріальних і нематеріальних ресурсів та процесами управління людським капіталом. Оскільки в основі організаційної культури регіону знаходяться специфічні умови використання людських ресурсів, то зазначена синхронізація повинна ґрунтуватися на таких

положеннях: формування командної трудової поведінки і компетенцій працівників, необхідних для ефективної взаємодії у регіональних територіально-виробничих формах оптимізації господарства, наприклад, кластерах, які вимагають високих стандартів співробітництва, а також поведінки і компетенцій, необхідних для використання матеріальних та нематеріальних ресурсів на інноваційній основі; мотивація праці у відповідності до стратегічних цілей регіональної політики; формування кооперативного способу мислення трудового населення; несення соціальної відповідальності влади та бізнесу за людський капітал, який використовується в регіональній економіці.

Від дії принципу організаційної культури залежать якісні та кількісні показники використання наявного трудового ресурсу регіону та створення відповідної соціальної і трудової атмосфери, що має забезпечити гармонійний розвиток регіональної економіки в цілому. Наприклад, у вищезазначених депресивних гірничодобувних регіонах була відсутня синхронізація стратегії їх розвитку з процесами використання матеріальних і нематеріальних ресурсів та процесами використання людського капіталу. Тому трудове населення характеризується монокомпетенціями та навичками, які пристосовані до однієї галузі, що не дає можливості швидкої переорієнтації на інші види промисловості, наприклад, швидкозростаючі сервісні галузі; відсутністю сформованої командної трудової поведінки, яка проявляється у низькому рівні підприємницької ініціативи. Також рівень соціальної відповідальності власників гірничодобувних підприємств та влади регіону за розвиток людського ресурсу, його мотивацію до професійного самовдосконалення доволі низький, що призвело до порушення соціальної рівноваги, зменшення рівня соціального захисту та неможливості швидко диверсифікувати регіональну економіку, виявити та використати ресурсний потенціал і досягти стратегічних цілей по підвищенню конкурентоспроможності регіону через брак відповідних фахівців.

Принцип регіональної динамічності змін характеризує швидкість реагування економічної системи регіону на різногалузеві економічні, технологічні, екологічні, соціальні та інші зміни, а також характеризує реалістичність та ефективність цих змін та механізмів їх впровадження з урахуванням ресурсного потенціалу кожного окремого регіону.

Принцип регіональної динамічності змін впливає на рівень інноваційного розвитку регіональної економіки, а саме на швидкість становлення виробничої діяльності на інноваційну, наукоємну платформу з метою забезпечення економічного розвитку регіону. Наприклад, тривала регіональна політика, яка підтримувала цілі монопромислової спрямованості гірничодобувних регіонів, призвела до того, що своєчасно не були прийняті регулюючі рішення щодо розвитку економіки цих регіонів на засадах диверсифікації. Як наслідок, гірничодобувні підприємства й дотепер працюють без впровадження сучасних інноваційних технологій, мають високі витрати на видобуток корисних копалин, та вимушені припинити свою діяльність при відпрацюванні доступних пластів, що веде до екологічного, економічного та соціального занепаду територій. Можна констатувати доволі низьку динамічність змін у цих регіонах, що негативно вплинуло на їх розвиток.

Такий принцип як рівень інтеграції суб'єктів господарської діяльності полягає у тісноті зв'язків підприємств, яка може бути виражена через тривалість, інтенсивність, обсяг товарообігу, якість взаємозв'язків, близькість розташування, рівень залежності у ланцюгу поставок, галузеву приналежність тощо промислових підприємств регіону, об'єднаних у тій чи іншій територіально-виробничій формі оптимізації господарства з метою отримання найбільшого синергетичного ефекту.

Високий рівень інтеграції суб'єктів господарської діяльності, який залежить від форми територіально-виробничого об'єднання підприємств регіону, дозволяє

прискорити економічні регіональні процеси, дає ефект економії витрат на пошук ділових партнерів та встановлення зв'язків, підвищує рівень довіри під час трансакцій, дозволяє досягти максимальної відповідності між вхідними ресурсами, що постачаються одними підприємствами, та виробничими процесами інших підприємств, які використовують ці ресурси. Також, високий рівень інтеграції суб'єктів господарської діяльності забезпечує інтенсивне використання ресурсного потенціалу регіону, створює повне інформаційне поле для всіх підприємств-учасників, підсилює рівень дифузії інновацій та інше.

Встановлено, що територіально-виробничою формою оптимізації господарства регіонів, яка має забезпечити їх економічний розвиток на основі позитивної дії вищерозглянутих принципів територіальної організації продуктивних сил, організаційної культури, динамічності змін та рівня інтеграції суб'єктів господарської діяльності, є кластерна форма. Ефективність кластерної форми оптимізації господарства регіону підтверджується досвідом її використання у регіонах розвинутих країн світу.

У той же час виникає необхідність систематизації, конкретизації та удосконалення концептуального підґрунтя основ кластеризації в умовах впровадження новітніх форм організації господарства в економіку країни та її регіонів.

Аналіз концептуальних підходів до визначення сутності та моделей кластерів, а також аналіз виявлених принципів розвитку регіональної економіки дозволив встановити, що існуючі у теперішній час моделі кластерів не можуть бути застосовані для гірничодобувних регіонів України.

Це пов'язано з наступними причинами. По-перше, зазвичай, кластери є спеціалізованими (галузевими), тобто об'єднують підприємства, продукція та послуги яких відносяться до певної галузі промисловості. Однак, гірничодобувна промисловість, яка знаходиться на стадії спаду свого життєвого циклу, не може бути основою для створення конкурентоспроможного спеціалізованого кластеру.

По-друге, ефективне функціонування сучасного спеціалізованого кластеру забезпечується за рахунок налагодженої системи постачання широкого спектру ресурсів з найменшими витратами, тобто має місце високорозвинена інфраструктура обслуговування промислових процесів. Однак, гірничодобувне підприємство на території України (наприклад, окремо взята шахта) являє собою окремий промисловий об'єкт, розташований на достатньо великій території без розвинутої інфраструктури та з достатньо обмеженим набором доступних ресурсів. Тому проект розташування кластеру, а також налагодження та подальше забезпечення його функціонування майже «з нуля» потребує величезних обсягів інвестицій, що робить його практично неможливим для реалізації.

По-третє, гірничодобувні підприємства (окремо взяті шахти) являють собою складні гірничо-геологічні об'єкти. Деякі з них не можуть в принципі припинити своє функціонування, тобто бути закритими, зважаючи на необхідність, наприклад, здійснення постійного водовідливу шахтних вод. Тобто фактично такі шахти повинні постійно працювати у режимі водокачок з метою запобігання підтоплення прилеглої території. Також підземні порожнини деяких шахт містять скупчення газу метану. Це приховує у собі загрози, і призводить до необхідності вживання постійних заходів для забезпечення екологічного стану цих регіонів на мінімально допустимому рівні. Отже, зазначені шахти постійно потребують значних фінансових ресурсів на утримання, що, відповідно, є фінансовим навантаженням для державного та місцевого бюджетів. У той же час, потенційний кластер, організований на зазначеній території, повинен буде компенсувати витрати на утримання таких шахт через виділення певної частки грошових коштів саме для цих цілей. Якщо обсяг витрат, необхідних на утримання

шахт, які не підлягають ліквідації, перевищує рівень рентабельності функціонування кластеру, це може привести до нівелювання ефекту економії витрат підприємствами у регіональному кластері.

По-четверте, зазвичай спеціалізований промисловий кластер вимагає залучення висококваліфікованих фахівців, створення сприятливого трудового клімату та системи відповідної мотивації працівників, забезпечення їх розвинутою соціальною інфраструктурою. Наприклад, якщо порівняти кластер «Силиконова долина», його високі внутрішні стандарти корпоративної культури, командної трудової поведінки, соціальної відповідальності влади та бізнесу, соціальну інфраструктуру, з можливими кластерами на території гірничодобувних регіонів – зонами екологічного, економічного та соціального занепаду, стає зрозумілим, як важко та практично неможливо ефективно реалізувати проект створення спеціалізованого регіонального кластеру із забезпеченням високих екологічних, економічних та соціальних стандартів у цих регіонах.

По-п'яте, потрібно акцентувати, що, за правилом, промислові кластери є енерго- та водоспоживаючими структурами, тобто зазначені базові необхідні ресурси постачаються ззовні, що, відповідно, відбивається на рівні загальних витрат і має динаміку зростання в умовах глобального енергетичного та водного дефіциту. У той же час на сьогодні відсутні енерго- та водогенеруючі кластери, тобто структури із замкнутим повним енергетичним та водним циклом, які б самозабезпечували свою діяльність життєво необхідними ресурсами та мали певний рівень ресурсної і, відповідно, виробничої автономії. Отже, такі кластери мали б власний ресурсний центр, енерго- та водо незалежність

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки. Наукові дослідження, виконані в різних країнах світу, підтверджують, що економіка регіону, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, яка базується на використанні ефектів синергії та масштабу. Кластерні територіально-виробничі форми оптимізації господарства територій є джерелами й факторами забезпечення високого рівня та якості життя населення, економічного зростання і сталого розвитку регіонів. Для поглиблення розуміння механізму впровадження та забезпечення ефективної дії кластеризації в Україні систематизовано та доповнено основні принципи створення регіональних територіально-виробничих кластерів для розвитку регіональної економіки України. У контексті необхідності детального розгляду та обґрунтування розробки концепції ефективної кластеризації особливу увагу приділено відповідним особливостям її здійснення у гірничодобувних регіонах. Отримані наукові результати мають слугувати вихідною платформою для створення новітніх моделей ефективних територіально-виробничих кластерів для розвитку регіонів, особливо гірничодобувних, що є однією з головних цілей стратегії розвитку конкурентоспроможності економіки України.

Список використаної літератури

1. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition / Michael E. Porter // Harvard Business Review, 1998. — 621 p.
2. Батченко Л.В. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону: [монографія] / Л.В. Батченко, А.В. Гуренко, Р.В. Манн та ін. – Донецьк: «ВІК», 2013. – 287 с.
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.

4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» №2850–IV від 08.09.2005 : за станом на 10.06.2012 : (текст) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.

5. Мосейко В.О. Кластерный поход в инновационном развитии территорий / В.О. Мосейко, В.В. Фесенко, А.Е. Наговицин // Инновационная экономика: Вестник Волгогр. гос. ун-та. - Серия 3, 2009. - №2(15). - С. 14-24.

6. Пашкевич М.С. Наукові засади регулювання регіональної економіки : [монографія] / М.С. Пашкевич. – Дніпропетровськ-Донецьк: НГУ, 2012. – 790 с.

7. Познякова О.І. Кластери як результат трансформації власності в системі інноваційних структур / О.І. Познякова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2010. – № 8 (668). – С. 135 – 141.

8. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164.

9. Семенов Г.А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Семенов Г.А., Богма О.С. // Класичний приватний ун-т. — Запоріжжя: КПУ, 2008. — 244с.

10. Тарасенко В. Стратегии развития территориальных кластеров / В. Тарасенко // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 82 – 92.

11. Чернелевська О.Л. Створення кластерів – один із напрямів зростання економіки / О.Л. Чернелевська, Л.М. Чернелевський // Наукові праці НУХТ. - №46. - 2012. - С. 144-148.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2015

Yu. Papizh

PRINCIPLES OF CREATION OF TERRITORIAL-PRODUCTION CLUSTERS FOR THE DEVELOPMENT OF MINING REGIONS

This article is accented in the context of the Regional Development Strategy for the period 2020 to carry out effective clustering regional economy of Ukraine is no alternative condition substantial increase regional competitiveness and economic development of the country.

The existing principles of regional development and functioning of the following components: natural and environmental, financial, economic, industrial and commercial, non- infrastructure, industry sector are systematized

New regional development principles: the principle of territorial organization of the productive forces, the principle of organizational culture in the region, the principle of dynamic changes in the region and the level of integration of economic activities in the region are proposed.

The principle of territorial organization of the productive forces is the distribution of productive forces in the region, taking into account regional internal migration, forms of productive forces and their relationship (concentration, specialization, combining, clustering) and the environmental, economic and social criteria of sustainable development.

The essence of the principle of the organizational culture of the region is reduced to existing specific conditions (rules, regulations, standards, values) in which human resources are set in motion processes of material and non-material resources of the region with maximum efficiency and in accordance with the policy direction for regional development. In case of positive action, this principle facilitates synchronization strategic goals and objectives of regional development processes of material and non-material resources and human capital management processes.

The principle of regional dynamic changes characterizing the response speed of the economic system in the region different economic, technological, environmental, social and other changes, and describes the feasibility and effectiveness of these changes and their implementation mechanisms based resource potential of each region.

This behavior is the level of integration of economic activity is in distress communications companies, which can be expressed in terms of duration, intensity, volume of trade, the quality of relationships, proximity, reliance in the supply chain, industry affiliation, etc. industrial region united in some form of territorial-production optimization economy in order to obtain the greatest synergistic effect.

The influence of the above principles of regional development in the state regions is characterized.

It is founded that the territorial-production form optimization of the region, which should ensure their economic development through positive action proposed principles is a clustered form.

It is proved that in view of the identified principles for regional economic development, existing in the present model clusters cannot be applied to mining regions of Ukraine. This is due to certain reasons non-classical models for the creation of regional clusters and the current state of mining regions.

The research results should serve as a starting platform for the creation of new models of effective territorial and industrial clusters for the development of mining regions are presented.

Key words: *principle, creation, territorial-production cluster, mining region, development.*

УДК 902'18(477.82)

О. І. Ступницький, В. О. Волга

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ЄС ТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ

У статті проаналізовані форми і методи механізму мікрокредитування малого і середнього бізнесу на прикладі країн ЄС, приватні та державні джерела, технології і моделі мікрофінансування підприємницьких ініціатив. Розглянуті проблеми адаптації кредитного сегменту фінансового ринку України до умов ведення бізнесу сучасними міжнародно визнаними мікрофінансовими інституціями. Визначені основні тенденції та напрямки трансформації системи мікрокредитних послуг до міжнародних стандартів з метою підвищення ефективності функціонування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні.

Ключові слова: *мікrokредити, малий і середній бізнес, мікрофінансові організації, кредитні спілки, кредитні кооперативи.*

Постановка проблеми. В усьому світі мікrokредит є, мабуть, одним з елементів формування підприємницького середовища, оскільки дозволяє розширити фінансові можливості малого і середнього бізнесу (МСБ) та акумулювати позикові кошти у найбільш важливих сферах господарської діяльності. Основними перевагами мікrokредитів є спрощені умови видачі, максимально короткий строк розгляду заявки, низькі вимоги до фінансового становища і зручний графік погашення, а умовою їх надання є наявність у позичальника діючого бізнесу, що приносить прибуток. Хоча

кредит є ні що інше, як передача грошових ресурсів на умовах зворотності, платності і терміновості, занадто широке тлумачення даного визначення не враховує специфіки мікрофінансування з його характерними рисами, обумовленими фінансовою підтримкою досить вузького сегмента – підприємців, що починають власний бізнес і не мають достатніх доходів для кредитування у комерційних банках. При цьому специфіка мікрокредитування значно ширше специфіки мікрофінансування, оскільки припускає участь у кредитному процесі не тільки мікрофінансових організацій (МФО), але й комерційних банків, небанківських кредитних союзів та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема удосконалення системи мікрокредитування МСБ присвячені роботи як вітчизняних вчених Н.Є. Єгорової, Г.Є. Єршової, П.І. Жукова, А.Б. Крутика, М.Г. Лапусти, М.А. Платонової, Г.І. Хотинської, так і закордонних теоретиків і практиків Х.Виссеми, П.Друкера, Ф.Кауфмана, Н.Сирополіса, Д.Речмена. Науковцями досліджено і висвітлено окремі аспекти організації мікрокредитування МСБ, функціонування різних видів фінансових інститутів, їх роль у розвитку підприємницького сектору. Однак з урахуванням змін, що відбулися на ринку кредитування підприємств МСБ в останні роки, назріла необхідність вивчення і узагальнення сучасного закордонного досвіду у сфері розширення доступу підприємств МСБ до кредитних ресурсів, зменшення ризиків кредитних організацій при обслуговуванні індивідуальних підприємців, взаємодії комерційних банків і МФО, розробки обґрунтованих рекомендацій з вирішення проблем ресурсного забезпечення процесу відтворення на підприємствах МСБ за рахунок кредитних коштів. Проблема вдосконалення та пошуку нових методів і форм кредитування МСБ також вимагають подальшого дослідження і висвітлення.

Виклад основного матеріалу. Особливості мікрокредиту обумовлені: а) строком його надання, який не повинен перевищувати 3-х років; б) сумою, наданою по такому кредиту, яка повинна відповідати розміру доходу підприємця (або фізичної особи); в) нецільовим характером надання, що за функціями нагадує споживчий кредит, який не вимагає підтвердження його фактичного використання. Високий ступінь невизначеності і ризиків для споживачів цих фінансових послуг полягає, насамперед у формуванні гранично високої процентної ставки, що у науковій літературі визначається як лихварський відсоток (завдання мікрокредитування у західних країнах саме і полягає у тому, щоб запобігти вказаній «порочній» практиці і сприяти розвитку відтворювальної функції кредиту). Крім того, диференціювання ризиків за групами – закон формування цін на ринку кредитних послуг – сприяє тому, що хоча тягар сплати відсотка несе конкретний позичальник, у процентну ставку закладається ризик середньостатистичного позичальника-підприємця (тобто «гарний» позичальник оплачує «поганого», однак він не може апілювати до позичальника щодо того, що ставка відсотка у відносинах з ним необґрунтовано збільшена). При цьому мікрокредит є стимулом для подальшого формування підприємницького середовища оскільки не обтяжливий для позичальника.

Сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою, зокрема, ЄС, налічується понад 17 млн. малих підприємств, у яких працюють понад 100 млн. чол., а сукупний оборот малих підприємств у країнах ЄС становить понад 11 млрд. євро (причому, 1/2 цих підприємств належать до системи «One-man business», де працює власник і члени його родини). Кількісні оцінки чисельності підприємств і зайнятих на них працівників вказують на істотне переважання МСБ у економічних системах промислово розвинених країн: так, наприклад у ЄС питома вага МСБ в економіці становить 99,8%, а кількість працюючих – 67%; такі підприємства мають число працюючих до 10 осіб і надають 1/3 нових робочих місць, що забезпечує 1/4 усіх внесків у місцевий бюджет [1]. Наприклад, Н. І. Морозко, обґрунтовуючи поняття

«суб'єктів малого бізнесу», виділяє наступні диференційовані показники як критерії виокремлення малих організацій: для фондоемних видів економічної діяльності (промислові виробництва, будівництво, транспорт) – у якості критерію визначається величина активів; для матеріалоемних видів економічної діяльності (оптова, роздрібна торгівля) – річний обсяг обороту; для трудомістких видів економічної діяльності (науково-технічна сфера та інші інноваційні фірми) – чисельність працівників [2, с. 23].

Генезис приватного підприємництва (у т.ч. його функціонального, інформаційного і структуроутворюючого компонентів) свідчить, що великі підприємства відіграють роль своєрідних демпферів, що амортизують згубний для малих підприємств вплив ринкової стихії, а малі підприємства – адаптерів, що гнучко реагують на кон'юнктуру попиту. У загальному вигляді на світовому ринку кредитно-фінансових послуг для МСБ можна виділити три основні інститути (банки, МФО і сектор неформального фінансування) та сім основних форм МФО: кредитні споживчі кооперативи громадян (КСКГ); кредитні кооперативи (КК, споживчі спілки); державні (регіональні та муніципальні) фонди підтримки малого підприємництва; сільськогосподарські кредитні споживчі кооперативи (СКСК); приватні фонди; приватні мікрофінансові організації, що ведуть комерційну діяльність; небанківські депозитно-кредитні організації [3, р. 12].

Сучасна міжнародна практика реалізації механізмів мікрокредитування в частині взаємодії МФО і банків ґрунтується на системних моделях: модель інтегрованої структури мікрокредитування; модель організації банком дочірньої мікрофінансової організації; модель діючої МФО у якості «роздрібного продавця» або стратегічного договору банку і діючої МФО; модель «обслуговуючої компанії»; модель дистанційного банківського обслуговування (ДБО) у програмах мікрокредитування. Остання (як найбільш ефективна) базується на наданні учасникам кредитних угод можливості здійснення банківських операцій без відвідування банку на основі використання сучасних інформаційних технологій. Методика оцінки і аналізу економічної ефективності здійснення програми мікрокредитування з використанням ДБО, полягає у: 1) визначенні порядку формування основних операційних витрат банку на здійснення програми мікрокредитування з використанням ДБО; 2) розрахунках процентних доходів банку на здійснення програми мікрокредитування з використанням ДБО (аналіз процентних доходів банку, співвіднесених з величиною активів, що використовуються для їх отримання); 3) вибір узагальнюючого показника, що характеризує ефективність використання ДБО при здійсненні програми мікрокредитування. У якості узагальнюючого показника, що характеризує ефективність використання ДБО при здійсненні програми мікрокредитування використовується середній коефіцієнт внутрішньої вартості окремих операцій банку залежно від типу ДБО при кредитуванні позичальників (SMS-сервіс, IVR-банкінг) [4, R26-R27]. Скорінгова модель інтегрованої оцінки ризику банківського кредитування індивідуальних підприємців і мікропідприємств з одного боку дозволяє заощаджувати час, збільшувати «охоплення», зменшувати накладні видатки за рахунок «відсікання» ненадійних позичальників, що в остаточному підсумку призводить до збільшення ефективності програм мікрокредитування, а з іншого – враховує оцінку якісного ризику за допомогою традиційних інструментів, включаючи специфіку кредитування індивідуальних підприємців і мікропідприємств, що застосовують спеціальні режими оподаткування. Модель управління кредитним ризиком банківського портфеля на основі ймовірнісно-вартісного підходу при мікрокредитуванні дозволяє за рахунок аналізу факторів, що впливають на кінцевий результат (рентабельність капіталу), формувати портфель із найбільшою додатковою вартістю [5, р. 64-67].

Сьогодні алгоритм розробки стратегії розвитку єдиної системи мікрофінансування суб'єктів малого підприємництва (СМП) в ЄС ґрунтується на трьох складових: поліпшенні правового середовища мікрофінансування, географічному розширенні охоплення населення мікрофінансовими послугами, розвитку різних типів мікрофінансових інституцій (як комерційних, так і некомерційних МФО із чітким визначенням понять і сфер діяльності – «мікрофінансування», «мікропозика», «мікрофінансова діяльність» і т.п.). Крім того, на основі уніфікованого законодавства здійснюється діючий контроль і нагляд за діяльністю МФО, які згруповані залежно від економічних і правових характеристик їх діяльності. При цьому побудова ефективної моделі державного контролю і нагляду здійснюється у комбінації із саморегулюванням, стимулюванням розвитку всіх форм МФО. Характерними рисами підприємництва у мікрокредитній сфері в країнах-членах ЄС є: а) орієнтація на специфічні групи клієнтів (економічно активні верстви населення; починаючі або плануючі розширитися мікропідприємства; малі підприємства, що не мають доступу до інших джерел фінансування) і виділені сегменти ринку; б) можливість використовувати такий нетрадиційний вид забезпечення, як групова гарантія, тобто створення кредитних груп, члени яких взаємно гарантують зворотність отриманих кредитів; в) поетапна видача кредитів – від малої суми до великої; г) процес мікрокредитування здійснюється за посередництвом спеціальних мікрокредитних інституцій – кооперативних банків, зобов'язанням яких є навчання клієнтів навичкам підприємництва. Так, наприклад, через трьохрівневу систему кооперативних банків у Польщі (Центральний банк кредитних союзів, 9 регіональних і 1200 локальних кооперативних банків) проходить до 90 % кредитів для сільськогосподарського виробництва, переробки, торгівлі сільськогосподарською продукцією і супутніх видів діяльності [6].

Переваги самофінансування як способу фінансування СМП (низький ризик неплатоспроможності і банкрутства підприємства, відсутність вимоги сплати відсотків) компенсується недоліком – обмеженим розміром коштів, який залежить від успішності попередньої діяльності. Необхідне забезпечення, труднощі у одержанні кредиту і високі процентні ставки, як недоліки банківського кредитування, компенсуються перевагою – системою спеціальних банківських продуктів для СМП. Бюджетне фінансування, як відносно недорогий вид фінансування пов'язаний із тривалим процесом надання коштів і труднощами у їх одержанні. Переваги лізингу (отримання устаткування без його повної оплати, можливість віднесення усіх витрати на придбання устаткування на собівартість продукції лізингоодержувача, що дозволяє зменшити базу оподаткування) і факторингу (швидкість одержання коштів, аутсорсинг дебіторської заборгованості) сусідять із недоліками (необхідність застави і значна сума першого лізингового платежу – до 30% вартості наданого майна, обмежена пропозиція спеціалізованих факторингових продуктів для малого бізнесу).

Спектр форм державної фінансової підтримки СМП у ЄС сьогодні досить широкий. Так, СМП на початковому етапі розвитку за умови відсутності стартового капіталу і кредитної історії можуть розраховувати на державні гранти починаючим власний бізнес підприємцям і мікрофінансування; СМП із досвідом підприємницької діяльності протягом 1-3 років за умови відсутності необхідного обсягу фінансових ресурсів для розширення бізнесу і ліквідного забезпечення для одержання банківського кредиту можуть розраховувати на субсидування процентної ставки, надання гарантій, лізинг устаткування, банківське кредитування, мікрофінансування; СМП, що стабільно працюють на ринку більш 5 років за умови відсутності необхідних фінансових коштів для посилення власних позицій на ринку і збільшення обсягів виробництва можуть розраховувати на такі форми державної підтримки як участь у виконанні державних/муніципальних замовлень і надання гарантій. Як свідчить міжнародний

досвід, на ранніх етапах розвитку підприємництва в мікрокредитній сфері (мікрокредитні агентства і компанії) залучити місцевих інвесторів буває досить важко, а отже, МФО доводиться звертатися до міжнародних інвесторів, а завдання по мобілізації коштів, розмір яких у чотири рази перевищує розмір власного капіталу, є досить складним і для її вирішення може знадобитися кілька років. Для цього, наприклад, у ЄС знаходять рішення проблеми у діапазоні між суспільним фондом і новою перерегistroваною компанією з метою запобігання оподаткування переданого капіталу, тобто використовують вимогу про депонування статутного капіталу, яке поширюється на новостворені МФО [7, р. 467].

Сьогодні мікрофінансування в Україні є вбудованим компонентом кредитної системи, що визначає необхідність її істотних змін і вдосконалювання з урахуванням вимог усіх учасників фінансового ринку. Інституціональний розвиток ринку мікрофінансування в Україні обумовлений: а) підвищенням вимог до капіталізації кредитних організацій; б) глобалізацією фінансового середовища, яке висуває нові завдання у контексті розвитку конкурентної взаємодії банківських операцій і мікрофінансування; в) активною інтеграцією на ринку закордонних фінансових посередників у зв'язку із приєднанням України до СОТ і підписанням Асоціації з ЄС. Однак в Україні, на відміну від західних країн, підприємництво розвивається досить слабкими темпами, і основна причина полягає саме у низькому рівні доступності кредитних ресурсів і їх високій вартості. Основною інституційною передумовою розвитку мікрокредитування в Україні є те, що поряд з високим попитом на дані кредитні продукти, а також наднизькою концентрацією доступу до мікропозик на регіональному рівні, диверсифікованість продуктового інструментарію продовжує залишатися низькою. Поряд із зростаючим попитом на мікрофінансові продукти у сегменті «ціна-пропозиція» МФО, як і раніше, поступаються комерційним банкам. Сектор мікрофінансування в Україні перебуває в стадії становлення і розвитку, а основні причини полягають у високій вартості мікропозик, відсутності належної практики оцінки і нівелювання ризиків, у слабкості ресурсної бази і, нарешті, досить обмежених строках кредитування. Наприклад, МФО промислово розвинених країн ЄС мають більший запас фінансової стабільності на відміну від вітчизняних мікрофінансових організацій і можуть більш адекватно прорахувати власні ризики (провідні системи ризик-менеджменту дозволяють вирішувати принципово важливе завдання – перехід від управління очікуваними втратами до управління непередбаченими втратами); мають адаптовані технології оцінки ризиків, що напрацьовані роками з урахуванням практики діяльності в країнах, що нещодавно приєдналися до ЄС і країнах ринкових трансформацій; і нарешті, закордонні МФО вміють використовувати принципи Базельської конвергенції з урахуванням відповідності їх діяльності ринковій дисципліні загальносвітового рівня [8, р. 12-13].

Ризики трансформуються й модифікуються разом із трансформацією і модифікацією кредитних послуг, а фактори, що дозволяють МФО кількісно і якісно розширити свій бізнес, одночасно ускладнюють процес управління сукупним кредитним ризиком і впливають на його рейтинг (завдання підтримки внутрішнього кредитного рейтингу вирішується шляхом оцінки непередбачених втрат від усіх видів ризиків, яким піддані МФО). При цьому важливим компонентом є пошук системи надійних індикаторів, здатних не тільки кількісно оцінити існуючі ризики МФО, але й заздалегідь попередити про ймовірність настання тієї або іншої несприятливої для МФО події (запобігання ризику; обмеження ризику; зменшення ризику; розподіл ризику; прийняття ризику; резервування ресурсів; страхування ризиків).

Тому сьогодні в Україні необхідно розробити детальну покрокову програму сприяння розвитку та державної підтримки мікрокредитування МФО, базуючись на досвіді країн ЄС, складовими якої можуть бути наступні блоки.

По-перше, прискорити впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у практику діяльності мікрофінансових установ, що дозволить адаптувати їх до особливостей функціонування мікрофінансових інституцій (наприклад, формалізувати звітність для МФО і методологічну базу для розрахунків обов'язкових нормативів, впровадити однакові показники, що характеризують їх фінансову стійкість, а також показники соціальної ефективності МФО, що мотивують розвиток мікрокредитування). Крім того, неопрацьованими є регламентовані пруденціальні нормативи та показники фінансової стабільності (нормативи достатності капіталу, ліквідності, максимальний розмір ризику на одного позичальника або групу пов'язаних позичальників, максимальний розмір великих кредитних ризиків) для МФО, що у значній мірі спотворює можливість реальної оцінки ризиків мікрокредитування і перспективи його подальшого розвитку.

По-друге, розробити національну рейтингову оцінку сектору мікрокредитування при включенні у неї елементів позитивної закордонної практики – цільові орієнтири по реструктуризації позик і мікrokредитів, спрямованих на підтримку позичальників, опинилися у складній фінансовій ситуації; механізм досудового врегулювання складних фінансових ситуацій з його адаптацією до міжнародної практики мікрофінансування; запобігання нелегальним схемам перекредитування заборгованості. У цьому процесі активну роль повинні зіграти гарантійні фонди (як державні, так і приватні), які є міжнародно визнаним ефективним інструментом спрощення доступу приватним підприємцям до позикових коштів шляхом надання гарантій від таких фондів. Одним з напрямків державної фінансової підтримки може стати створення спеціальної апексної інституції небанківської фінансової інфраструктури (зокрема, мікрокредитування) із чіткими критеріями: відбір для фінансування МФО і їх моніторинг; залучення і доступ ресурсів у мікрофінансовий сектор і їх ефективне використання; просування фінансових послуг у регіонах і підтримка підприємницької активності.

По-третє, здійснити корегування стандартів розвитку ринку мікрокредитування в Україні для: сприяння ефективного управлінню кредитним ризиком МФО; визначення прерогатив наглядового процесу за мікрофінансовою діяльністю; розвитку інфраструктурної підтримки мікрокредитування; обмеження ризиків фальсифікацій і шахрайських дій несумлінних учасників ринку МФО. При цьому законодавчо оформити правові положення про кредитні кооперативи мікрокредитування, ввести індикатори їх діяльності (що відрізняють їх від фінансових пірамід), а з метою підвищення довіри до внесків кредитних кооперативів створити Агентство по страхуванню заощаджень пайовиків кредитних кооперативів у тому виді, у якому воно існує для банківської системи – Агентство по страхуванню внесків. Розрахунки оцінки середньоринкових процентних ставок у секторі мікрокредитування за допомогою обчислення коефіцієнта подорожчання вартості мікрофінансових коштів при трьохрівневій системі банківського мікрокредитування дозволить внести корективи у нинішні нормативи резервування у банківській системі України загалом. Наприклад, при кредитуванні малого бізнесу в Бангладеш комерційні банки створюють резерви на можливі втрати по позичках, застосовуючи один показник – обслуговування боргу, у той час як в Україні резерви створюються в залежності як від обслуговування боргу, так і фінансового становища позичальника [9, р. 26].

По-четверте, у процесі розвитку банківської агентської мережі мікрокредитування можливо використання моделі банківського розвитку Бразилії, де

величезна кількість банківських агентів надають повнофункціональні фінансові послуги підприємцям по усій країні. При цьому сформувати на законодавчому рівні перелік нормативів, яким МФО повинні відповідати за аналогією з банківською діяльністю, і лише потім за результатами даної роботи повернутися до питання про створення рейтингів даних організацій. Впровадити нормативно-правову практику сек'юритизації активів МФО на ринку кредитних кооперативів і мікрофінансових організацій (за аналогією з банківською практикою) для зменшення кредитних ризиків мікрофінансування і, як наслідок, вартості мікропозик, а також адаптувати до міжнародної практики систему ризик-менеджменту МФО у частині вимог до фінансового посередництва. Особливу увагу слід приділяти критеріям стандартизації пулу мікрокредитних коштів для подальшої сек'юритизації (сума кредиту, процентна ставка, строк і забезпечення). Також необхідно створити нормативну основу по реструктуризації позик та мікрокредитів (від привентивних інструментів до правових конструкцій захисту позичальника і кредитора від змушеного нарощування розміру боргу та наслідків «затягування» цього процесу). Крім того, практика діяльності МФО країн ЄС свідчить, що недиференційованість правових норм, встановлених для банків і мікрофінансових компаній, без обліку різниці між мікрокредитуванням і традиційним кредитуванням, створює труднощі у частині вимог по створенню резерву на покриття втрат і збитків. Тому, щоб зацікавити стабільно працюючі мікрокредитні компанії та агентства у залученні депозитів з їх наступною трансформацією у більш вагомій МФО або банки, необхідно також внести відповідні зміни у законодавство по мікрокредитуванню.

По-п'яте, максимально спростити саму процедуру фінансування МФО (можливо, ліквідувавши необхідність забезпечення застави або гарантій з боку третіх осіб), що в значній мірі мотивує МФО взаємодіяти між собою як гаранті і поручителі за існуючими кредитними зобов'язаннями, а використання саме такої схеми взаємодії дозволить значно розширити кредитний портфель МФО, а отже, зменшити ймовірність «перекредитування» одного або групи пов'язаних позичальників (тобто зменшити ціни мікропозик з урахуванням взаємовпливу факторів зменшення кредитного ризику). При розрахунках ефективності діяльності і конкурентної позиції МФО, поряд з аналізом кількісних (фінансових) факторів необхідно особливу увагу приділяти макроекономічним показникам (рівень безробіття, динаміка розміру заробітної плати, стан підприємницького сектору), а також якісним факторам, що характеризують активне і своєчасне вживання заходів впливу регулятора, зрілість регулятивного середовища і якість нагляду за МФО. Так, наприклад, у Франції Асоціація за право на економічну ініціативу (ADIE) здійснює останніми роками надзвичайно успішну програму кредитування «стартапів», зворотність якої 92 % (тоді як за статистикою у перший рік роботи «виживають» у середньому лише 50 % дрібних підприємств), що свідчить про високий якісний рівень відбору починаючих підприємців [10].

По-шосте, уніфікувати і систематизувати інформацію у єдиному масиві, що дозволить: а) одержувати консолідовану інформацію про потенційних клієнтів МФО (включаючи інформацію, що відображає фінансові зобов'язання по всіх інших кредиторах, а також шляхом агрегування даних про раніше отримані кредити і якості обслуговування боргу); б) одержувати потенційним інвесторам або клієнтам МФО незалежні оцінки економічного стану МФО, їх ділової репутації за допомогою розроблених підходів характеризувати організацію за певним класом або категорією для оцінки рівнів ризиків при укладанні угоди про позику або кредитної угоди.

Сьогодні собою значення набуває створення дорожньої карти розвитку МСБ, окремою складовою якої має стати програма мікрокредитування як державно-приватне партнерство у системі довгострокових субконтрактних відносин. Технологія

дорожніх карт (TRM) – це, по-перше, засіб «трансляції» стратегічного цільового прогнозування у адаптивне планування і управління проектами, програмами і портфелями проектів, при цьому особлива увага приділяється саме управлінню портфелями у контексті поточної, проміжної і цільової його складових [11, р. 266]; по-друге, ефективний метод прийняття стратегічних рішень у межах створення «самопогоджувальної уяви» досяжного і бажаного майбутнього; по-третє, це не є прогноз, а адаптивний план-сценарій розвитку об'єкта із урахуванням альтернативних шляхів та можливих проблем і перешкод [12; 13, р. 4-6]. Саме дорожня карта свідчить про взаємозв'язок між управлінням проектами, програмами і портфелями проектів, демонструючи таким чином як відбувається досягнення стратегічних цілей через реалізацію проектів. Досвід використання TRM в ЄС свідчить, що його адаптація в Україні є запорукою ефективного використання основних методів середньострокового планування і особливо бюджетування, оскільки останнє повинно здійснюватися виключно у межах портфелів проектів по реалізації програм реформ Уряду у сфері підприємництва. Для впровадження дорожньої карти розвитку МСБ в Україні необхідно: 1) визначити пріоритетність груп суб'єктів МСБ (каталізатор конкуренції, швидко реагуючий на зміни у потребах споживачів; джерело інновацій та модернізації; «експериментатор», що реалізує можливості щодо нових форм ведення бізнесу та його експансії на нові ринки; стримувач соціальної напруженості шляхом створення нових робочих місць; індикатор рівня привабливості окремих галузей економіки та національного ринку загалом) відповідно до чотирьох моделей сучасної підприємницької діяльності (класичне підприємництво, внутрішньокорпоративне підприємництво, вимушене підприємництво, квазіпідприємство); 2) на основі групування мотивів інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств (мотиви до зростання бізнесу; мотиви, обумовлені інтелектуальними активами; мережеві мотиви; системнотрансформаційні мотиви) визначити фактори, які сприяють: а) інтенсифікації процесів виходу МСБ на міжнародний ринок (об'єктивні передумови, що склалися на місцевому або світовому ринку та суб'єктивні мотиви, якими керуються підприємства малих форм власності виходячи із умов, що склалися); б) взаємодії підприємств МСБ із крупними ТНК (субконтракт, спільні венчурні підприємства, торгівля ліцензіями, лізинг, франчайзинг, компенсаційні угоди).

Межі використання дорожніх карт при реалізації програмно-проектного портфельного підходу до розвитку МСБ базуються на дослідженні стійкості адаптивних багатостадійних алгоритмів планування і опосередкованого проектного управління складними портфелями проектів відповідно до програм розвитку і державної підтримки МСБ. Використання TRM для МСБ (або як для кластера або як до галузі) не є складним для окремих фірм та/або технологічних напрямків, оскільки у ЄС вже активно застосовуються не лише корпоративні та/або технологічні, а й дорожні карти розвитку МСБ по країнах співтовариства. Хоча у межах корпоративного управління та управління власне сферою суспільних благ найбільш ефективно використовуються методи прямого управління, для розробки та реалізації дорожніх карт для розвитку МСБ домінуючими є методи опосередкованого управління [14, р. 24–25]. У зв'язку з цим виникає суттєве обмеження: забезпечення стійкості опосередкованого управління дорожньою картою, орієнтованого на результат за несприятливих умов діючих в Україні щодо розвитку МСБ (низька диференціація МСБ за галузями, ринками і регіонами, його незначний вклад у ВВП і додану вартість інтелектуально орієнтованих секторів економіки, практична відсутність державних грантових програм для інноваційних компаній, фірм МСБ, що здійснюють модернізацію, малих компаній, що створюються при ВНЗ).

Висновок. Становлення та розвитку системи фінансування МСБ в Україні, на відміну від країн ЄС, має власні особливості: більшість СМП виникли у процесі приватизації великих державних підприємств шляхом реструктуризації, а не виростили із успішних малих підприємств на основі мікрокредитування як у розвинених країнах; середні підприємства в Україні є здебільшого акціонерними товариствами з розмитою структурою власності, що призводить до проблем у сфері корпоративного управління і зменшує ефективність використання кредитних коштів у власній діяльності. Високий попит на фінансові ресурси з боку МСБ в Україні до цього часу не задоволений фінансовими організаціями, ринковий механізм не може повною мірою реалізувати проекти фінансування підприємництва, а мікрокредитування комерційних банків не розвивається, причому не лише через тіньову складову українського МСБ, а й через відсутність для банків гарантій з боку держави для надання кредитів МСБ. Сьогодні в Україні «фінансові бар'єри» розвитку МСБ, що мають виражену інституційну основу, пов'язані перш за все із недоліками у розвитку інституцій кредитування, зокрема відсутністю надійної інформації про суб'єктів, що кредитуються.

Встановленні критерії державної «фінансової інтервенції» і створення прозорого і ефективного механізму моніторингу результатів цієї інтервенції не відповідають потребам регулювання розвитку МСБ в Україні на основі синергетичного ефекту взаємодоповнення механізмів державного регулювання механізмами саморегулювання. Державні і приватні фонди підтримки малого бізнесу поки не дають істотних результатів у розвитку даного сектору, хоча саме мікрокредитування є одним з головних «локомотивів», який здатний потягнути за собою приватне підприємництво, банківську структуру і економіку в цілому. До цього часу діє архаїчно-спрощена методика статистичного аналізу українського МСБ – існуючі загальнодоступні статистичні дані не дозволяють знаходити глибинні зв'язки і залежності розвитку національної економіки від стану розвитку МСБ, відсутній у вітчизняній статистиці моніторинг цілої низки показників, пов'язаних з діяльністю малих і середніх підприємств, що ускладнює і робить нерелевантним аналіз їх як чинника розвитку і стабільності економіки України.

Список використаної літератури

1. European Community. European Progress Microfinance Facility. 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/borrowing/microcredit/index_en.htm
2. Морозко Н.И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса – М.: ВГНА Министерства финансов РФ, 2008. – 386 с.
3. Beck T., Klapper L. F., Mendoza, J. C. The typology of partial credit guarantee funds around the world // Journal of Financial Stability. – 2010. – N 6(1). – p. 10-25.
4. Beck T. Bank Financing for SMEs – Lessons from the Literature National Institute // Economic Review. – 2013. – N 8. – vol. 225. – p. R23-R38.
5. Cetorelli N., L. S. Goldberg (2012), Banking Globalization and Monetary Transmission // Journal of Finance. – 2012. – N 10. – vol. 67/5. – p. 62-74.
6. Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries. November 2011. – http://eudevdays.eu/sites/default/files/dalberg_sme-briefing-paper.pdf
7. Hernández-Cánovas G., Martínez-Solano P. Relationship Lending and SME Financing in the Continental European Bank-Based System // Small Business Economics, 2010. – N 34(4), p. 465-482.

8. Wehinger G. SMEs and the credit crunch: Current financing difficulties, policy measures and a review of literature // OECD Journal: Financial Market Trends. – Volume 2013/2. – 34 pp.

9. Samuoh R.-H., Twiname L., Reutemann J. Credit Guarantee Schemes Supporting Small Enterprise Development: A Review // Asian Journal of Business and Accounting. – 2012. – N 5(2). – p. 21-40.

10. Мамута М. Микро-финансирование развивает творческие способности человека. Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/mihail-mamuta-mikro-finansirovanie-razvivaet-tvorcheskie-sposobnosti-cheloveka.html>

11. Lee J. H., Kim H., Phaal R. An analysis of factors improving technology roadmap credibility: A communications theory assessment of roadmapping processes // Technological Forecasting and Social Change. – 2012, N 79(2) – p. 263–280.

12. Arshed N., Finch J., Bunduchi R. Technology Roadmapping and SMEs: A Literature Review. Paper to be presented at the DRUID 2012, 2012. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/5r5dkdj507q2arj1jlm0mdht15x9.pdf

13. Vatananan R. S., Gerdri N. The current state of technology roadmapping (TRM) research and practice. Proceedings of PICMET'10, 18-22 July 2010, Technology Management for Global Economic Growth (PICMET'10), 2010, p. 1-10.

14. Market-Based Long-Term Financing Solutions for SMEs and Infrastructure. Prepared for the G20 Finance Ministers and Central Bankers. OICV-IOSCO, The International Organization of Securities Commissions, September 2014, 125 p. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD452.pdf>

Стаття надійшла до редакції 07.04.2015.

O. Stupnytskyy, V. Volga

MICRO LOANS FOR SME's IN UKRAINE: EU's EXPERIENCE AND REFORM DIRECTIONS

The article deals with the role of micro-credit financing in the development of small and medium businesses in Ukraine, which take significant part in national economic structure. Further development of market credit relations of legal entities and financial-credit institutions requires implementation of new credit programs with active participation of small business, banks, and the state. The definition of "micro-credit" is much broader than the term "microfinance" as it suggests the participation in the loan process not only of microfinance institutions but commercial banks, non-bank credit unions and others. The article offers classification of the activities of three major institutions (banks, microfinance organizations and the informal sector of financing) as well as of seven basic forms of microfinance institutions. The latter include credit consumer cooperatives of citizens; credit cooperatives; public funds to support small businesses; agricultural credit consumer cooperatives; private foundations; private microfinance organizations; non-bank deposit-credit organizations. According to this taxonomy, the main emphasis has been put on solving problems and the appropriate ways of this important process using the important EU experience. The paper investigates the system of solving the problems of development of medium and small businesses in Ukraine as an institutional sector of economy in the context of the following integrated approach: effective improvement of investment and credit mechanism with intent to support researched businesses, implementation of government program of grace credits, government support of credit information program, more effective legislation issues and approximation of obtaining loans mechanism. In addition, the study

examines Brazil's model of banking micro-credit where a huge number of banking agents provide full-range financial services to businesses throughout the country. Analyzed are also system roadmaps (TRM) for small and medium business in Ukraine, a separate component that has become a micro-credit program in the form of public-private partnership of long-term sub-contracting relationships. The formation and development of SME financing in Ukraine, unlike the EU, has its unique features that most small businesses have faced in the privatization of large state-owned enterprises by restructuring, rather than grow with successful small businesses through micro-credit in the developed countries; medium enterprises in Ukraine are mostly joint stock companies with blurred ownership structure, which leads to problems in corporate governance and reduces the efficiency of credit in their activities. In today's Ukraine, the "financial barriers" in SME development with a strong institutional framework are related primarily to shortcomings in institutional development lending, including the lack of reliable information on subjects that are credited. Moreover, this paper offers the way to improve the activity of banking network centers as a pattern for newly established legal entities which participate in state guarantees.

Key words: *micro loans, small and medium businesses, microfinance organizations, credit units, credit cooperatives.*

УДК 342:330.322:001.895+330.3:37

Т. С. Яровенко

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню нормативно-правових засад інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку освіти в Україні. Особливу увагу приділено дослідженню узгодженості стратегічних напрямів розвитку вітчизняної освітньої сфери, що містяться у законодавчих актах. Виявлено інноваційну спрямованість та необхідність інвестиційного забезпечення реалізації певних напрямів розвитку національної сфери освіти.

Ключові слова: *нормативно-правові акти, інвестиції, забезпечення, освіта, інноваційний розвиток*

Постановка проблеми. В Україні процеси модернізації та реформування освіти є не досить ефективними. Критичним й досі залишається стан фінансування освіти [1]. Головною системною проблемою при цьому є те, що результативність, якість функціонування і структура сектору освіти, як креативної частини національної інноваційної системи, не повною мірою відповідає потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки [2].

Інноваційні процеси в освіті не набули вагомих масштабів, а кількість освітніх закладів, що впроваджують інновації є незначною. Їх становище характеризується повільним впровадженням інноваційних та інформаційно-комунікаційних технологій у навчально-виховний процес; відсутністю системи мотивацій інноваційної діяльності в системі освіти; слабкою мотивацією суспільства та бізнесу до інвестування в неї; неготовністю певної частини працівників освіти до інноваційної діяльності; нівелюванням ризиків у зазначеній діяльності [3]. Отже, сьогодні державна регіональна політика в Україні як ніколи вимагає координації її цілей та заходів з пріоритетами галузевих політик, зокрема, у освіті та інноваційній діяльності [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування сфери освіти, її розвитку та модернізації у сучасних економічних умовах присвячені роботи О. Агеєвої, В. Пашка, А. Вітченка, М. Барана, М. Примуша, І. Жилияєвої, П. Полянського, М. Парахіна, А. Кузнецової, В. Аванесова, П. Аветисяна, О. Олейникова, В. Захарченко, М. Меркулової, Б. Мільнера, А. Пригожина та ін.

Наукові праці зазначених дослідників містять ґрунтовний аналіз щодо окремих аспектів функціонування системи освіти України з акцентом на проблемні питання, що стримують ефективне використання її наявного потенціалу. Однак, проголошеним у більшості нормативно-правових актів поняттям «інноваційний розвиток освіти» та його «інвестиційне забезпечення», не зважаючи на їх визначальну роль в управлінні освітою, не приділяється належної уваги. Крім того нині бракує наукових досліджень з питань присвячених комплексному інвестиційному забезпеченню інноваційного розвитку освіти в Україні, дослідженням теоретико-методологічних аспектів інвестиційної діяльності навчальних закладів, як унікальних інтелектуальних інноваційних організацій, що обумовлює високий рівень актуальності зазначеної проблеми.

У зв'язку з цим **метою статті** є виділення та обґрунтування інноваційної спрямованості та інвестиційного забезпечення реалізації стратегічних напрямків розвитку освіти в Україні на основі аналізу сучасної нормативно-правової бази національної освітньої політики.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного вирішення проблеми пов'язаних із розвитком освіти в Україні необхідно визначити вихідні позиції основних компонентів національної освітньої системи, ступінь їх відповідності вимогам інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виявити слабкі сторони і перепони, що гальмують такий розвиток, а також наявні переваги і потенційні можливості щодо здійснення узгоджених системних змін.

Так, на сьогодні в Україні створена достатня нормативно-правова база, що є основою реалізації стратегічних напрямків розвитку національної освітньої сфери. Питання, що стосуються «інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку освіти» знаходять своє відображення у відповідних актах, які регламентують інвестиційну й інноваційну діяльність окремих навчальних закладів, функціонування й розвиток вітчизняної сфери освіти в цілому. Така складність об'єкта дослідження спричиняє певні недоліки й пробіли законодавчого забезпечення питань інвестування в освіту. Отже, задля розробки ефективного та дієвого механізму реалізації інноваційно-інвестиційних освітніх проєктів доцільно розглянути відповідні документи стратегічного, для освітньої сфери, значення.

Результати аналізу нормативно-правової бази (табл. 1) свідчать, що освітнє законодавство у питанні інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку сфери освіти перебуває у незадовільному (розгрупованому, суперечливому) стані з відсутністю єдиної концептуальної основи. Систематизація стратегічних напрямків розвитку освітньої сфери України дозволила виділити інноваційну, інтеграційну, організаційну та соціальну групи напрямків, а також певні напрями, що потребують інвестиційного забезпечення реалізації й напрями, що мають інноваційну спрямованість. Отже, переважна більшість напрямків розвитку освіти потребує інвестиційного забезпечення, а інноваційну спрямованість мають не тільки напрями інноваційної групи.

Так, *«Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України»*, виходячи з актуальності наявних в Україні проблем, визначає пріоритетні напрями державної підтримки такі як: вища освіта та підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів [5]. Впровадження нових освітніх програм і розвиток системи безперервної освіти при цьому повинні забезпечити сприяння інноваціям в суспільстві.

Таблиця 1

Стратегічні напрями розвитку освітньої сфери в Україні, їх інноваційна спрямованість та інвестиційне забезпечення реалізації

№ з/п	Стратегічні напрями розвитку освітньої сфери України	Нормативно-правові акти								
		Напрями, що потребують інвестиційного забезпечення реалізації	Напрями, що мають інноваційну спрямованість	Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України [5]	Стратегія інноваційного розвитку на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [2]	Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [4]	Національна доктрина розвитку освіти [1]	Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року [3]	«Про заходи щодо забезпечення пріоритетного розвитку освіти в Україні» [6]	Державна національна програма «Освіта» (Україна XXI століття) [7]
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Інноваційний напрям розвитку										
1.	Поєднання навчальної та науково-дослідної діяльності	+	+		+	+		+		+
2.	Підвищення якості освіти	+	+			+		+		+
3.	Запровадження освітніх інновацій	+	+	+			+	+		+
4.	Інформатизація освіти	+	+	+		+	+	+	+	+
5.	Створення сучасної матеріально-технічної бази	+	+			+		+	+	+
6.	Модернізація структури, змісту та організації освіти	+	+	+				+	+	+
7.	Радикальна перебудова управління освіти		+					+	+	+
8.	Правовий захист освітніх інновацій	+	+			+	+			
9.	Оцінка інвестиційної привабливості інноваційних проектів		+		+					+
10.	Створення інвестиційно-інноваційних інституцій		+	+	+					+
11.	Розробка державної системи страхування ризиків інноваційної діяльності в системі освіти	+	+	+				+		
Інтеграційний напрям розвитку										
12.	Інтеграція регіонального освітнього простору до загальноукраїнського та світового	+				+		+		
13.	Інтеграція «освіта – наука – виробництво»	+						+	+	+
14.	Організація обмінів, стажування	+						+		
15.	Участь у міжнародних проектах і програмах	+						+		
16.	Проведення міжнародних заходів	+						+		
17.	Задоволення потреб української діаспори	+	+					+		
18.	Розвиток міжрегіональної та міжнародної кооперації з реалізації інвестиційних проектів у сфері освіти	+	+			+				
Організаційний напрям розвитку										
19.	Формування багатоваріантної інвестиційної політики	+	+		+					+
20.	Створення недержавних закладів	+								+
21.	Створення цілісної системи освіти	+				+		+	+	+
22.	Оновлення нормативно-правової бази							+		+
23.	Розроблення ефективного механізму фінансово-економічного забезпечення освіти	+	+	+	+		+	+	+	+
24.	Підготовка та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів	+		+				+		+
25.	Розробка державних цільових програм								+	
26.	Механізм пільгового оподаткування		+	+			+			

Продовження таблиці 1										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
27.	Раціональне використання коштів				+		+			
28.	Стимулювання залучення коштів	+	+	+	+	+	+	+		+
29.	Удосконалення системи моніторингу й статистики	+	+			+	+	+		+
30.	Підготовка фахівців з управління інвестиційними проектами	+	+			+				
31.	Розширення сфери дії фінансових інструментів		+			+				
32.	Утворення консультаційних центрів	+	+	+		+				
33.	Вдосконалення механізмів, процедур і технологій організації освітнього процесу	+	+					+	+	
Соціальний напрям розвитку										
34.	Забезпечення рівного доступу населення до освіти та безперервності освіти протягом життя	+	+	+			+		+	
35.	Підвищення соціального статусу педагогічних кадрів	+						+		
36.	Розвиток мовного спрямування освіти	+						+		
37.	Формування безпечного освітнього середовища	+	+					+		
38.	Удосконалення системи позашкільної освіти	+				+		+		
39.	Формування сучасної системи оплати праці в освіті	+	+					+	+	+
40.	Удосконалення системи виплати стипендій	+	+					+		+
41.	Упорядкування системи санаторіїв-профілакторіїв	+						+		+
42.	Визначення механізму надання пільгових кредитів	+						+		
43.	Забезпечення безоплатного перевезення учасників освітнього процесу	+				+				

Концепцією передбачається створення: інвестиційних й інноваційних банків; інноваційних бірж й асоціацій; пайових інвестиційних фондів для реалізації інноваційних проектів; страхової компанії для державного страхування ризиків інноваційної діяльності; спеціальних фондів підтримки регіональних програм. Але використання запропонованих заходів передбачається лише у межах науково-дослідного та промислового секторів, ігноруючи при цьому сферу освіти, а впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів розглядається лише у межах сфери виробництва.

«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [2] наголошує на створенні системи інвестування інноваційної діяльності, яка забезпечить її фінансову підтримку та відповідатиме сучасним вимогам ринкової економіки задля досягнення результатів світового рівня.

Даний нормативний акт розкриває основні принципи організації такої системи, що є актуальними й для інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку освітньої сфери України, зокрема [2]: диверсифікацію джерел і механізмів фінансування в залежності від етапів інноваційного процесу; використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування; раціональне використання прямих і опосередкованих способів інвестування; орієнтацію державних інвестицій на стимулювання притоку недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

Інноваційний розвиток освіти при цьому відображено лише у аспекті реформування вузівського сектору науки (на рівні ВНЗ) з метою приведення системи підготовки спеціалістів у відповідність з ринковими потребами, підвищення їх здатності ефективно працювати в інноваційній економіці [2]. Інші ж аспекти стосуються інноваційно-інноваційної діяльності в цілому, без врахування особливостей освітньої сфери.

Серед цілей «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [4] виділяється формування інноваційної інфраструктури на основі науково-

дослідних та освітніх установ.

Окремими напрямками модернізації системи освіти, відповідно до цього документа, є [4]: створення систем моніторингу стану та контролю реалізації інвестиційних проектів; підготовка фахівців з питань управління інвестиційними проектами; розвиток міжрегіональної та міжнародної кооперації з реалізації інвестиційних проектів; розробка механізму банківського кредитування проектів; підвищення ефективності дії механізму захисту прав інтелектуальної власності; розширення сфери дії фінансових інструментів (інвестиційних субвенцій, бюджету розвитку в складі місцевого бюджету, тощо); збільшення у структурі видатків місцевих бюджетів частки, що спрямовується на фінансування інвестиційних проектів місцевого рівня; формування сприятливого інвестиційного клімату, позитивного інвестиційного іміджу та просування на зовнішній ринок інвестиційних можливостей сфери освіти.

Крім того, джерелом фінансового забезпечення реалізації цих заходів можуть бути й кошти приватних інвесторів у межах впровадження інвестиційних проектів із застосуванням механізму державно-приватного партнерства.

«Національна доктрина розвитку освіти» [1, с.5] визначає систему концептуальних ідей та поглядів на стратегію і основні напрями розвитку освіти у першій чверті ХХІ століття. Відповідно до неї в Україні повинен забезпечуватися «прискорений, випереджальний інноваційний розвиток освіти». Головною умовою модернізації системи освіти та чинником її дальшого розвитку при цьому є розвиток освіти на основі новітніх наукових і технологічних досягнень.

Інноваційна освітня діяльність є обов'язковою у навчальних закладах усіх типів, рівнів акредитації та форм власності. Для досягнення цієї мети передбачається забезпечити виконання цільових інноваційних програм, спрямованих на розширення участі України у співробітництві на міжнародному ринку освітніх послуг, правовий захист освітніх інновацій та результатів науково-педагогічної діяльності, як інтелектуальної власності, тощо. Пріоритетними напрямками державної політики при цьому є: запровадження освітніх інновацій, новітніх інформативно-управлінських і комп'ютерних технологій; створення індустрії сучасних засобів навчання і виховання, повне забезпечення ними навчальних закладів; формування багатоканальної системи фінансового забезпечення освіти; стимулювання інвестицій юридичних і фізичних осіб; визначення пріоритетних напрямів фінансування освіти і концентрація фінансових ресурсів для їх реалізації; забезпечення ефективного використання коштів на функціонування та розвиток освіти, а також запровадження наукової експериментальної експертизи інноваційних систем навчання та виховання.

Крім того, наголошено, що саме держава повинна забезпечувати інноваційний характер навчально-виховної діяльності. З цією метою Національна доктрина зазначає необхідність збереження контролю держави за механізмами фінансування освіти, які поступово передбачається збільшувати за рахунок бюджетного фінансування та залучення додаткових джерел фінансування [1].

«Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» [3] визначає мету, стратегічні напрями та основні завдання державної політики у сфері освіти. Вона наголошує на необхідності розвитку інноваційної діяльності в освіті; підвищення її якості на інноваційній основі та управління нею на засадах інноваційних стратегій. Стратегічними напрямками державної політики інноваційно-інвестиційної спрямованості, що забезпечать подальший розвиток сфери освіти, є [3]: впровадження педагогічних інновацій, інформаційно-комунікаційних технологій; забезпечення правового захисту освітніх інновацій; створення системи мотивацій інноваційної діяльності; створення умов для розвитку індустрії сучасних засобів навчання; інформатизація освіти; розроблення ефективного механізму фінансово-економічного

забезпечення освіти й системи нівелювання ризиків негативних наслідків інноваційної діяльності.

«*Державна національна програма «Освіта» (Україна XXI століття)*» [7] наголошує на формуванні багатоваріантної інвестиційної політики в освіті з використанням кардинально нових підходів та інноваційних моделей управління цією галуззю. У межах програми передбачається: створення регіональних центрів та експериментальних майданчиків для проведення науково-дослідної та експериментальної роботи з відбору ефективних педагогічних інновацій та освітніх модулів; запровадження системи грантів у поєднанні з іншими допоміжними формами фінансування наукових програм; створення та подальший розвиток системи інноваційних фондів із залученням позабюджетних коштів та кредитів.

Крім того, передбачається, що міжнародні зв'язки у галузі освіти повинні бути спрямовані на залучення іноземних інвестицій для розвитку вітчизняної освіти, зокрема, інфраструктури навчально-виховних закладів.

У законі України «*Про освіту*» використання поняття «інвестиції» не передбачено. Не конкретизовано й напрями використання джерел фінансування (зокрема, покриття не тільки поточних, а й інвестиційних потреб) та механізми їх залучення, що не може не відобразитися на інноваційно-інвестиційній активності закладів освіти. Важливим аспектом цього законодавчого акту є положення про можливість навчальних закладів самостійно розпоряджаються прибутками від господарської та іншої, передбаченої їх статутами, діяльності. Такі прибутки можуть залучатися як джерела освітніх інвестицій, але на сьогодні вони не є достатніми для забезпечення вищезгаданого «прискореного інноваційного розвитку» сфери освіти.

Закон України «*Про вищу освіту*» у питанні щодо «освітніх інвестицій» передбачає можливість створення вищим навчальним закладом сталого фонду (ендаументу) у вигляді суми коштів або вартості іншого майна, призначених для інвестування або капіталізації на строк не менше 36 місяців, пасивні доходи від якої використовуються з метою здійснення його статутної діяльності у порядку, визначеному благодійником або уповноваженою ним особою. Крім того вищому навчальному закладу надається право утворювати на громадських засадах дорадчі (дорадчо-консультативні) органи, зокрема, раду інвесторів та раду бізнесу з метою вироблення стратегії та напрямів провадження освітньої та (або) наукової діяльності.

Але даний нормативно-правовий акт також не містить згадувань безпосередньо щодо освітніх інновацій та інвестицій.

Висновок. За роки незалежності України відбулося значне зростання кількості нормативно-правових актів, що визначають стратегічні напрями розвитку освіти та її реформування. Цими документами створена законодавча база, якою передбачається загальна орієнтація на інноваційний розвиток освіти й економіки в цілому, окреслюються основні механізми реалізації цієї стратегії.

Однак, незважаючи на окремі зрушення в цьому напрямку, включення в дію більшості механізмів, що забезпечать кардинальні зміни в галузі освіти, не відбулося. Результати дослідження свідчать, що діючі нормативно-правові акти, так ті, які втратили чинність, не містять комплексного механізму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку національної сфери освіти. Чинна законодавча база, незважаючи на значні зусилля, витрачені на її розробку, не достатньо відповідає сучасним вимогам і практично не впливає на темпи інноваційного розвитку освіти в Україні.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є формування й використання якісно нового комплексного механізму інвестиційної діяльності суб'єктів освітньої сфери задля переведення вітчизняної освіти на інноваційний шлях розвитку й

його прискорення.

Список використаної літератури

1. Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента України від 17.04.2002 р. № 347/2002 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2002. – №16. – С. 11. – ст. 860. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>
 2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К: Парламентське видавництво, 2009. — 632 с.
 3. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України від 25.06.2013р. №344 / [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2013. – № 50. – С. 18. – ст. 1783. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/15828.html>
 4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014р. № 385 / [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2014. – № 70. – С. 23. – ст. 1966. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
 5. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова Верховної Ради України від 13.07.1999р. № 916-XIV / [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 1999. – № 29. – С. 11. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/916-14>
 6. Про заходи щодо забезпечення пріоритетного розвитку освіти в Україні : Указ Президента України від 30.09.2010р. № 926/2010 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2010. – №75. – С. 9. – ст. 2659. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/926/2010>
 7. Про Державну національну програму «Освіта» (Україна XXI століття) : Постанова Кабінету міністрів України від 03.11.1993 р. N 896 / [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=896-93-%EF>
- Стаття надійшла до редакції 29.12.2014 р.

T. Yarovenko

LEGAL AND REGULATORY FOUNDATIONS OF INVESTMENT PROVISIONS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF EDUCATION IN UKRAINE

The article is devoted to researching innovative directivity and investment provisions for the implementation of strategic development directions for education in Ukraine based on the thorough analysis of current regulatory and legal framework of national educational policy. According to the implemented educational policy 'an accelerated, forward-set innovative development of education' is to be provided across the whole of the territory of Ukraine. The major prerequisite for the modernization of the educational system and the pivotal factor for its further expansion is hence the development of education on the basis of latter-day scientific and technological advancements. Innovative educational activity is mandatory with each and every educational establishment regardless of the type, level of accreditation and type of ownership. For the purpose of attaining given goal, the provisions have been arranged to implement purpose-oriented innovative programs, targeted at expanding the involvement of Ukraine in the cooperation at the international market of educational services, as well as to secure the legal protection of educational innovations and results of scientific and teaching activities as intellectual property, and such.

The results of the analysis testify to the fact that the legislation in the field of innovation and investment provisions of the educational sphere is currently found to be in an unsatisfactory state with an absence of solid uniform conceptual framework. Presently, a complex mechanism of investment provision for the realization of state-defined priorities for the innovative development of educational sphere is neither implemented, nor existing. Certain aspects of legislation are related to the innovative and investment activity in general, however not considering the peculiar features of the national educational sphere. The majority of strategic documents emphasize the necessity for the formation of multivariate investment policy for education, implementing drastically newer approaches and innovation models of managing this national economy sector. However, the use of the notion of 'educational investment' as well as its interpretation is neither developed, nor included. Apparently lacking is the substantiation for the directions of funding sources usage (particularly, not only the current demands, but also investment demands) on par with their attraction mechanisms that cannot but impacts the innovative and investment activity of educational establishments. Systematizing the strategic trends in the development of the educational sphere allowed accentuating innovative, integrative, organizational and social groups of trends. The overwhelming majority of the development trends require direct investment provision while the investment-driven direction is not solely a characteristic of trends from innovative group, but rather an all-involving constituent.

Key words: legal and regulatory acts, investments, provision, education, innovative development

УДК 005.332.4:005.511

В. В. Дубініна

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність конкурентної стратегії в управлінні бізнес-процесами підприємств. Виділено ключові групи бізнес-процесів, що реалізують конкурентні стратегії підприємства роздрібною торгівлі, на базі причинно-наслідкової діаграми Ісікави. Розвинуто теоретичні аспекти формування конкурентної стратегії підприємства. Розглянуто еволюцію діяльності підприємства роздрібною торгівлі на основі моделі життєвого циклу Адізеса. Обґрунтовано вибір конкурентної стратегії в залежності від стадії розвитку підприємства.

Ключові слова: управління, бізнес-процеси, конкурентна стратегія, підприємство роздрібною торгівлі.

Дослідження, проведені автором, дозволяють виявити превальовані проблеми, що здійснюють негативний вплив на бізнес-процеси підприємства роздрібною торгівлі в Україні. Згідно [1, с.4] зберігається тенденція до зменшення кількості підприємств – юридичних осіб (з 30,7 тисяч у 2009 році до 26,9 тисяч у 2013 році), здійснюючих діяльність у сфері роздрібною торгівлі. За даними Державної служби статистики, за перший квартал 2015 року динаміка обігу роздрібною торгівлі скоротилася 21,2% у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року (у зіставних цінах) - до 139,965 млрд грн. Зазначені тенденції свідчать, з одного боку, про скорочення чисельності підприємств роздрібною торгівлі у процесі «природного відбору», втрату ринків збуту, ускладнення

господарсько-економічних процесів, з іншого - активацію конкурентної боротьби в певному ринковому просторі за утримання постійних споживачів. Одним із ефективних шляхів вирішення наведених проблеми стає управління бізнес-процесами роздрібною торгівлі, дієвим інструментом якого є довгострокова конкурентна стратегія діяльності підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню теорії процесно-орієнтованого управління підприємством присвячені праці багатьох науковців: Еріксона [2], Г. Клейнера [3], Е. Амінова [4], Б. Мільнера [10], Р. Чейза [11]. Стратегічні аспекти діяльності підприємства в умовах посилення конкуренції висвітлені у роботах І. Ансофа [5], Дж. Джонсона [6], М. Портера [7], Г. П'ятницької [8]. Однак, проведений огляд цих наукових праць свідчить, що питання формування, реалізації конкурентної стратегії в системі управління бізнес-процесами підприємства роздрібною торгівлі на сьогодні не є повністю вирішеним, що зумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних засад формування, реалізації конкурентної стратегії в управлінні бізнес-процесами підприємства роздрібною торгівлі; надання практичних рекомендацій щодо вибору і застосування конкурентної стратегії в залежності від стадії життєвого циклу підприємства роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить світовий практичний досвід, процесно-орієнтоване управління, базовим елементом в якому є бізнес-процес, на сьогодні стає найбільш прогресивним засобом, що забезпечує підприємствам якісний розвиток в галузі. Підприємство – це загальна система, у середині якої протікає безліч взаємозалежних бізнес-процесів, які відображають функції управління. Тому, бізнес-процес необхідно інтерпретувати як ланцюг логічно пов'язаних, повторюваних дій, в результаті яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта (фізично і віртуально) з метою досягнення певних результатів або продукції для задоволення внутрішніх і зовнішніх споживачів [2, с.76]. Таким чином бізнес-процеси складають фундамент будь-якого соціально-економічного утворення, а управління ними сприяє конвергенції функціональних підрозділів підприємства та є потужною об'єднуючою основою діяльності.

На наш погляд, підприємство роздрібною торгівлі необхідно розглядати як сукупність бізнес-процесів, що складають механізм здійснення торговельної діяльності.

Слід підкреслити, що в умовах конкурентної експансії бізнес-процеси діяльності підприємства роздрібною торгівлі не можуть носити хаотичний характер. Вони своїм функціонуванням визначають стан підприємства в цілому та рівень його конкурентоспроможності, а також відображають одну із форм відгуку на зміну параметрів навколишнього середовища. Підприємства, бізнес-процеси яких не відповідають потребам споживачів, апріорно, ефективними не будуть. Прикладом є підприємство роздрібною торгівлі, «вузьким» місцем якого є бізнес-процеси із збуту, що не відповідають задоволенню споживчого попиту. Як приклад, підприємство роздрібною торгівлі працює в одному ринковому сегменті, має обмежену асортиментну матрицю продуктів, а також низьку програму лояльності. У такому випадку помилкою є відокремлення збутових бізнес-процесів від маркетингових. Це свідчить, що для збуту менеджери відбирають тільки ту продукцію, що потребує мінімальних часових витрат та зусилля, а маркетологи не проводять перспективний аналіз майбутнього попиту. Споживачі підприємства, з одного боку, не завжди знаходять товар, щоб відповідав їхнім вподобанням та потребам, а з іншого - роблять покупки у конкурентів. Як результат, зниження прибутку від реалізації, втрата постійних споживачів та неспроможність залучення нових споживачів. Постає необхідність корегування бізнес-процесів підприємства роздрібною торгівлі, що забезпечать розширення асортименту

продукції та розширення діапазону цільових ринків Виходячи із розглянутого, можна стверджувати, що основну підприємства складає процесна компонента і увага керівництва акцентується на організації процесів [3, с.32]. Тому управління бізнес-процесами підприємства – можливість впливати на ефективність бізнесу шляхом побудови процесів такими, якими вони потрібні внутрішнім/зовнішнім споживачам.

При управлінні бізнес-процесами підприємства роздрібної торгівлі, по-перше, доцільно визначити цільовий стан, у який необхідно перевести бізнес-процеси із поточного стану. Необхідно виділити основні довгострокові цілі підприємства, досягнення яких змінить якісний стан діяльності. Кожен бізнес-процес повинен мати ціль або систему цілей, на досягнення яких він спрямований. По-друге, для отримання бажаного результату потрібно одночасно вирішувати як поточні, так і стратегічні завдання. По-третє, економічна експансія в торговельній галузі спонукає підприємства координувати бізнес-процеси для досягнення переваг перед конкурентами. Тому, перед топ-менеджментом постає питання пошуку інструменту, який дозволить визначити діапазон реалізації бізнес-процесів діяльності підприємства на довгостроковий часовий період. Підприємство роздрібної торгівлі, у якого є конкурентна стратегія як генеральний план дій (модель або шаблон) у навколишньому бізнес-середовищі, має можливість розвиватися послідовно і системно, що збільшує імовірність досягнення поставленої мети та раціональне використання ресурсів [4, с. 624].

Як ми бачимо, конкурентна стратегія в управлінні бізнес-процесами підприємства носить якісний характер, а її сутність розкривається через форму організації людської взаємодії, що максимально враховує можливості, перспективи, ресурси і компетенції, кошти діяльності суб'єктів, а також проблеми, труднощі, конфлікти, що перешкоджають здійсненню цих взаємодій. Підкреслимо, що не будь-який план є стратегією, якщо він не враховує взаємодію менеджерів та персоналу, тобто реалізацію «ідей колективного розуму», оснований на цінностях підприємства та не несе в собі ідеологію соціально-економічного розвитку діяльності підприємства.

Отже, головною метою стратегічного управління бізнес-процесами підприємства роздрібної торгівлі є зміна «точки буфіркації» щодо надання бізнес-процесам підприємства диференційованого стану розвитку, тобто свідомо розробка формалізованої програми розвитку для уникнення невизначеності та неорганізованості бізнес-процесів, а також перетворення їх у цілеспрямовану заплановану модель, наслідком чого є підвищення товарообігу, розробка програми лояльності споживачів, галузеве лідерство, збільшення кількості товарів в одному чеку, стабілізація діяльності та ін.).

Необхідність конкурентної стратегії в управлінні бізнес-процесами підприємства обумовлена, по-перше, векторним орієнтиром бізнес-процесів; по-друге, взаємозв'язком між внутрішніми бізнес-процесами та зовнішнім середовищем щодо надання конкурентних переваг. Тому, «формула стратегічного успіху» І. Ансоффа свідчить, що «продуктивність бізнес-процесів підприємства оптимізується, коли зовнішня стратегія і внутрішні можливості врівноважують турбулентність навколишнього світу» [5, с.123], що підкреслює о необхідності внутрішньої складової, а саме концентрації уваги на бізнес-процесах.

Управління бізнес-процесами охоплює стратегічний операційний, тактичний рівень підприємства. В економічній літературі науковці [6, 7, 8] диференціюють конкурентні стратегії в залежності від управлінського рівня, на якому вони реалізуються бізнес-процесами діяльності підприємства (таблиця 1)

Декомпозиція стратегії підприємства

Стратегічні рівні	Види стратегій	Характеристика конкурентної стратегії
Корпоративна (базова) стратегія [6, с. 123; 7, с. 63]	Стратегія стабільності, росту, розвороту, ліквідації, відділення ділової одиниці, інноваційна	Охоплює всі бізнес-процеси підприємства; є багатоаспектним планом, що визначає загальний напрям діяльності. На цьому етапі підлягають розгляду питання географічної експансії, товарного різноманіття.
Конкурентна (бізнес) стратегія [6, с. 123; 7, с. 63]	Конкурентна перевага на ринку, ринкова частка, стратегія досягнення конкурентних переваг, динаміка конкурентної поведінки, стратегія виходу на міжнародні ринки; переваги за витратами, диференціація, концентрація	Формує напрямок ефективної конкуренції на окремих ринках. Визначає продукцію, яку необхідно продавати в залежності від ринкового типу та стану конкуренції. Рішення по бізнес-стратегії прив'язані до стратегічної бізнес-одиниці, що збуває товар на окремий зовнішній ринок
Функціональна (операційна) стратегія [8, с. 24]	Фінансова, маркетингова стратегія, управління персоналом, соціальна, економічна	Визначає фактичні шляхи реалізації бізнес-процесів на базі ресурсів, що є в наявності у підприємства. Функціональні стратегії мають узгоджуватись і працювати на корпоративну та конкурентну стратегії.

Як ми бачимо, конкурентна стратегія komponується рівнево та має ієрархічну структуру, тобто стратегія нижчого рівня є підґрунтям та доповненням стратегії вищого рівня і робить свій внесок у досягнення стратегічних цілей на вищому рівні. Наприклад, підвищена увага та попит до певного торговельного бредну є стартом для функціональних бізнес-процесів таких, як розширення ринків збуту, випуск диференціації продукції, впровадження продажів on-line. Якщо не встановлено узгодження між стратегічними і функціональними бізнес-процесами, то незалежно на якому якісному рівні реалізовується стратегія, вона буде неефективною [6, с. 575]. Виходячи з логіки викладу, стратегічні переваги підприємства роздрібної торгівлі прямо пропорційно залежать від стану бізнес-процесів функціонального рівня.

Вивчення фактів теорії та практики процесно-орієнтованого управління, як правило, свідчать, що в управлінні бізнес-процесами підприємства виникненні

проблеми, які в цілому спричиняють негативний вплив на конкурентну стратегію діяльності. У таких випадках активізується небезпека переходу стратегії із активного у пасивний стан. Ми вважаємо доцільним встановлення та відображення причино-наслідкових зв'язків між проблемами та причинами (ключовими параметрами бізнес-процесів підприємства роздрібної торгівлі), що впливають на їх виникнення, у форматі діаграми Ісікави [9, с. 87]. Для цього, на наш погляд, раціонально використати відомий «Принцип Парето» 20/80», відповідно до якого фахівці виокремлюють 20% бізнес-процесів, що у подальшому забезпечать 80% результату. Такі бізнес-процеси є найбільш впливовими, а їхньою оптимізацією та корегуванням необхідно займатися в першу чергу.

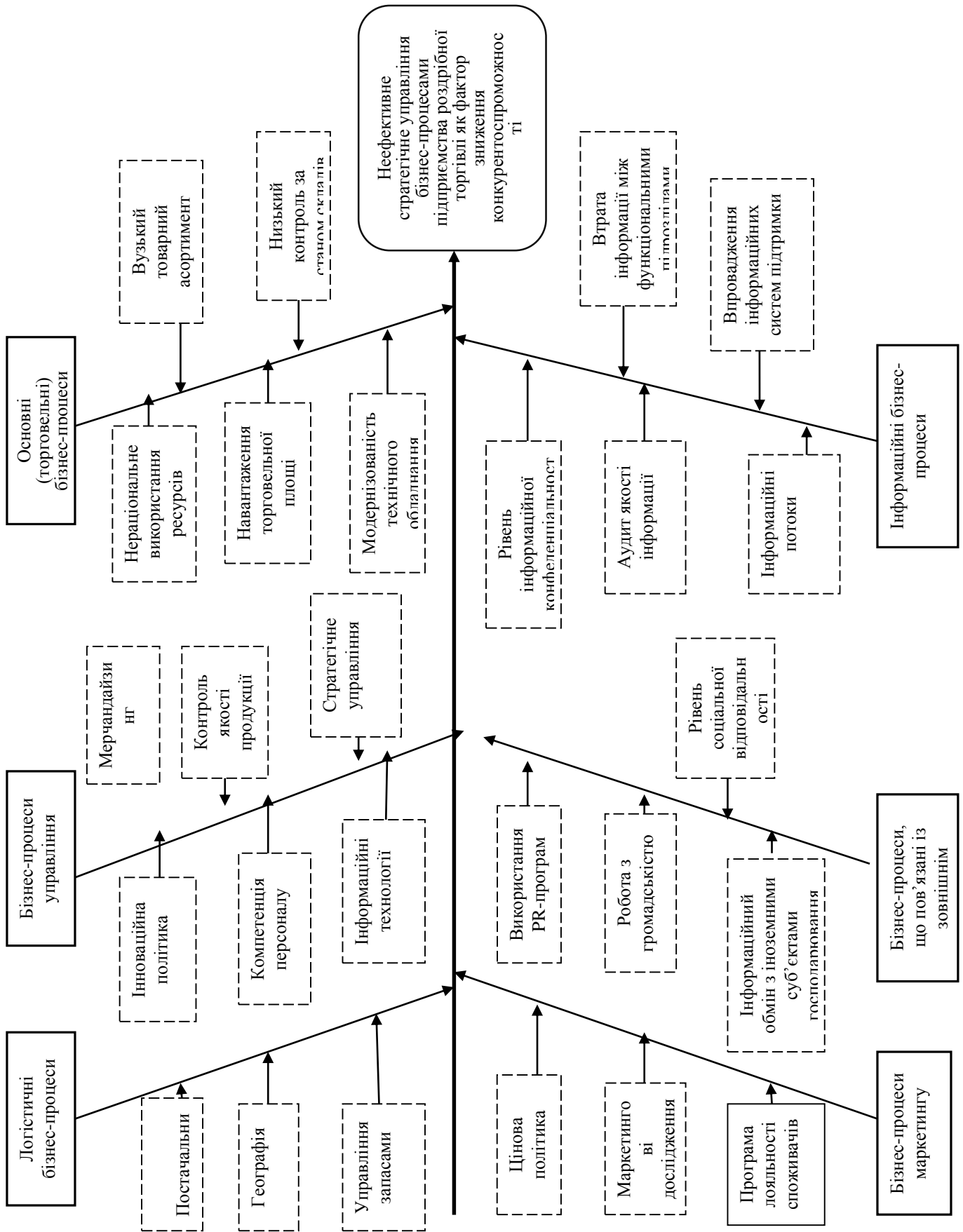
Бізнес-процеси на підприємстві роздрібної торгівлі охоплюють весь спектр діяльності починаючи з прийому та поставки продукції, маркетингу, мечандайзингу, оновлення інформації, доставки продукції, сервісного обслуговування [10, с.297]. Тому, побудова причино-наслідкових зв'язків у форматі діаграми Ісікави буде проводитись по шести ключовим групам бізнес-процесів підприємства роздрібної торгівлі, що реалізують конкурентну стратегію, а саме:

- 1) логістичним бізнес-процесам;
- 2) маркетинговим бізнес-процесам;
- 3) бізнес-процесам управління підприємством в цілому;
- 4) основним (торговельним) бізнес-процесам;
- 5) бізнес-процесам, пов'язаних із зовнішніми зв'язками;
- 6) інформаційним бізнес-процесам.

Причино-наслідкова діаграма Ісікави підприємства роздрібної торгівлі подана на рис. 1.

В аспекті дослідження необхідно зазначити, що встановлення причино-наслідкових зв'язків між шістьма найбільш вагомими групами бізнес-процесів дозволить бізнес-аналітикам, що концентрують свої зусилля над вирішенням окресленої проблеми, перш за все, «заглянути» всередину процесної структури. По-друге, ідентифікувати «вузькі місця» підприємства роздрібної торгівлі з подальшим прийняттям стратегічного рішення щодо застосування корегуючи дій задля трансформації конкурентної стратегії із неефективного стану у релевантний стан, який дозволяє відповідати сучасним викликам зовнішнього оточення.

Однак слід підкреслити, що в силу об'єктивних законів розвитку підприємство, як живий організм, має часові обмеження та характеризується поступовими етапами розвитку, тобто має певний життєвий цикл [11, с. 688]. Слід враховувати те, що ситуація в торговельній галузі змінюється на кожній стадії життєвого циклу. Це вимагає відповідної зміни стратегії і тактики поведінки підприємства на ринку. Завданням управління бізнес-процесами діяльності, у цьому випадку, є гнучке реагування на проблеми (зміна конкуренції, розвиток технологій та ін.), що виникли в певний час та вибір стратегічного варіанту, який би відповідав стадії еволюції підприємства. Керівник повинен знати, на якій стадії знаходиться підприємство та його конкуренти, оцінювати, наскільки ефективно функціонують бізнес-процеси та чи відповідають вони вимогам навколишньої середовища, а також аналізувати стратегічні можливості. На нашу думку, раціональною є ідея розглянути модель І. Адізеса [12], що найбільш багатогранно розкриває еволюцію підприємства роздрібної торгівлі та запропонувати конкурентну стратегію в залежності від стадії життєвого циклу підприємства.



Основу моделі Адізеа складають 10 стадій життєвого циклу підприємства [12, с.98]. Однак, для кращого розуміння узагальнимо та виділимо чотири найголовніші стадії життєвого циклу підприємства, власне бачення яких подано на рис.2.

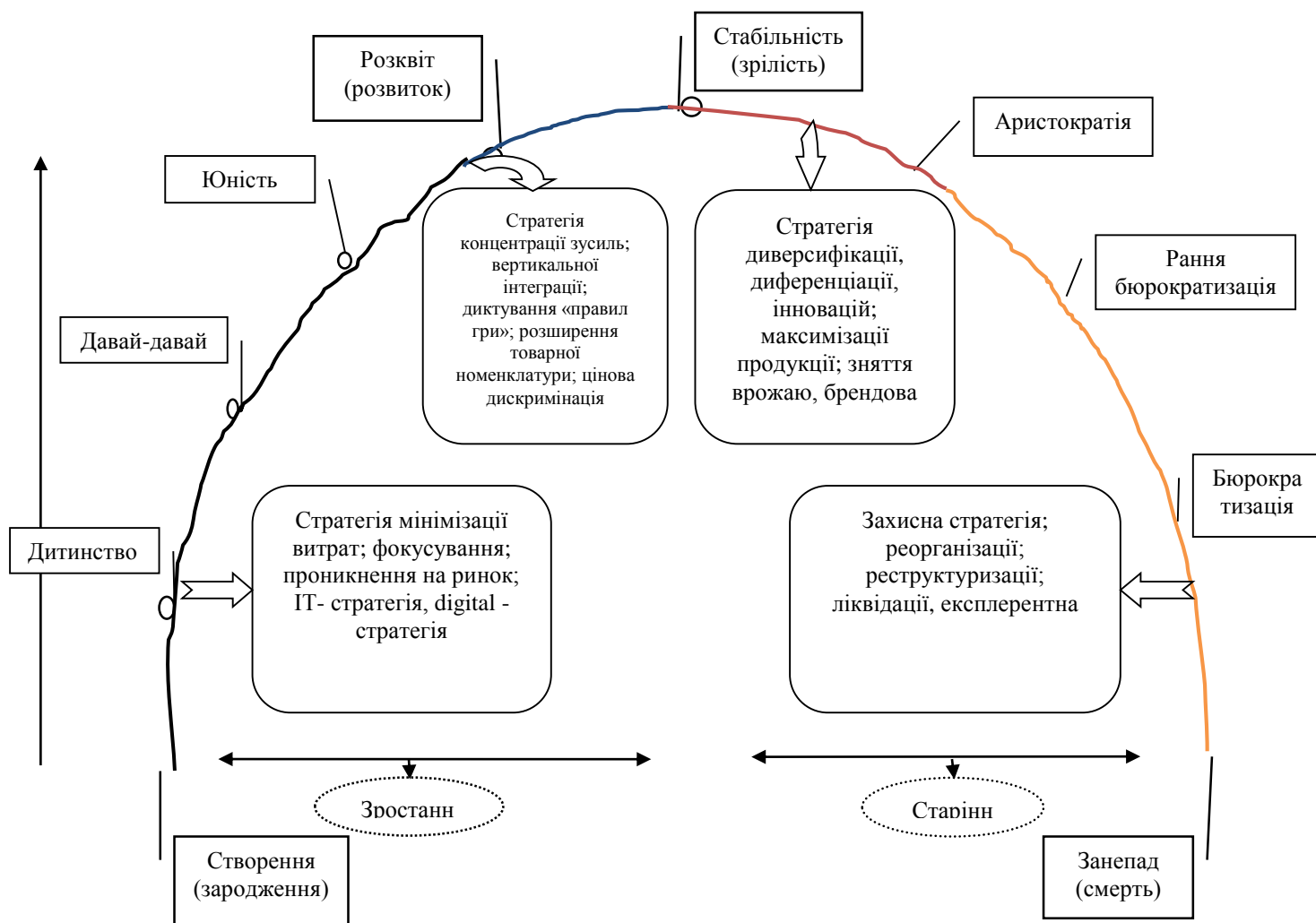


Рис. 2 Модель життєвого циклу підприємства роздрібної торгівлі

Як ми бачимо, на першій стадії зародження (створення) життєвого циклу підприємства роздрібної торгівлі виникають проблеми, пов'язані із управлінськими бізнес-процесами, а саме: узгодження юридичних аспектів діяльності, вузьке коло постачальників та споживачів, формування товарної матриці, мерчадайзингу, виведення товарів на ринок, дефіцит власних коштів, відсутність прибутку. Під час стадії дитинства та юності управління підприємством роздрібної торгівлі спрямовано освоєння, а також закріплення на ринку. Тому, найбільш дієвими конкурентними стратегіями в цьому випадку є стратегія мінімізації витрат, стратегія фокусування, стратегія повільного/швидкого проникнення на ринок, IT-, digital-стратегія.

Другій стадії розвитку підприємства роздрібної торгівлі притаманні наступні проблеми: зміна технологій, поява товарів-субститутів, підвищення конкуренції. Однак управління сприяє активізації маркетингових бізнес-процесів підприємства роздрібної торгівлі, що забезпечить ринкову експансію, а також підвищення обсягів продажу та ріст

ціни на продукцію, як результат – збільшення прибутку підприємства роздрібною торгівлі. Таким чином, ефективними конкурентними стратегіями у цей період є стратегія концентрації зусиль, вертикальної інтеграції, інновації; диктування «правил гри»; розширення товарної номенклатури; цінова дискримінація, ринкове лідерство.

На стадії зрілості підприємство роздрібною торгівлі закріплює свої позиції у діючому ринковому сегменті, досягаючи у цей час піку своєї активності. У цьому випадку підприємство роздрібною торгівлі має стабільний прибуток, однак спостерігається тенденція щодо скорочення товарообігу підприємства через перенасиченість продукцією споживачів. Одним із напрямків виживання на наведеному етапі є провадження інноваційних бізнес-процесів, автоматизація торговельних процесів, що призведе до змін якісних характеристик продукції або до комплексного оновлення товарного асортименту та закриття безперспективних товарів підприємства роздрібною торгівлі. На цій стадії життєвого циклу підприємству роздрібною торгівлі найбільш доречно використовувати конкурентні стратегії диверсифікації, диференціації, інновацій, максимізації продукції, «зняття вершків», брендів.

На четвертому етапі – занепаду спостерігаються негативні тенденції щодо зниження основних показників бізнес-процесів, що призводить до скорочення обсягів роздрібного продажу; результати комерційної діяльності стають негативні. Підприємство роздрібною торгівлі потребує радикальних перетворень основних бізнес-процесів діяльності. Таким чином, актуальними стають захисна та експлерентна стратегії, а у деяких випадках, коли підприємство потребує зміни правової форми, організаційної структури, переорієнтації підприємства, керівництво приймає стратегічне рішення щодо реструктуризації, реорганізації або ліквідації діяльності.

Таким чином, перелік традиційних конкурентних стратегій пропонуємо доповнити сучасними трьома сучасними стратегіями, що відповідають нашому часу: ІТ- стратегія, брендова та digital-стратегія [13, с. 32]. Перевагою ІТ- та digital-стратегії є здійснення видів діяльності у п'яти площинах: веб-сайт, соціальні технології, мобільні технології, трафік та зміни. У цьому випадку створюється прозора система інтернет-продажів, що конвертує інтернет-відвідувачів у покупців. Управління ІТ- та digital-стратегіями підприємства роздрібною торгівлі, з одного боку, сприятиме зменшенню навантаження на федеральні комунікаційні канали, з другого боку – розширення кордонів та каналів збуту продукції через соціальні мережі та спеціальні сайти підприємства, а використання сучасних гаджетів (смартфонів, планшетів, мультимедійних засобів та ін) дозволить максимально залучити споживача у торговельний процес, задовольнивши його вподобання. Результатом є збільшення економічних показників підприємства та стійкість економічного «здоров'я».

Слід звернути увагу на те, що в галузі, де функціонує підприємство роздрібною торгівлі, існують стратегічні групи (підприємства-конкуренти), що реалізують подібні конкурентні стратегії. Однак, має місце випадок дублювання стратегії конкурентів, що призводить до її роздвоєння, тобто підприємство починає здійснювати конкурентну боротьбу по двом напрямкам одночасно [11, с.860]. В результаті відбувається дисонанс між стратегічними цілями, на досягнення яких скоординовані бізнес-процеси, що призводить до скорочення зниження показників результативності діяльності в цілому.

Як ми бачимо, конкурентна стратегія носить індивідуальний характер, бо вона формується і впроваджується під впливом багатьох чинників. Тому, під час формування конкурентної стратегії апарат управління враховує стан бізнес-процесів підприємства роздрібною торгівлі, а також конкурентні умови, що склалися на торговельному ринку [14, с. 12]. На наш погляд, доречно представити етапи формування конкурентної стратегії, що відображає специфіку підприємства роздрібною торгівлі (рис. 3).

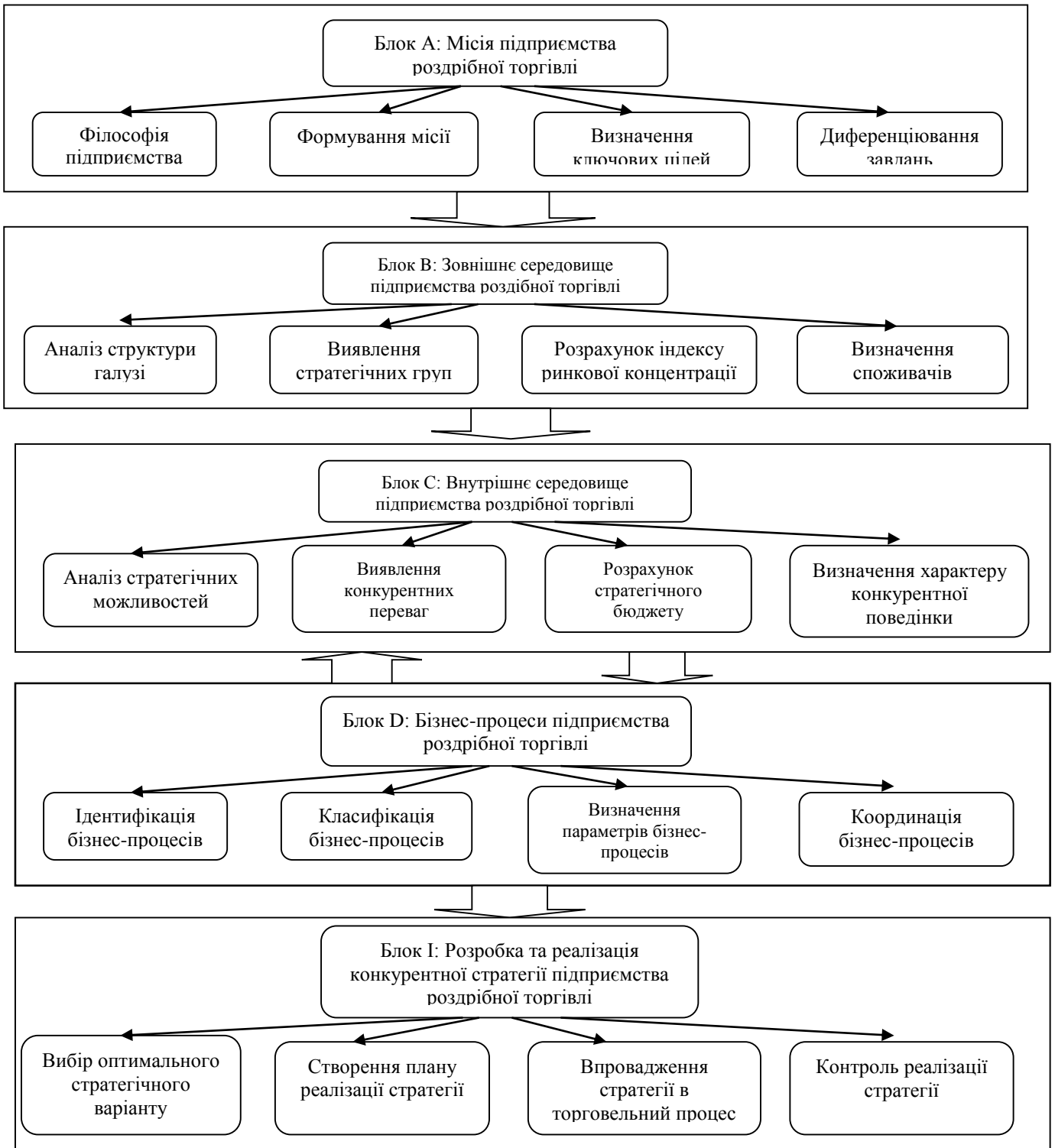


Рис. 3 Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства

Структурно алгоритм складається із пов'язаних блоків, що утворюють систему. Вони розкривають діяльність підприємства роздрібної торгівлі по ключовим напрямкам, а саме: Блок А: місія підприємства роздрібної торгівлі; Блок В: зовнішнє середовище підприємства роздрібної торгівлі; Блок С: внутрішнє середовище підприємства роздрібної торгівлі; Блок D: бізнес-процеси підприємства роздрібної торгівлі; Блок I: розробка та реалізація конкурентної стратегії підприємства роздрібної торгівлі. Наведений алгоритм

включає стратегічну діагностику, вибір місії та цілей, аналіз бізнес-процесів, розробку, реалізацію стратегії та стратегічний контроль. Сформована таким чином конкурентна стратегія повинна бути адекватною, а також зрозумілою для кожного співробітника підприємства роздрібною торгівлі. Слід підкреслити, що конкурентна стратегія – продукт творчої діяльності та синергетичної єдності управлінців та співробітників, що ґрунтується на принципі логічності, досвіду, а також ідейності. Управління конкурентною стратегією призведе до підвищення рівня результативності бізнес-процесів над рівнем конкурентів у довгостроковому періоді.

Висновки. В процесі дослідження виявлено, що конкурентна стратегія напряму залежить від бізнес-процесів підприємства та реалізується шістьма головними групами процесів. Всі ці процеси є об'єктами управління підприємства роздрібною торгівлі. Керівництво індивідуально формує конкурентну стратегію, враховуючи ряд особливостей: 1) специфіку діяльності; 2) стан галузі; 3) стратегічні можливості та компетенції; 4) стадії життєвого циклу підприємства роздрібною торгівлі. Управління бізнес-процесами сприяє ефективній реалізації конкурентної стратегії, підвищенню конкурентоспроможності та результативності діяльності в цілому.

Виходячи із наведеного, перспективою подальшого дослідження є оцінка ефективності та результативності реалізації конкурентної стратегії підприємства роздрібною торгівлі методом системи збалансованих показників

Список використаної літератури

1. Програма розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2016 року
 2. Ericsson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg Sweden, 1993. — 170 с.
 3. Г.Б. Клейнер Системный подход к экономической политике // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 5. С. 30–42.
 4. E.F Aminov. Stages of Competitive Strategies Development and Realization // Practical Marketing. 2006. № 6 (112).
 5. И. Ансофф, Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999.
 6. Джонсон, Шоуз, Уиттингтон Корпоративная стратегия: теория и практика, 7-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 800 с.
 7. М Портер. Конкуренция. – М.: издательский дом «Вильямс», 2001. – С.65.
 8. Г. І. П'ятницька Інноваційні стратегії в сучасних умовах господарювання: суть та наукові підходи до формування вибору / Г.І. П'ятницька // Проблеми науки. – 2011. – № 11. – С. 21–29.
 9. К Исикава. Японские методы управления качеством / Сокр. пер. с англ. / Под. ред. А. В. Гличева. – М. : Экономика, 1988. – 214 с.
 10. Б. З Мильнер. Теория организации.– М.: ИНФРА- М, 1998.– 336.
 11. Чейз Джейкобз, Аквиоло Производственный и операционный менеджмент, 10-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1184 с.
 12. И. Адизес Как преодолеть кризисы менеджмента: диагностика и решение управленческих проблем.– СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006.
 13. Skott Klososki Razrabotka digital-strategii-Noveyshie-instrumenty-i tekhnologii- Режим доступу - <http://www.likeni.ru/events/>.
 14. А.М. Бакиева, В. А. Ковшов Научно-методические аспекты формирования конкурентных стратегий предприятий // Экономический вестник Урала. 2010. № 3.
- Стаття надійшла до редакції 10.05.2015 року

V. Dubinina

COMPETITIVE STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

It has been revealed in the article that the company is a general system, in the middle of which takes place a set of interconnected business processes reflecting management functions. Competitive strategy in the management of business processes of the enterprise is based on the qualitative nature, and its essence is revealed through the form of the human interaction organization that taking into account the possibilities, perspectives, resources and competencies and funds of the agents, as well as problems, difficulties, conflicts preventing the implementation of these interactions. Management of business process covers strategic, operational, tactical level of the enterprise, implementing the competitive strategy of the enterprise on all of the mentioned levels.

Business processes in the retail enterprise enclose the entire spectrum of activities, starting with the reception and delivery of products, marketing, merchandising, updating of information, product delivery, customer service. In this case it is necessary to identify the basic strategic issues of the retail enterprise and build the Isikava diagram of the cause and effect relationships, which discloses in the most detail form the main groups of business processes affecting the solution of the presented problems.

Due to objective laws of the development the enterprise as a living organism, has a time limit and characterized by gradual stages of development, that is, has a life cycle. Rational is the idea to consider a model of the I. Adizes, that in the most diverse form reveals the evolution of retailers and offer a competitive strategy depending on the stage of the enterprise life cycle. The IT and digital strategy of a retail enterprise in modern conditions is relevant providing expansion of the borders and sales channels of the products through social media and special sites of the enterprise, and the use of modern gadgets (smartphones, tablets, multimedia devices, etc.) will allow to involve the consumer in the shopping process, satisfying his preferences.

Management of business processes facilitates the effective implementation of competitive strategy, increase of the competitiveness and performance in general.

Key words: *management, business processes, competitive strategy, the retailer*

УДК 330.142.211.4:339.774

Н. М. Новікова

ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена формуванню амортизаційної політики підприємства. Досліджено сутність понять амортизація та амортизаційна політика, визначено принципи, на яких формується амортизаційна політика підприємства, її складові. Проаналізовано особливості бухгалтерського та податкового обліку амортизації.

Ключові слова: *амортизація, амортизаційна політика, податковий облік амортизації, бухгалтерський облік амортизації, методи амортизації, термін корисного використання.*

Постановка проблеми. Сучасний стан фінансово-платіжної кризи та високий рівень інфляції спонукає підприємства України до пошуку джерел фінансування своєї господарської діяльності. Одним із таких внутрішніх джерел є амортизаційний фонд підприємства. Амортизаційна політика підприємства, як складова економічної політики, тісно пов'язана з податковою політикою, тому суттєво впливає на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування амортизаційної політики полягає у

ефективному відтворенні основних засобів, оскільки вони значною мірою визначають ефективність суспільного виробництва, темпи впровадження інновацій. Обираючи амортизаційну політику підприємства повинні враховувати і свій фінансово-господарський стан. Об'єктивна необхідність поглиблення теоретичних, методичних і прикладних досліджень у сфері амортизаційної політики, з метою підвищення ефективності роботи підприємства, обумовили вибір напрямку даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування та удосконалення амортизаційної політики підприємства присвячено значна кількість наукових робіт таких вітчизняних дослідників як О.Бондар, Н.Виговська, С.Новицька, Н.Потапова-Сінько, М.Сементух та інші. Автори аналізують методи амортизаційних відрахувань, пропонують власні підходи щодо визначення політики нарахування амортизації. Але, в той же час, в сучасних складних економічних умовах, виникає потреба в удосконаленні методичних напрямків підходів щодо визначення ефективної амортизаційної політики.

Виклад основного матеріалу. Амортизаційна політика значною мірою відбиває політику держави, оскільки її формування базується на принципах, методах і нормативах амортизаційних відрахувань, затверджених законодавчими та нормативними документами.

За економічним змістом сума нарахованої амортизації повинна відображати вартість основних засобів, яка була використана (або спожита) за період їх експлуатації. Розподіл купівельної вартості активу здійснюється таким чином, щоб погодити витрати, які було здійснено при його придбанні, з доходами, які буде отримано завдяки його використанню в кожному періоді.

З економічного погляду амортизація - це процес поступового перенесення вартості основних засобів на вартість виробленої продукції. Чим повільніше відбувається цей процес, тим більша різниця між основними засобами, застосованими в процесі виробництва, і основними засобами, споживаними в ньому. Коли ця різниця зникає, це означає, що засіб праці віджив свій вік і разом зі своєю споживною вартістю втратив свою вартість.

М. Сементух визначає, що амортизаційна політика – це цілеспрямована діяльність підприємства з вибору та застосування одного з можливих методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду[1,с.217].

Основна мета розробки амортизаційної політики, на думку науковця Н.Виговської - є збільшення за рахунок внутрішніх джерел власних фінансових ресурсів. Це здійснюється двома шляхами: формування амортизаційного фонду та зменшення суми податку на прибуток [2,с.58].

Обґрунтованим та в повній мірі розкритим є визначення амортизаційної політики Скоморохова С.Ю. Ніколаєнко С.М. В науковій праці цих авторів амортизаційна політика представлена як процес відтворення основного капіталу, направлений на підвищення технічного рівня виробництва, запобігання надмірному зносу його активної частини, вдосконалення видової, технологічної і вікової структури основного капіталу, нарощування основного капіталу і об'єму випуску продукції, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізацію прибутку та активізацію інвестиційної діяльності підприємств[3,с.67].

Таким чином, сутність амортизаційної політики можна сформулювати як складову частину загальнодержавної політики та частину стратегії підприємства щодо формування власних фінансових коштів підприємства, яка полягає в оптимізації потоку власних фінансових ресурсів, що реінвестуються у виробничу діяльність.

Введення міжнародних стандартів фінансової звітності та прийняття МП (С) БО надало можливість підприємствам формувати власну амортизаційну політику, а саме, підприємства здійснюють [4]:

- оцінку і переоцінку основного капіталу. Проведення переоцінки індексним

методом, методом прямого перерахунку;

- визначення терміни корисного використання основного капіталу. Слід відмітити, що в Податковому кодексі визначено перелік обмежень щодо встановлення підприємством терміну корисного використання [5];

- вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації. Застосований метод нарахування амортизації повинен відображати схему роботи підприємств в частині споживання економічних вигод, що отримують від активу;

- забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань. При цільовому використанні амортизаційні відрахування вкладаються у виробництво і забезпечують дохід на рівні рентабельності власного капіталу, необхідний для відновлення зношеного майна;

- мінімізацію морального і фізичного зносу основного капіталу. Впровадження нової техніки і технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу та ін.;

- вибір найбільш ефективних форм відтворення основного капіталу. Здійснення своєчасного і якісного технічного переозброєння, реконструкції і модернізації виробництва.

Термін корисного використання основних засобів визначається підприємством самостійно, враховуючи:

- очікуваний спосіб отримання економічних вигід від використання об'єкта основних засобів;

- темпи фізичного та морального зносу;

- ситуацію на ринку продукту;

- інтенсивність використання об'єкта основних засобів;

- очікуваний строк здійснення господарської діяльності.

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання. Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання [4].

Але в той же час, на думку О.В. Бондар самостійне визначення підприємством термінів корисного використання амортизації має ряд недоліків [3,с.40]. По-перше, відбуваються серйозні розбіжності у термінах корисного використання на аналогічні об'єкти у різних підприємств, які використовуються в однакових виробничих умовах. Тому, суб'єктивне визначення розміру амортизаційних відрахувань робить неможливим порівняння собівартості продукції та фінансових результатів. Таким чином, втрачається, особливо в умовах високої інфляції, об'єктивність інформації про нарахування амортизації, що веде до викривлення фінансової звітності.

По-друге, термін корисного використання в більшості випадків не збігається зі строком експлуатації основних засобів, передбаченим у технічній документації, через вплив різних факторів, особливо моральних. В такому випадку необхідно окремо підходити до визначення терміну корисного використання окремо для кожного виду основних засобів, що потребує значних витрат часу.

По-третє, при самостійному виборі терміну використання основних засобів підприємство самостійно визначає розмір амортизаційних відрахувань, що відображається на фінансовий результат підприємства. Якщо підприємство збільшує термін використання основних засобів, це веде до збільшення прибутку підприємства, а не виправдане заниження-збільшує витрати і зменшує прибуток.

В стандарті П(С)БО 7 «Основні засоби» визначено п'ять методів нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний та виробничий [4]. Крім вказаних бухгалтерських методів, також підприємство може нараховувати амортизацію податковим методом.

Обираючи метод, підприємство повинно звернути увагу перш за все на переваги та недоліки кожного методу амортизації та врахувати їх в сучасних умовах кризи.

Науковцем Н. Гаврилук систематизовано переваги та недоліки кожного методу амортизації (табл.1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів амортизації [7]

Метод нарахування амортизації	Переваги	Недоліки
Прямолінійний метод	Простота застосування	Недоліком цього методу є те, що сума амортизації не залежить від обсягів виробленої продукції, що не дозволяє реально розрахувати собівартість
Метод зменшення залишкової вартості	Основна частина амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації, що є виправданим у випадку швидкого морального старіння об'єкта основних засобів	В перші роки застосування завищується показник собівартості продукції (товарів, робіт, послуг)
Метод прискореного зменшення залишкової вартості	Основна частина амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації, що є виправданим у випадку швидкого морального старіння об'єкта основних засобів	Не дозволяє відображати реальний фінансовий стан. При застосуванні даного методу в перші роки експлуатації об'єкта основних засобів показник собівартості завищується. Ну недоліком також є складність розрахунку.
Кумулятивний метод	На відміну від інших прискорених методів суми нарахування, зменшення амортизаційних сум відбувається рівномірно	При застосуванні даного методу сума амортизації не залежить від обсягів виробленої продукції, що не дозволяє реально розрахувати собівартість.
Виробничий метод	При застосуванні даного методу можна реально оцінити стан об'єкта основних засобів та сума амортизаційних відрахувань пропорційна обсягу випущеної продукції (товарів, робіт, послуг)	Застосування методу обмежене тим, що не завжди можливо визначити виробничу потужність об'єкта протягом всього терміну його експлуатації.

Обираючи бухгалтерський облік амортизації необхідно врахувати такі особливості:

- 1) амортизуються будь-які основні засоби, які перебувають на балансі підприємства,
- 2) нарахування амортизації проводиться щомісяця за кожним об'єктом окремо,
- 3) амортизується первинна вартість основних засобів, з урахуванням покращень, що призвели до зростання економічних вигід від використання об'єкта,
- 4) у разі реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання і консервації основних засобів нарахування амортизації призупиняється.

При виборі податкового обліку врахувати необхідно такі особливості:

- 1) амортизації підлягають витрати на придбання, виготовлення, капітальний ремонт, реконструкцію, модернізацію та інше поліпшення основних засобів. Безкоштовно отримані основні засоби амортизації не підлягають,
- 2) нарахування амортизації відбувається щоквартально,
- 3) використовується для усіх груп єдиний метод нарахування амортизації з різними коефіцієнтами,

4) база для нарахування амортизації балансова (залишкова) вартість груп основних засобів на початок звітного кварталу,

5) амортизація окремого об'єкта групи основних засобів 1 здійснюється до досягнення балансовою вартістю такого об'єкта ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а залишкова вартість такого об'єкта відноситься до складу валових витрат із результатами відповідного податкового періоду,

6) амортизація основних засобів 2 та 3 груп здійснюється до досягнення балансовою вартістю даної групи нульового значення. Балансова вартість об'єктів цих груп не змінюється при виведенні з експлуатації окремих об'єктів.

Доречним буде проаналізувати яким методом нарахування амортизації надають переваги підприємства в Україні. За результатами статистичних обстежень 2,2 тис. підприємств, яким належать 12 % основних засобів підприємств України, 54 % підприємств застосовують у бухгалтерському обліку бухгалтерські системи амортизації, тобто рівномірний, кумулятивний, виробничий, метод зменшення залишкової вартості. Та методи прискореного зменшення залишкової вартості. Решта 46 % підприємств використовують податкову систему амортизації [7].

З п'яти методів бухгалтерської амортизації переваги розподілилися таким чином, у %:

- метод зменшення залишкової вартості - 53,5;
- рівномірний - 43;
- виробничий - 3;
- метод прискореного зменшення залишкової вартості - 0,3;
- кумулятивний - 0,2 . [7].

Вибір методу амортизації визначається рівнем поточної потреби підприємства в інвестиційних ресурсах, готовністю підприємства реалізувати інвестиційні проекти, які забезпечать відновлення необоротних активів.

Однак, незважаючи на різноманіття методів амортизації необоротних активів, вихідна база її нарахування носить уніфікований характер. Вона базується на наступних трьох основних показниках:

- 1) сума первісної вартості амортизованого активу;
- 2) сума ліквідаційної вартості амортизованого активу (якщо ліквідаційна вартість не прогнозується, амортизований актив характеризується терміном "актив з нульовою ліквідаційною вартістю");
- 3) передбачуваний період експлуатації ("період корисної служби") використовуваного необоротного активу (виражений тимчасовим періодом, обсягом виробленої з його участю продукції, загальним технічним його ресурсом і т.п.).

Враховуючи вищезазначене, доречно виділити наступні складові елементи амортизаційної політики підприємства[1]:

- 1) оцінка і переоцінка основного капіталу (проведення переоцінки індексним методом, методом прямого перерахунку);
- 2) збільшення амортизаційних відрахувань спричиняє зростання витрат на виробництво продукції, а отже за фіксованого рівня цін зменшує прибуток підприємств. Однак розміри збільшення амортизаційних відрахувань і зменшення прибутку, що залишається в розпорядженні підприємств, не збігаються, тому що кошти, які спрямовуються на амортизацію основних засобів, не оподатковуються, на відміну від прибутку. А навпаки, ще й зменшують останній до оподаткування. Тому для підприємств вигідніше збільшувати суму амортизаційних відрахувань як основне джерело фінансування виробничого розвитку підприємств в умовах ринкової економіки, забезпечуючи їм пом'якшення податкового режиму.

Важливо, при формуванні амортизаційної політики, враховувати і темпи інфляції. В умовах високої інфляції, яка характерна для України на сучасному етапі, база нарахування амортизації постійно знижується, а відповідно, і розміри амортизаційних відрахувань. Також інфляції впливає і на вартість накопичених коштів амортизаційного фонду. Що

негативно впливає на фінансові можливості підприємства щодо швидкості оновлення матеріально-технічної бази.

Основу формування амортизаційної політики закладає держава, оскільки визначає основні її принципи: порядок визначення амортизації, норми амортизаційних відрахувань, віднесення амортизації на витрати, віднесення витрат на капітальний ремонт, реконструкцію, технічне переозброєння виробництва, використання коштів амортизаційного фонду[8].

Висновки та пропозиції. Аналізуючи обрану підприємством амортизаційну політику, постає потреба у виділенні основних ознак її ефективності. До них пропонується віднести:

1) перевищення в динаміці обсягу річної суми амортизаційних відрахувань та вартості введених основних засобів над вартістю виведених з експлуатації зношених основних засобів. В складних економічних умовах це свідчить про здатність підприємства фінансувати виробничий розвиток за рахунок амортизаційних відрахувань;

2) розмір балансової вартості активів та сума амортизаційних відрахувань забезпечують реалізацію ефекту “податкового щита” за рахунок амортизації;

3) при позитивних темпах приросту засобів праці відбувається зменшення середнього віку будівель та обладнання, зростає сума амортизаційних відрахувань у собівартості продукції. В той же час, при зростанні обсягів виробництва збільшується фондівіддача та вивільнюються з обороту кошти, які перевищують витрати прибутку, що спричинені збільшенням амортизаційних витрат.

Список використаної літератури

1. Сементух М. Особливості амортизаційної політики підприємства. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/4840/1/88.pdf>

2. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи // Н.Г. Виговська.- Житомир.-1998.

3. Скоморохова С.Ю. Ніколаєнко С.М. Сучасна концепція амортизаційної політики підприємства // С.Ю. Скоморохова.- Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 4.- 2014.- с.6 5-67

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» N 92 від 27.04.2000р.

5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010р. №2755-VI.

6. Бондар О.В. Проблеми формування амортизаційної політики в ринкових умовах господарювання // О.В. Бондар.- Актуальні проблеми економіки. №1(43).-2005.-с.38-42

7. Гаврилюк Н. Методи нарахування амортизації необоротних активів: переваги та недоліки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/7_81885.doc.htm

8. Бабяк Н.Д. Амортизаційна політика та її вплив на фінансово-економічну діяльність підприємств. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.04.01 – Фінанси, грошовий обіг і кредит. – Київський національний економічний університет, Київ, 2004.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2015 року.

N. Novikova

DEPRECIATION POLICY OF AN ENTERPRISE

The scientific article considers the issue of choosing depreciation policy of an enterprise. There is analyzed the essence of the concepts «depreciation» and «depreciation policy». Depreciation policy means activity of an enterprise as to forming own financial means of an enterprise and it consists in optimization of a flow of own financial resources which are reinvested in production activity.

The basis of depreciation policy formation is laid by the state, as it determines its basic principles: order of depreciation assessment, the depreciable amount to be charged, charging off the depreciation over the expenditures, charging off the depreciation over the capital reconstruction, technical re-equipment of production, the use of the means of reserve for depreciation. The choice an enterprise depreciation policy is made on the basis of the National Accounting Regulations (Standards) No.7.

In the article there are determined the peculiarities and disadvantages in setting the term of useful life of non-current assets. In order to do this, it is feasible to estimate, how the sum of the accrued depreciation may influence the financial indicators of an enterprise. Setting the terms of useful life of depreciation independently by an enterprise has a number of disadvantages. First, there occur serious divergences in the terms of useful life for analogical objects at different enterprises which are used in identical production conditions. Second, in most cases the term of useful life does not coincide with the term of exploitation of the non-current assets which is prescribed in technical documentation because of the influence of different factors, especially moral ones. Third, if an enterprise chooses the term of the non-current assets use independently it also determines the depreciable amount to be charged and it is reflected at the financial result of an enterprise.

The article analyses depreciation accounting which includes such methods as: straight-lined depreciation, reducing balance basis, double declining balance method, sum-of-years depreciation method, unit-of-production depreciation. Except for the accounting methods mentioned above, an enterprise may also charge depreciation using a tax method. There are determined the peculiarities of the use of these methods while choosing between accounting depreciation and tax depreciation. There is studied, which methods of depreciation Ukrainian enterprises prefer.

The choice of a depreciation method is determined by the current requirement of an enterprise in investment resources, by readiness of an enterprise to introduce investment projects which may renew non-current assets. While choosing depreciation policy, it is important to consider also the inflation rate.

Key words: depreciation, amortization policy, tax accounting depreciation, accounting depreciation, amortization methods, useful lives.

УДК 37.014.005

М. В. Набок

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ: СУБ'ЄКТИ, ПІДХОДИ, ПРАКТИКА

У статті аналізується чинне оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики України. Констатується те, що оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики на місцевому рівні здійснюється переважно регіональними органами управління освітою згідно усталених форм такого оцінювання і яке виконує регулюючу функцію в механізмі державного управління освітою. В роботі автор акцентує на тому, що оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики органами управління освітою різного рівня не надає можливості отримання об'єктивної оцінки. В якості ключового доказу використовується відсутність затверджених чітких критеріїв оцінювання і технології їх застосування в дослідженнях результативності освітньої політики. Особливу увагу приділено оцінкам національних експертів, науковців, фахівців міжнародних, державних та недержавних установ, фондів. На закінчення автор стверджує те, що впровадження нових критеріїв і показників оцінки

результатів державної освітньої політики, сумісних з прийнятими в міжнародних порівняльних дослідженнях освіти, пов'язано насамперед зі зміною сутності методів державного управління освітою.

Ключові слова: державна освітня політика, оцінювання, суб'єкти, підходи, практика.

Постановка проблеми. У сучасній українській освітній політиці метод оцінювання використовується досить рідко, тоді як в європейських країнах він є основою для перевірок ефективності реалізації державних програм і недержавних проектів. Сутність проблеми полягає в тому, що досі не існує чітких критеріїв оцінювання і технології їх застосування в дослідженнях результативності освітньої політики. Зрозуміло, що це не сприяє підвищенню її ефективності. Більш того, складність реформування системи освіти та наявність зумовлених його здійсненням гострих проблем, відсутність чітких інструментів публічної політики створюють підстави для необ'єктивних, заангажованих оцінок результатів впровадження освітньої політики держави. Взагалі сутність оцінювання політики полягає в систематичній оцінці якості та ефективності результатів політики для вивчення її впливу на суспільство і вироблення рішень [12]. Очевидна складність визначення поняття «оцінювання» зумовлена його зв'язком з теоретичною наукою і практикою. Адже оцінювання може розглядатися як метод вивчення реальності, що використовується в різних науках, і як метод підвищення ефективності державного управління шляхом надання своєчасної та якісної інформації. Водночас зауважимо, що згідно ст.4 Закону України «Про освіту» здійснення державної освітньої політики покладено на органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, тому оцінювання її результатів може і повинно бути підставою для прийняття стратегій, програм, планів розвитку місцевих освітніх систем, які нерідко є найголовнішим складником соціально-економічної системи всього адміністративного району чи міста [1]. Тому підвищення ефективності управління місцевою освітньою системою підвищує ефективність державного управління соціально-економічним розвитком відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботі нами було використано комплекс теоретичних методів: аналіз нормативно-правових актів у сфері освіти та наукової літератури з проблеми дослідження; вивчення та узагальнення даних різних недержавних установ, статистики у сфері освіти, порівняння і зіставлення отриманих даних. Для оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики України були застосовані наступні критерії: ефективність, адекватність, справедливість, прийнятність. Аналізуючи основні результати впровадження освітньої політики в Україні періоду незалежності, можемо стверджувати, що держава не стоїть осторонь від загальносвітових тенденцій, а, навпаки, формує свою освітню політику з урахуванням впливу багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. При цьому відзначимо, що, за твердженням провідних вітчизняних вчених України у сфері освіти В. Кременя, В. Андрущенко найбільш істотно впливає на освіту глобалізація, як стабільна тенденція світової цивілізації і основна закономірність її сучасного розвитку [5; 9]. Це дозволяє, враховуючи тенденції та перспективи розвитку освіти, потреби суспільства, держави в освіті та освічених громадянах розробляти реалістичну освітню політику, яка ґрунтується на вітчизняному досвіді з урахуванням досягнень в освітній сфері зарубіжних країн. Крім того, зауважимо, що формування державної політики в галузі освіти України відбувається разом з соціально-економічними змінами, що зумовлює деякі особливості її реалізації. Тому й результати впровадження державної освітньої політики, стан системи освіти залежать від названих обставин, виваженості, правильності, адекватності державних рішень і правильно розставлених акцентів у визначенні стратегічних пріоритетів [9].

Ґрунтовний аналіз державної освітньої політики України кінця другого тисячоліття представлений в дослідженні, виконаному в 2003 році національними експертами в тісній

співпраці з фахівцями Міністерства освіти і науки, інших міністерств і відомств держави, провідними вченими Академії педагогічних наук України, викладачами кафедр педагогіки вищих навчальних закладів, педагогами-практиками, міжнародними експертами та громадськістю. Результатом роботи стали варіанти політики щодо рівного доступу до якісної освіти, управління нею, фінансування, змісту та моніторингу якості. Аналізуючи сучасні підходи до розвитку освіти, автори визначили можливі альтернативи і оцінили перспективи їх впровадження. Проведене дослідження стало першою спробою комплексного підходу до визначення та розробки варіантів вирішення проблем освітньої системи України відповідно до викликів, які висуває людству XXI століття [11].

У виконаному в 2011 році дослідженні Міжнародним центром перспективних досліджень, який фінансується Агентством США з міжнародного розвитку, оцінено вплив організацій громадянського суспільства на проведення освітньої реформи для забезпечення зв'язку освіти і ринку праці. Результати дослідження привертають увагу до недостатньої згуртованості представників громадянського суспільства у його впливі на формування державної політики для забезпечення конкурентоспроможності освіти. Констатовано також відсутність єдиної публічної думки про ціну неререформування системи освіти. Тому невідкладним є налагодження співпраці між усіма зацікавленими сторонами і урядом, які є розробниками освітньої політики на підставі чітких інструментів публічної політики [8].

Результати опитування Фонду якісної політики щодо оцінки освітньої політики уряду у 2011 році свідчать про значну кількість невирішених проблем в освітній системі держави. Вони зумовлені, насамперед, відсутністю в діях уряду цілісного бачення освітньої політики. Констатується наявність волі Президента України до проведення реформ, щоб зробити освітній сектор ресурсом для розвитку держави, однак цього недостатньо для ефективного впровадження освітньої політики [7].

Аналіз проблем, що перешкоджають здійсненню освітніх реформ в Україні, наведено в дослідженні Світового банку, виконаного за підтримки Інституту відкритого суспільства в рамках проекту «Популярна економіка: моніторинг реформ». У місячному звіті в лютому 2013 року констатовано, що протягом двадцяти років незалежності система української освіти практично не реформувалася. Основними недоліками цієї системи залишаються обмежена автономія навчальних закладів, неефективність державного фінансування і корупція. Названі проблеми взаємопов'язані і призводять до погіршення якості освіти та одночасно визначають напрямок дій з реформування системи освіти [10].

Виклад основного матеріалу.

Оцінювання результатів впровадження освітньої політики має ґрунтуватися на певних критеріях. Для цього використовуються переважно критерії, що впливають з офіційного переліку цілей стратегій і програм, які визначаються до початку їх впровадження. При визначенні таких цілей слід враховувати, що вони повинні бути спрямовані не тільки на вирішення проблем освіти, а й відповідати очікуванням учасників політико-освітнього процесу. Тому найчастіше в наукових джерелах зустрічаються такі критерії оцінки результатів впровадження освітньої політики: результативність, ефективність, адекватність, справедливість, доцільність або прийнятність. Зауважимо, що їх застосування відбувається по факту, коли є певний результат освітньої політики у вигляді статистичних даних, тенденцій, порівнянь, оцінок, тобто ретроспективно. Наукові дослідження державної освітньої політики розрізняють три рівня освітньої політики, а саме: обговорення політики (обговорення, цілі, оголошення), діяльність політики (стратегії, програми, плани) та впровадження політики (результати впровадження, коригування, адаптація). Принципи і цілі освітньої політики є найбільш статичними і орієнтують її, згідно ст. 6 Закону України «Про освіту», на досягнення національною системою освіти сучасного світового рівня, відродження її самобутнього національного характеру, збільшення інтелектуального потенціалу країни [1]. Зміна принципів або цілей

освітньої політики в основному є наслідком зміни або серйозного коригування політичного курсу. Дії суспільства і державних органів щодо розвитку системи освіти в досягненні задекларованих цілей повинні змінюватися динамічно, адекватно реагуючи на різні чинники. Тому, оцінюючи освітню політику, важливо не тільки, і навіть не стільки вивчати декларовані цілі, скільки аналізувати реальні дії і порівнювати конкретні результати розвитку освіти з певними цілями. Не менш важливим є і аналіз того, яким чином відбувалося обговорення і прийняття цілей, стратегій, програм та хід їх впровадження. При цьому слід враховувати, що освітня політика не може видавати миттєвий результат. Однак, як і будь-яка діяльність, що має кінцевий продукт, вона може і повинна оцінюватися. Складність оцінювання освітньої політики полягає в тому, що її соціальні наслідки виявляються у віддаленій перспективі [9].

У наукових дослідженнях і вітчизняних і зарубіжних вчених чимало напрацьовано щодо оцінювання ефективності державної політики, у тому числі освітньої. Різні аспекти дослідження оцінювання ефективності державної політики висвітлені в працях вітчизняних вчених, зокрема К.Вайс, С.Семенко, О.Оболєнського, Л.Приходченко та ін. Оцінювання результатів впровадження політики вивчає наслідки певних державно-управлінських дій, тобто того, що сталося після реалізації програми чи політики. Це складне завдання, оскільки нерідко наслідки прямо або побічно пов'язані з багатьма причинами, і діяльність державного управління - лише одна з них. Оцінювання результатів впровадження політики має дати висновок, оцінку, якою ціною була досягнута мета і отримані конкретні результати. Однак щоразу оцінювання результатів відбувається на завершальному етапі певної державно-управлінської діяльності [12]. Всього за час незалежності в системі освіти України реалізовувалися і продовжують реалізовуватися три масштабні реформаторські організаційно-управлінські проекти. Це Державна національна програма «Освіта» («Україна XXI століття»), затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 листопада 1993 №896, Національна доктрина розвитку освіти України у XXI столітті, затверджена Указом Президента України від 17 квітня 2002 №347/2002, і Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року, схвалена Указом Президента України від 25 червня 2013 №344 / 2013.

Як відзначають автори «Національної доповіді про стан та перспективи розвитку освіти в Україні (До 20-річчя незалежності України)» весь 20-річний період незалежності України проходив під знаком формування, реалізації та розвитку національної державної політики у сфері освіти. Цей процес відбувався нерівномірно, успіхи чергувалися з втратами, швидкі реформи – повільним просуванням вперед, нерідко і відступами. Однак головним підсумком сьогодення є "функціонуюча і самодостатня національна освітня система, яка в основному зберегла кращі досягнення і традиції минулого і водночас накопичила потенціал модернізації в контексті європейської інтеграції, світової глобалізації, національної самоідентифікації" [9, с.8]. Початок істотних змін в освітній системі України покладено реалізацією Національної доктрини розвитку освіти України. Це відбулося, насамперед, тому, що підготовка, прийняття та супроводження втілення основних положень Національної доктрини розвитку освіти України найбільш відповідало технології аналізу політики, оскільки були використані різні методи досліджень з метою діагностики проблем, причин їх виникнення, створення і поширення інформації для прийняття оптимального рішення проблем в освітній сфері. Адже аналіз є тим інструментом, який використовується при формуванні державної політики.

Крім того, до безумовних здобутків періоду дії Доктрини слід віднести видання «Білої книги національної освіти». До її створення були залучені науковці, представники експертного освітнього середовища з різних регіонів країни, педагогічні колективи, члени громадських об'єднань. Це наукове видання, в якому вперше в історії розвитку українського суспільства всебічно проаналізовано та охарактеризовано стан національної освіти, визначені актуальні проблеми сфери освіти і причини їх виникнення, намічені

шляхи подолання труднощів в освітній сфері та її розвитку в контексті глобалізації, європейської інтеграції та національної самоідентифікації [5]. Створення «Білої книги національної освіти» стало першим в Україні офіційним публічним аналітико-оцінним документом, першою спробою представити комплексне консолідоване бачення українським суспільством стратегії розвитку національної системи освіти і важливим інструментом впливу на формування та реалізацію національної освітньої політики.

Реальна практика оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики на місцевому рівні свідчить про те, що управління освіти і науки обласних державних адміністрацій, управління, відділи освіти районних державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування використовують усталені форми такого оцінювання, критерії та показники якого переважно орієнтовані на статистичні дані Міністерства освіти і науки України. Однак, як відзначають фахівці Центру тестових технологій, існуючий порядок збору та узагальнення статистичних даних не гарантує отримання об'єктивної, оперативної, достовірної порівняльної інформації, оскільки офіційним оцінюванням стану освіти в Україні займаються виключно органи управління освітою, які можуть спотворювати такі дані або неправильно їх інтерпретувати. З цього процесу виключені представники громадянського суспільства, замовники і споживачі освітніх послуг. Чинне українське законодавство не передбачає можливості створення і функціонування незалежних агентств з оцінювання ефективності та якості освіти, проведення сертифікованих освітніх аудитів, діяльності інституту незалежних освітніх експертів і т.д. Тому українська освітня статистична інформація не дозволяє політикам і управлінням об'єктивно оцінити результати освітньої політики [4]. В інших зацікавлених учасників відсутня сама можливість порівняти результати роботи одних навчальних закладів з іншими, визначати певні тенденції і проблеми, а споживачам освітніх послуг вибрати оптимальний варіант отримання освіти. Крім того, статистичні дані Міністерства освіти і науки України істотно віддалені від законодавчо визначених цілей освіти і лише частково забезпечують описовий аналіз системи та створюють певну інформаційну базу для здійснення причинно-наслідкового аналізу. Враховуючи те, що в державі не розроблена і не впроваджена національна система критеріїв, показників або освітніх індикаторів, стверджувати про певний рівень ефективності впровадження державної освітньої політики необгрунтовано. У той же час, зауважимо, що введення в дію наказу МОН України від 22.11.2011 р «Про затвердження Критеріїв системи рейтингового оцінювання діяльності загальноосвітніх навчальних закладів» вирішило існуючі організаційно-правові суперечності в оцінці ефективності діяльності загальноосвітніх навчальних закладів і забезпечило адекватну реакцію на необхідність об'єктивного вимірювання та оцінки якості шкільної освіти. Цей наказ зобов'язав відповідні департаменти продовжити експеримент з розробки та впровадження автоматизованої інформаційної системи моніторингу діяльності загальноосвітніх навчальних закладів України «Рейтинг» на базі даних Єдиної державної електронної бази з питань освіти і щорічно, починаючи з 2013 року, здійснювати моніторинг ефективності діяльності загальноосвітніх навчальних закладів за попередній календарний рік відповідно до затверджених критеріїв. Крім того, щорічно до 15 лютого, починаючи з 2014 року, має здійснюватися внесення інформації загальноосвітніми навчальними закладами в Єдиної державної електронної бази з питань освіти для подальшої обробки в автоматизованій інформаційній системі моніторингу діяльності загальноосвітніх навчальних закладів України «Рейтинг» [3]. Таким чином, вперше в історії освіти України періоду незалежності вводиться моніторинг ефективності діяльності загальноосвітніх навчальних закладів, що, безумовно, є прогресивним кроком для впровадження та оцінки результатів державної освітньої політики.

Спираючись на дані доповіді «Погляд на освіту 2011: індикатори ОЕСР», голова Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України Л.Гриневич стверджує, що

вітчизняна освітня статистика не розкриває всі аспекти функціонування системи освіти і не надає можливості повноцінного аналізу її стану. Тому доцільно було б вивчити досвід використання освітніх індикаторів в міжнародних порівняннях ефективності освітніх систем і скористатися його позитивними аспектами для розвитку освітньої статистики в Україні. Оскільки міжнародна освітня статистика збирає й обробляє велику кількість показників від дошкільної освіти до зв'язку освіти з ринком праці, доходами населення і т.д., це дозволяє розглядати національну освіту в міжнародному контексті й усвідомлено формувати освітню політику. Тому необхідно розробити національну систему освітніх індикаторів, яка буде сумісна з визнаними міжнародними системами. Тоді використання порівнюваних статистичних даних про освіту України дасть можливість розглядати українську освіту на фоні міжнародних освітніх тенденцій, усвідомлено формувати державну освітню політику і об'єктивно оцінювати результати її впровадження [6].

Незважаючи на створення певних організаційно-правових умов для розробки та впровадження оцінювання державної політики в Україні, поки немає достатнього внутрішнього запиту з боку політиків, парламенту та громадськості на результати оцінювання. Коли ж йдеться про оцінювання результатів впровадження освітньої політики на місцевому рівні, то слід враховувати ще й ряд чинників, які зумовлені особливостями соціально-культурного середовища конкретної території. До таких віднесемо наявність у багатьох містах і районах держави осередків різних політичних партій, релігійних конфесій, галузевих профспілок, професійних асоціацій, інших громадських організацій, які можуть впливати на реалізацію освітньої політики. Лише деякі з них епізодично здійснюють певну діяльність у напрямі вдосконалення функціонування місцевої освіти, але більшість з них пасивні. Тому оцінювання освітньої політики необхідно здійснювати ще й для того, щоб систематичне оцінювання процесу формування та результатів політики, особливостей її прийняття та впровадження, порівняння отриманих результатів з певними цілями активізували вплив громадських організацій, споживачів освітніх послуг, органів державного управління на вдосконалення процесу формування та реалізації освітньої політики через дискусію і діалог про переваги, можливості різних підходів до застосування оцінювання державної політики як інструмента ефективного управління.

Суб'єктом оцінювання ефективності управління освітніми системами міст і районів щодо впровадження державної освітньої політики в кожному регіоні регіональне управління освіти і науки відповідно до Типового положення про управління освіти обласної, Київської та Севастопольської міської державної адміністрації, яке відповідно п.3 положення здійснює контроль за додержанням законодавства про освіту [2]. Підставами для такого оцінювання є аналіз стану освіти в місті чи районі, прогноз розвитку ситуації в освіті, рівень виконання повноважень відділами та управліннями освіти районних державних адміністрацій та місцевих рад щодо дотримання законодавства у сфері освіти та охорони дитинства, реалізації державних, регіональних та місцевих програм, контролю за виконанням Указів Президента України, реалізації завдань державної освітньої політики. В останні роки окремими обласними управліннями освіти і науки спостерігаються спроби ввести регіональні показники і критерії оцінки ефективності реалізації державної освітньої політики в діяльності підпорядкованих районних та міських відділів освіти. В Україні наразі склалася така ситуація, що роль регіональних управлінь освіти і науки все більше зміщується в бік розробки та координації освітньої політики на відповідних територіях з урахуванням загальнодержавних цілей і залученням інших органів державної влади та місцевого самоврядування. При цьому саме регіональні органи управління освітою можуть найбільш повно оцінити результативність впровадження державної освітньої політики в освітніх системах міст і районів кожного регіону і порівняти її за деякими показниками з аналогічною в інших регіонах.

Суб'єктами оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики на місцевому рівні могли б бути засоби масової інформації, органи громадського

самоврядування в освіті, громадські організації, освітні профспілки. Однак вони законодавчо відсторонені від цього процесу, оскільки їх повноваження визначаються незацікавленим в їх участі центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері освіти. Більше того, залежність засобів масової інформації, органів громадського самоврядування в освіті, громадських організацій, освітніх профспілок від місцевих органів влади майже виключає критичні оцінки їх дій. При цьому зауважимо, що оцінювання, здійснюване регіональним управлінням освіти і науки, як вищим органом державного управління освітньою сферою регіону, є по суті внутрішньосистемним. Чинна практика оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики в містах і районах України свідчить про те, що позасистемного оцінювання практично немає, як і немає оцінювання із залученням незалежних експертів, консультантів, громадян, засобів масової інформації, споживачів управлінських та освітніх послуг, аналітичних центрів.

Найчастіше в практиці оцінювання використовується метод фронтального вивчення або інспектування, якому передують самооцінка певного напрямку діяльності. Оцінювання, яке здійснюється за допомогою соціально-психологічних методів, з використанням наукових положень психології і соціальної психології, на місцевому рівні майже відсутня. Адже для такого оцінювання характерне застосування методів спостереження, анкетування, опитування, інтерв'ю, тестування, експертних оцінок. Проведення його вимагає професійної підготовки виконавців, яких на місцевому рівні просто немає. Для багатьох місцевих органів управління освітою оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики та здійснення управління на основі такого оцінювання є якісно новою інституційною формою управління, яка породжує певні труднощі. І як будь-який інноваційний процес вона супроводжується ризиками і визначається багатьма передумовами психологічного, культурного, організаційного, фінансового, економічного і соціального характеру. Як свідчить практика, вплив зазначених факторів неоднорідний для різних міст і регіонів. Сприйнятливість районів і міст до інновацій залежить від особистих і психологічних характеристик районних та міських еліт, структури управління, що склалася в районі чи місті, соціального, політичного та економічного типу взаємодії впливових суб'єктів розвитку та ін. Одночасно скрізь є розуміння необхідності розвитку територіальних освітніх систем, для чого потрібне оцінювання їх реального стану, на основі якого визначаються пріоритети, стратегії та концентруються зусилля і мобілізуються місцеві ресурси для вирішення проблем розвитку освіти.

Висновок.

Таким чином, оцінювання результатів впровадження державної освітньої політики на місцевому рівні здійснюється переважно регіональними органами управління освітою згідно усталених форм такого оцінювання і по суті виконує регулюючу функцію в механізмі державного управління освітою. Впровадження нових критеріїв і показників оцінки результатів впровадження державної освітньої політики, сумісних з прийнятими в міжнародних порівняльних дослідженнях освіти, потребує, насамперед, зміни сутності методів державного управління освітою. Успішне вирішення цього завдання залежить від спільної діяльності об'єктів і суб'єктів управління освітою. Налагодити їх гнучку і плідну взаємодію та отримати позитивний результат – важливе завдання для успішного досягнення цілей державної освітньої політики.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про освіту». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1060-12> (дата звернення 20.11.2013).
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 22.08.2000 р № 1326 «Про затвердження Типового положення про Головне управління освіти і науки Київської міської державної адміністрації, управління освіти і науки обласної, Севастопольської

міської державної адміністрації». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1326-2000-п> (дата звернення 20.11.2013).

3. Наказ МОН України від 22.11.2011 р. «Про затвердження Критеріїв системи рейтингового оцінювання діяльності загальноосвітніх навчальних закладів». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1436-11> (дата звернення 20.11.2013).

4. Аналітична доповідь про стан моніторингу якості освіти в Україні / МБО «Центр тестових технологій і моніторингу якості освіти»; [І. І. Бабій, Л. М. Гриневич, І. Л. Лікарчук та ін.]; під заг. ред. І. Л. Лікарчука. - К.: МБО «Центр тестових технологій і моніторингу якості освіти»; Х.: Факт, 2011. – 96с.

5. Біла книга національної освіти України /Т.Ф. Алексєєнко, В.М. Аніщенко, Г.А. Бал [и др.]; під заг. ред. акад. В.Г. Кременя; НАПН України. – М.: Інформ. системи, 2010. - 342 с.

6. Гриневич Л.М. Освітні індикатори міжнародного оцінювання (на прикладі доповіді «Погляд на освіту 2011: індикатори ОЕСР») // Теорія і методика управління освітою, № 7. - 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/ttmuo/2011_7/3.pdf (дата звернення 20.11.2013).

7. Експертне опитування Фонду якісної політики за 2011 рік. Оцінка освітньої політики уряду за останній рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fundgp.com/ua/projects/experts_weekly_poll/141/ (дата звернення 23.01.2014).

8. Міжнародний центр перспективних досліджень. Освітня реформа: зв'язок освіти і ринку праці. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.icps.com.ua/news/6517.html> (дата звернення 23.08.2012).

9. Національна доповідь про стан та перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України: [авт. В. П. Андрущенко, І. Д. Бех, М. І. Бурда та ін.]; під заг. ред. В.Г. Кременя. - М.: Пед. думка, 2011. - 303 с. (До 20-річчя незалежності України).

10. Реформа освіти в Україні. [Електронний ресурс]: Місячний звіт №8 від 17 лютого 2013 Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ». URL: http://www.eba.com.ua/static/members.../Case_Study_17_02_2013_UKR.pdf (дата звернення: 25.11.2013).

11. Стратегія реформування освіти в Україні: Рекомендації з освітньої політики. – М.: "К.І.С.", 2003. – 296 с.

12. Система розробки і здійснення публічних політик в Україні / За ред. Дем'янчука А. – М.: Видавництво "Факт", 2004. – 220 с.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2015р.

M. Nabok

EVALUATION OF RESULTS OF INTRODUCTION OF EDUCATIONAL POLITICS IN UKRAINE AT THE NATIONAL AND LOCAL LEVELS: SUBJECTS, APPROACHES, PRACTICE

The aim of this article is making analysis of current evaluation of results of introduction of educational politics in Ukraine. It is declared in this article that evaluation of results of introduction of state educational politics at the local level is carried out mainly by the regional education management organs concordantly withstand forms of such kinds of evaluation, and in fact, it performs the regulative function in the mechanism of state education administration. In this article the author accents that evaluation of results of introduction of the state educational politics by education management organs of different levels doesn't give any opportunity in obtaining the objective evaluation. Absence of the ratified clear criteria of evaluation and technology of their application in the research of effectiveness of educational politics is used as a key proof. Special attention is paid to evaluation made by national experts, scientists, specialists of international, governmental and non-governmental establishments and funds.

It is widespread to use the method of frontal study or inspection in practice, which is preceded by self-evaluation of certain activity area. The evaluation process, carried out with the help of social and psychological methods and main terms of psychology and social psychology, is barely used at the local level.

According to the practice conducted, the influence of the abovementioned factors is not the same for different cities and regions. The way how cities and regions accept innovations depends upon personal and psychological characteristics of regional and city elites, as well as the structure of governing in the region or in the city, social, political and economic type of interaction between authoritative persons who carry out development process etc. At the same time, there is a concept of the necessity of the regional education systems development, which requires the evaluation of their current state. This evaluation serves as the basis for determination of priorities and strategies, concentration of efforts and mobilization of local resources for solving education development problems.

The author asserts in conclusion that introduction of new criteria and indexes to evaluate the results of state educational politics, which are compatible with those accepted in the international comparative researches of education, is related first of all to the change of essence of methods in the system of state education administration.

Key words: *state education policy, evaluation, subjects, approaches, practice.*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101

Д.М. Пармакли

О ПРИМЕНЕНИИ СРЕДНЕГОДОВОЙ СКОЛЬЗЯЩЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Приводятся причины низкой устойчивости производства сельскохозяйственной продукции и значимость в связи с этим объективного анализа полученных результатов. Особо важно давать достоверную оценку полученных результатов по тем культурам, которые занимают ведущие позиции в отрасли, и прежде всего по основной продовольственной культуре – озимой пшенице. Важной особенностью сельского хозяйства Республики Молдова является высокий удельный вес зерновых культур и подсолнечника. Данными культурами ежегодно засеивается 1190 тыс.га, что составляет 81,6% пашни. Представлена динамика производства зерна пшеницы в стране за 1995-2013 годы и подчеркнута низкая стабильность. Обоснована необходимость проведения расчетов среднегодовых трехлетних и/или пятилетних скользящих показателей. Представлены показатели ежегодной урожайности пшеницы и трехлетней скользящей средней за 1995-2013 годы, с помощью которых обоснована продовольственная безопасность страны. При исследовании показателей урожайности за 48 последних лет проведены расчеты пятилетней среднегодовой скользящей. На их основе обоснованы 4 фазы динамики урожайности пшеницы: оживление, подъем, спад и депрессия.

Ключевые слова: Урожайность, пшеница, устойчивость, среднегодовые показатели, скользящая средняя, динамика, анализ.

Постановка проблемы. Сельскохозяйственные угодья Республики Молдова расположены в зоне рискованного земледелия. Характерными ее особенностями являются малое количество осадков, особенно в период вегетации, и значительное их различие в отдельные годы. Стабильность и устойчивость, таким образом, следует рассматривать как сложную экономическую категорию воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеют свои отличительные признаки, к которым относятся почвенно-климатические, биологические, экологические и другие факторы. Обеспечение фазы стабильного и устойчивого развития растениеводства становятся определяющей основой эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в целом. Поэтому большой теоретический и практический интерес представляет анализ колеблемости урожайности в отдельные годы и оценка стабильности данного показателя.

Анализ последних достижений и публикаций. В исследованиях Ковалевского Г.В., Минашкина В.Г., Ефимова М.Р. и других ученых рассматривается применение методов скользящей средней при выявлении основной тенденции развития показателей в динамике. Для определения скользящей средней формируются укрупненные интервалы, состоящие из одинакового числа уровней. Однако, эти показатели скользящей средней не отражают состояние исследуемого показателя за последние несколько лет и не могут быть использованы для оценки его уровня и структуры за период исследования.

Изложение основных результатов исследований. Важной особенностью сельского хозяйства Республики Молдова является высокий удельный вес зерновых культур и подсолнечника. Данными культурами ежегодно засеивается 1190 тыс.га, что составляет 81,6% пашни. Под ведущую продовольственную культуру – озимую и яровую пшеницу – ежегодно отводится 328 тыс. га или более 22% пашни. В связи с этим, исследуем

динамику производства зерна пшеницы за 1995-2013 годы как основы продовольственной безопасности страны (рис.1).

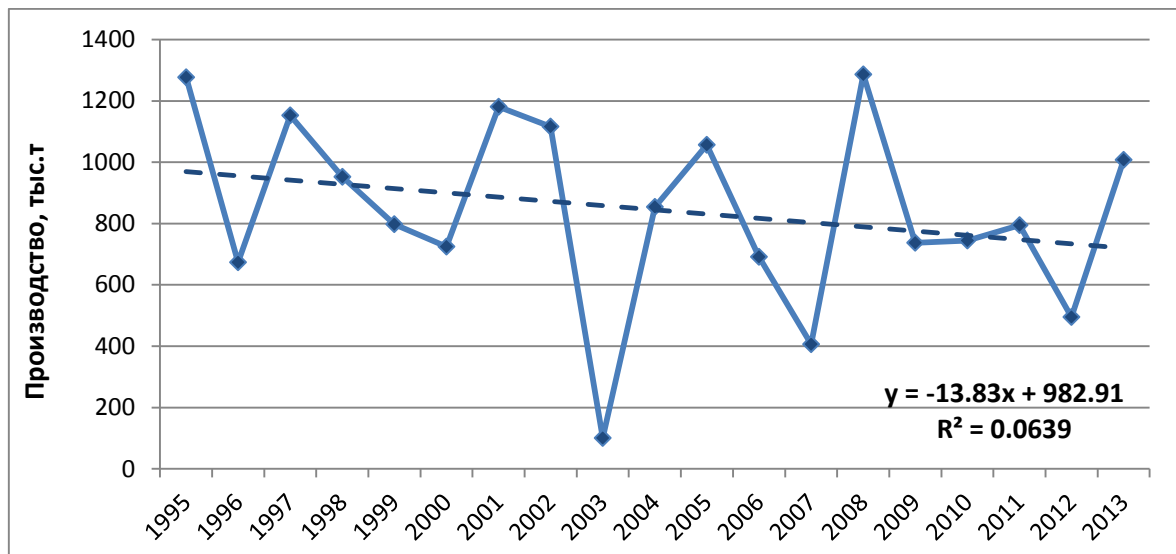


Рис.1. Динамика производства зерна пшеницы в Республике Молдова за 1995-2013 годы

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2014 [1]

Как видно из рисунка валовой сбор зерна характеризуется высокой нестабильностью. При среднегодовом производстве 844,6 тыс.т среднеквадратические отклонения составили 308 тыс.т при коэффициенте вариации равном 36,5%. Кроме того, мы видим негативную тенденцию снижения данного показателя со скоростью 13,83 тыс. т в год. Если учесть, что продовольственная безопасность страны может быть обеспечена при годовом производстве зерна не менее 675 тыс.т, то становится очевидным, что один год из пяти могут возникать критические ситуации с продовольственным обеспечением. Так, в 1996, 2003, 2007 и 2012 годы производство пшеницы было ниже минимально необходимого уровня. Однако продовольственная безопасность была обеспечена, так как в стране создаются страховые запасы зерна. Здесь мы подходим к вопросу совершенствования методики оценки экономических показателей в динамике. Практика показывает, что как ежегодные, так и среднегодовые за 5 лет не отражают в полной мере реальное состояние экономики. Особенно это заметно в тех отраслях и регионах, в которых показатели производства носят нестабильный характер в силу целого ряда объективных причин.

Надо признать, что в сельском хозяйстве в отличие от других отраслей производственный цикл является весьма продолжительным. При возделывании озимых зерновых культур, например, он составляет более 300 дней. Однако, учитывая значительную долю незавершенного производства в отрасли, связанную с наличием молодых многолетних насаждений в растениеводстве (период введения в плодоношение достигает 4-7 лет) и молодняка скота в животноводстве (период введения в основное стадо – около двух лет), правомерно помимо ежегодных использовать в анализе и среднегодовые показатели хозяйственной деятельности [2, с.20-25].

Для этого следует проводить расчеты скользящих среднегодовых показателей, т.е. кроме показателей текущего года использовать данные за последние 3 года.

Проведем расчеты среднегодовых скользящих показателей производства зерна за указанные годы и результаты сведем в таблицу 1.

Производство пшеницы в Республике Молдова за 1995-2013 годы (тыс.т)

Год	Фактически за год	Среднегодовая скользящая
1995	1277	
1996	673,7	
1997	1152,6	1034,4
1998	951,9	926,1
1999	797,8	967,4
2000	725	824,9
2001	1180,2	901
2002	1116	1007,1
2003	100,6	798,9
2004	853,9	690,2
2005	1056,7	670,4
2006	691,4	867,3
2007	406,5	718,2
2008	1286,3	794,7
2009	736,7	809,8
2010	744,2	922,4
2011	794,8	758,6
2012	495,2	678,1
2013	1007	765,7
В среднем	844,6	831,5
Среднеквадратические отклонения	308	114,2
Коэффициент вариации, %	36,5	13,7

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2014 [1]

Проведенные расчеты показывают, что применение среднегодовой скользящей позволяет существенно снизить ежегодные колебания производства. Так, среднеквадратические отклонения снизились с 308 до 114,2 тыс.т или в 2,7 раза, а коэффициент вариации – с 36,5 до 13,7%. Показатели трехлетней скользящей подтверждают, что практически все 19 лет производство зерна пшеницы было достаточно для обеспечения продовольственной безопасности страны не смотря на недостаток зерна в отдельные годы. Только в 2005 году среднегодовое производство подошло к критической черте. Данная тенденция наглядно представлена на рисунке 2.

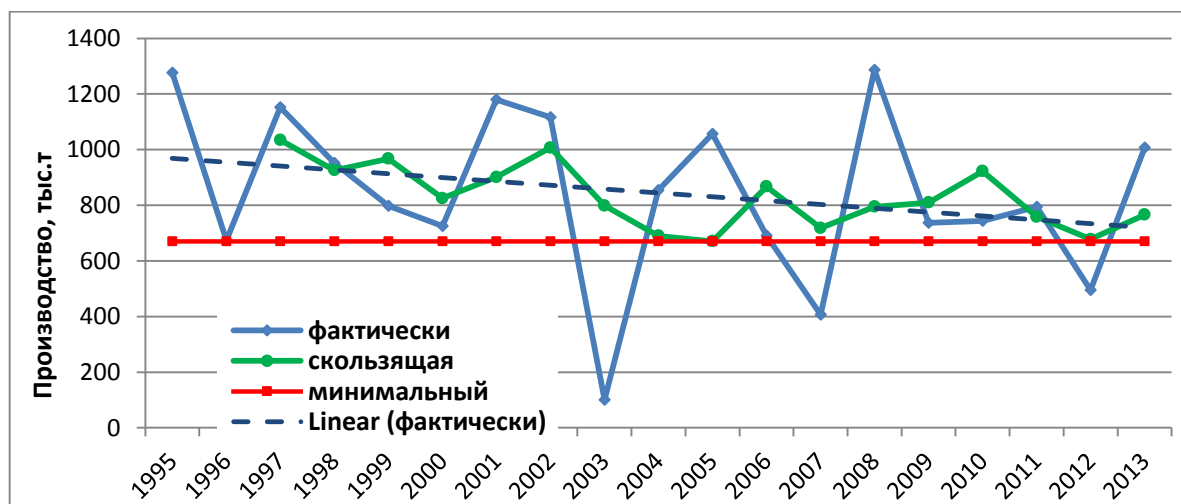


Рис.2. Динамика производства зерна пшеницы в Республике Молдова за 1995-2013 годы (ежегодные и среднегодовые скользящие, тыс.т)

Составлено по данным таблицы 1

Еще одним наглядным примером значимости применения среднегодовой скользящей может служить анализ урожайности все той же ведущей продовольственной культуры за более продолжительный период – за 48 последних лет (1966 -2012 годы). Динамика урожайности представлена на рис.3.

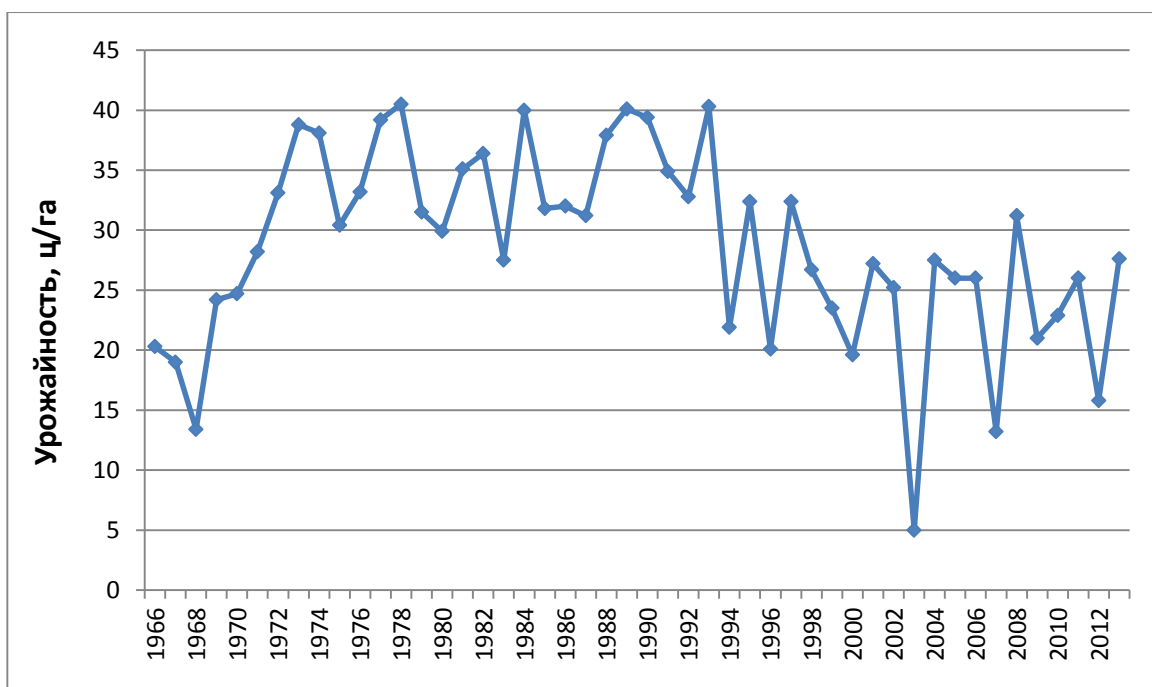


Рис.3. Динамика урожайности озимой пшеницы во всех категориях хозяйств Республики Молдова за 1966-2012 гг. (годовые показатели)

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2014 [1]

Произведем расчеты пятилетней среднегодовой скользящей по озимой пшенице (табл.2) и сопоставим с годовыми данными (рис.4).

Таблица 2.

Урожайность пшеницы в Республике Молдова за 1966-2013 годы (годовые и скользящие 5–летние показатели, ц/га)

Год	Фактически за год	Среднегодовая скользящая	Год	Фактически за год	Среднегодовая скользящая
1966	20,3		1990	39,4	36,5
1967	19		1991	34,9	36,9
1968	13,4		1992	32,8	37
1969	24,2		1993	40,3	37,6
1970	24,7	20,6	1994	21,9	34
1971	28,2	21,9	1995	32,4	32,7
1972	33,1	24,8	1996	20,1	29,7
1973	38,8	29,4	1997	32,4	29,8
1974	38,1	31,7	1998	26,7	27,1
1975	30,4	33,1	1999	23,5	27,2
1976	33,2	34,2	2000	19,6	24,5
1977	39,2	35,9	2001	27,2	25,9
1978	40,5	36,7	2002	25,2	24,6
1979	31,5	35,4	2003	5	21,9
1980	29,9	35,3	2004	27,5	22,6
1981	35,1	35,5	2005	26	24

1982	36,4	34,8	2006	26	23,5
1983	27,5	32,4	2007	13,2	20,8
1984	40	33,9	2008	31,2	25,2
1985	31,8	34,5	2009	21	24
1986	32	33,9	2010	22,9	23,3
1987	31,2	32,6	2011	26	23,3
1988	37,9	34,7	2012	15,8	23,8
1989	40,1	34,9	2013	27,6	22,8

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова 2014 [1]

Если при годовых показателях урожайности коэффициент вариации за указанные годы составил 36,9%, то при использовании скользящей средней – 29,5% или почти в 1,3 раза ниже.

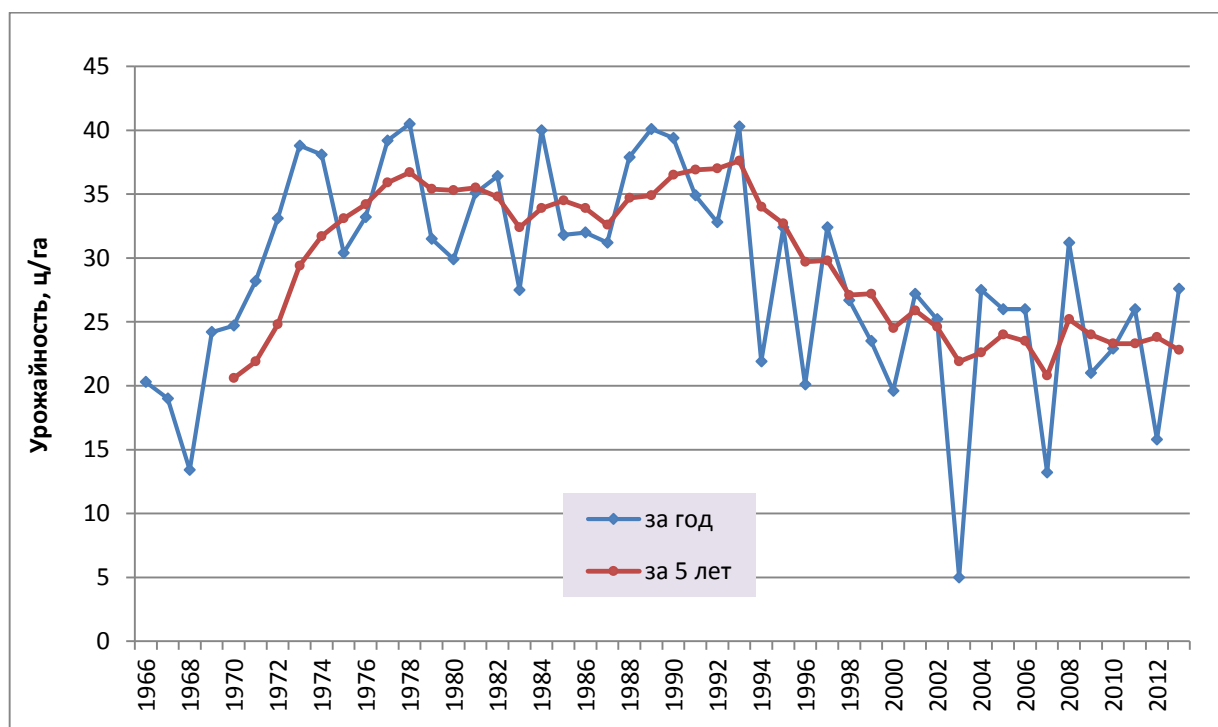


Рис.4. Динамика урожайности озимой пшеницы во всех категориях хозяйств Республики Молдова за 1966-2012 гг. (годовые и скользящие 5-летние показатели)

Составлено по данным таблицы 2

Вполне очевидно, что за рассматриваемые 48 лет все взлеты и падения скользящие пятилетние показатели урожайности ведущей продовольственной культуры можно разбить на 4 фазы. Первая фаза – фаза роста урожайности - охватывает период от 1962 по 1976 гг. Экстремальные значения показателей составили 6,6 ц/га и 36,4 ц/га. Вторая фаза – фаза наращивания продуктивности полей (1976 – 1991 гг, 32,7 -39,2 ц/га), третья фаза – фаза спада (1991 – 2001гг, 38,0 -23,2 ц/га), четвертая фаза – фаза стабилизации (2001 – 2012 гг, 21,5 – 26,5 ц/га при среднем показателе 23,4 ц/га).

По каждой фазе выявим линейные тренды. В результате получим схему экономического цикла аналогичного промышленным циклам. Полученные 4 фазы назовем по аналогии с промышленными циклами оживлением, подъемом, спадом и депрессией (рис.5).

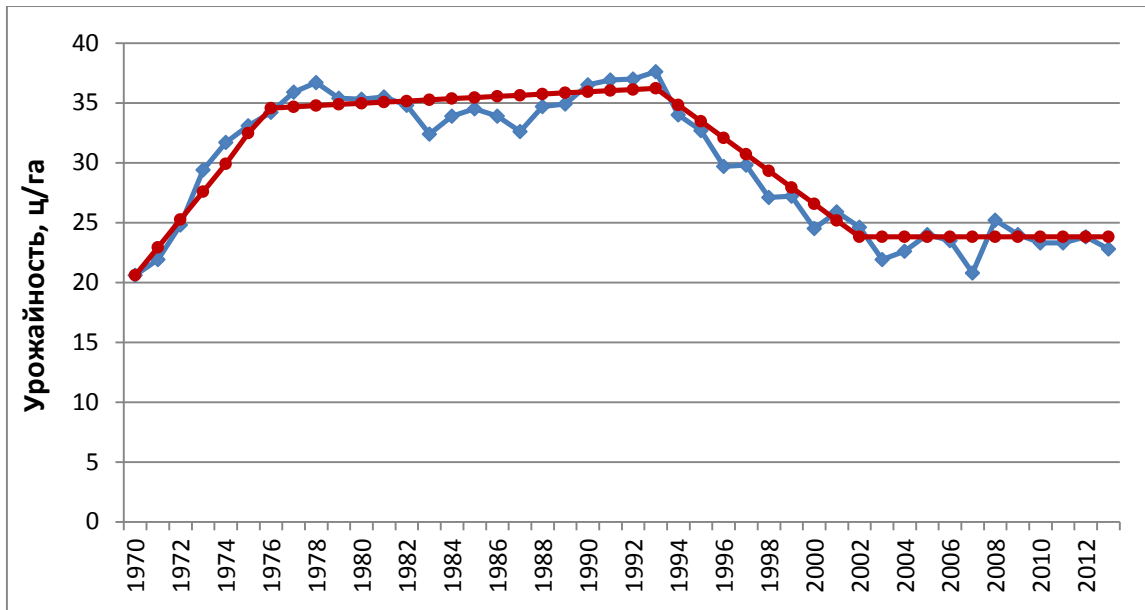


Рис.5. Динамика урожайности озимой пшеницы во всех категориях хозяйств Республики Молдова за 1970-2012 гг. (фазы экономического цикла - оживление, подъем, спад, депрессия)
Составлено по данным табл.2 и рис 4.

Выводы. Среднегодовые скользящие показатели позволяют более объективно оценить полученные результаты, в определенной мере нивелировать влияние на достигнутые результаты погодно-климатических условий и иных факторов внешней среды. Другими словами, показатели календарного года не могут отразить влияние факторов внутренней и внешней среды так, как это по силе скользящим среднегодовым данным. Кроме того, среднегодовые скользящие при анализе, к примеру, колеблемости, урожайности сельскохозяйственных культур в динамике за несколько десятилетий помогают исследователям выявить фазы изменения показателя, в результате которых облегчается прогнозирование исследуемого показателя на перспективу.

Список использованной литературы

1. Статистический ежегодник Республики Молдова 2014 - Ch.: Statistica, 2014, - 558p.
2. Пармакли Д.М. Некоторые особенности графического метода исследований в сельском хозяйстве. Национальный институт экономических исследований АНМ. Международная научно-практическая конференция. Creșterea economică condițiile Globalizării- Vol. I. Chișinău, 2014- 368p.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2015 р.

D. Parmacli

APPLYING A MULTIPLE-YEAR AVERAGE IN ECONOMIC RESEARCH

The article elaborates on the causes of low stability of agricultural production and the importance of an objective analysis of obtained results associated with it. It is particularly important to provide an evaluation of attained results on the types of crops that have the leading positions in agricultural cultivation, and first of all on a major type of food crop: winter wheat. An important specific of agriculture in the Republic of Moldova are a high proportionate weight of cereal crops and sunflower. These crops are being planted annually on an area of 1,190 thousand hectares, which constitutes 81.6% of total arable land. The article presents the dynamics of wheat grain production in the country during years 1995-2013 and emphasizes its

low stability. Further the necessity of performing three-year and five-year average indicators is suggested. The article presents annual and three-year average production indicators within 1995-2013, using which the food supply safety of the country is being explained. The analysis of crop yield indicators within the last 48 years also includes five-year average crop indicators. On their basis four phases of the wheat yield dynamics are explained: recovery, expansion, recession and depression.

In agriculture, unlike other sectors of the production cycle is very long. The cultivation of winter crops, for example, it is more than 300 days. However, given the significant proportion of work in progress in the industry, due to the presence of young perennial plants in crop (the period of administration fruiting reaches 4-7 years) and young cattle in livestock (during the introduction to the main herd - about two years), in addition to the annual legitimate use in the analysis and average annual economic activity.

Sliding Average Indicators allow more objectively evaluate the results obtained, to some extent neutralize the impact on the results achieved climatic conditions and other environmental factors. In other words, the performance of the calendar year may not reflect the impact of factors internal and external environment as it is on the strength of a sliding average annual data. In addition, the analysis of moving average, for example, shaken, crop yields in the dynamics of a few decades to help the researchers to identify the phase change of the index, resulting in easier prediction of the test indicator for the future.

Key words. *Crop yield, wheat, stability, average annual indicators, multiple year-average, dynamics, analysis.*

УДК 322.1

О.А. Беззубченко

МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ФОРМИ ТА ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено сутність процесу міжрегіонального співробітництва у співставленні з транскордонним та міжтериторіальним співробітництвом. Визначено передумови включення регіонів до цього процесу. Для поступової скоординованої діяльності регіональних виконавчих органів влади в процесі пошуку та впровадження відповідних форм міжрегіонального співробітництва запропонована поетапна модель процесу реалізації міжрегіонального співробітництва.

Ключові слова: *міжрегіональне співробітництво, регіон, конкурентоспроможність, розвиток, регіональна політика.*

Дослідження міжрегіональних зв'язків на сучасному етапі розвитку світового господарства в цілому, та окремих національних економік є надзвичайно актуальним. Особливо, з огляду на те, що міжрегіональні зв'язки виступають вагомим чинником, що дає змогу регіонам забезпечити конкурентоспроможність шляхом активного впливу на його розвиток на макрорівні (інші чинники – природні, людські не піддаються формуванню у регіоні в найбільш короткі проміжки часу). Незважаючи на особливе значення, внутрішньо- та міжрегіональні зв'язки залишаються недостатньо дослідженими у практиці формування і розвитку конкурентних переваг регіону, що потребує розроблення наукових підходів до забезпечення шляхів їх зміцнення та розвитку.

Дослідженню питань міжрегіонального співробітництва та взаємовідносин прикордонних територій присвячено праці наступних провідних вчених: В. Андрійчука, П. Беленького, О. Гонти, М. Долішнього, Є. Кітовського, П. Луцишина, Н. Мікули, А.

Мокія, О. Оксанича, С. Писаренко, В. Поповкіна, С. Романова, О. Шабля, М. Янків та інших.

Складнощі у розвитку інституту міжрегіональної співпраці регіонів різних країн пов'язані з функціонуванням різних моделей взаємодії органів влади країни з регіональними та одночасним недоліком у вивченні інститутів і механізмів міжрегіональної співпраці. Регіони будь якої країни, мають певний соціально-економічний потенціал, що пояснює їх активну участь у міжрегіональному співробітництві, яке реалізується в умовах зростаючої глобалізації та світової взаємозалежності, а також в умовах міжнародного поділу праці.

Проте дуже важливим є те, що саме розуміється під міжрегіональним співробітництвом, адже багато вчених визначають цю дефініцію в різній площині. Аналіз різних підходів до визначення сутності міжрегіональних зв'язків дозволяє систематизувати їх за наступною схемою.

Таблиця 1

Систематизація видів регіонального співробітництва

Рівень реалізації	Вид співробітництва	Сутність співробітництва
Внутрішній (національний)	Міжнародне співробітництво регіонів	Здатність регіону до активізації та ефективного використання лише його існуючого потенціалу [1]
Прикордонний	Транскордонне співробітництво	Спільні дії спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції визначеної їх національним законодавством [3]
Міжнародний	Міжтериторіальне співробітництво	Будь-яка спільна діяльність, спрямована на започаткування відносин між територіальними громадами або властями двох або більше Договірних Сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми властями, включаючи укладання угод про співробітництво з територіальними громадами або властями інших держав [2]

Внутрішній (національний) Зовнішній (міжнародний)	Міжрегіональне співробітництво	Взаємоузгоджені дії спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, мінімум двох регіонів, або декількох, як всередині країни так і за її межами, що не обов'язково мають спільні кордони, у межах компетенції визначеної їх національним законодавством.
--	--------------------------------	---

Таким чином, можна прослідкувати певну ієрархію відносин в межах зазначених зв'язків між регіонами та зазначити що певною мірою, поняття міжрегіонального співробітництва є найбільш широким серед понять, які входять до регіонального співробітництва, оскільки воно передбачає будь-які зв'язки, встановлені між регіонами, що належать до різних держав і включає в себе транскордонне співробітництво, відмінність якого полягає лише в необхідності наявності кордону між співпрацюючими територіями. [4, с. 62]

Сучасна практика регіонального розвитку явно демонструє тенденцію відокремленого розвитку територій. Регіони знаходяться в постійному стані боротьби за зовнішні ресурси, в основному за преференції від органів влади у вигляді дотацій та субвенцій. На думку широкого кола вчених, в умовах зростаючої конкуренції за всі види ресурсів проблема сталого конкурентоспроможного розвитку регіонів може бути вирішена виключно за рахунок розвитку механізмів колаборації між регіонами в різних сферах і галузях народного господарства та інноваційного розвитку[5].

Колаборація є недостатньо дослідженою, формою зв'язків і відносин між суб'єктами економіки знань, що швидко розвивається та привертає особливу увагу не тільки вчених і практиків у сфері економіки, але також політиків, юристів, соціологів, психологів, культурологів [6].

Потреба в міжрегіональному співробітництві виникає, коли перед регіонами постає проблема дефіциту ресурсів як для власного економічного розвитку чи зміцнення своїх конкурентних переваг, так і для їх розширення. Тому потреби регіонів в співробітництві можуть виступати як засадами для формування цілей міжрегіональної взаємодії. Внутрішньо регіональні зв'язки характеризують міру взаємодії підприємств регіону між собою та його інфраструктуру, яка визначає забезпеченість виробничих процесів фінансовими інститутами, зв'язком, транспортним сполученням, засобами масової інформації необхідними для отримання результативності виробничого процесу підприємств регіону й реалізації взаємодії між ними.

Розширення міжрегіонального співробітництва можливе за допомогою численних заходів, зокрема: розширення виробничої кооперації підприємств різних регіонів; розробки спільних інвестиційних проектів; спільні дії в фінансовій, консалтинговій, маркетинговій діяльності; систематичного обміну інформацією про потреби суб'єктів господарювання в інвестиціях; створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів; проведення наукових досліджень і соціологічних опитувань із зазначеної проблематики, проведення конференцій, семінарів, зустрічей, круглих столів та інших організаційних заходів для прийняття узгоджених рішень.

Інтенсивність міжрегіональних зв'язків, сьогодні ще має слабку форму прояву, що вимагає пошук варіацій для їх реалізації. Тому, для забезпечення міжрегіональних економічних зв'язків в Україні необхідно розроблення в рамках регіональних стратегій

соціально-економічного розвитку основних пріоритетів державного регулювання в напрямках зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності.

Головною метою, що стоїть сьогодні перед державним регулюванням розвитку регіонів, залишається прискорення і підвищення ефективності соціально-економічного розвитку за рахунок комплексу фінансово-економічних, організаційних та інших заходів, в тому числі організації системи міжрегіональних зв'язків у галузі економіки, соціальної сфери, спільного вирішення екологічних та інших загальних і гострих для регіонів проблем. Для досягнення визначеної мети необхідно удосконалення системи взаємодії суб'єктів міжрегіонального співробітництва, до яких можна віднести державні і громадські структури, приватні підприємства (середній та малий бізнес), домогосподарства. Потрібна поступова скоординована діяльність регіональних виконавчих органів влади в процесі пошуку та впровадження відповідних форм міжрегіонального співробітництва.



Рис. 1. Процес поетапної реалізації міжрегіонального співробітництва

Для розвитку ефективних взаємовигідних, партнерських відносин в процесі реалізації міжрегіонального співробітництва потрібна чітка та поступова координація діяльності. Важливим є визначення саме тих проблем розвитку економіки регіону, які можна вирішити за рахунок міжрегіональної співпраці. При цьому не менш важливим є пошук регіонів, що мають не тільки спільні інтереси, а й можливості, відповідну інфраструктуру для сприяння досягнення поставлених цілей. Саме міжрегіональне співробітництво дає можливість використовувати партнерам з максимальною ефективністю ключові компетенції один одного. Таке співробітництво дає значний ефект завдяки об'єднанню ресурсних, фінансових, інвестиційних потенціалів і організаційних можливостей регіонів-партнерів. Також про перевагу міжрегіонального співробітництва свідчить той факт, що обраний регіон (чи регіони) – партнер (и) не обов'язково повинен мати спільні кордони та може знаходитися в іншій країні.

Тому, це розширює коло пошуку максимально вигідного партнера з точки зору цільової ідентичності та наявності відповідного стану соціально-економічного розвитку.

На сучасному етапі розвитку особливого значення набуває пошук ефективної моделі міжрегіонального співробітництва, спроможної результативно вплинути на реформування економіки регіону та досягнення позитивних перетворень в регіонах-партнерах. Тому у процесі удосконалення співробітництва країни з регіонами інших держав доцільно використовувати і правові можливості, закладені для цього у двосторонніх міждержавних угодах про співробітництво в окремих галузях. Практично основними суб'єктами міжрегіонального співробітництва з боку України є місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування. На нашу думку, для удосконалення механізму державного управління процесами міжрегіонального співробітництва в місцевих державних адміністраціях повинні бути створені структурні підрозділи з питань організації та управління міжрегіональною співпрацею. Це допоможе місцевим адміністраціям обмінюватись досвідом, здійснювати спільні заходи, отримувати необхідну інформацію тощо.

Не менш важливим етапом міжрегіонального співробітництва є розробка проекту реалізації міжрегіонального співробітництва. Саме на цій фазі здійснюється вибір найбільш пріоритетної сфери співробітництва та форми його реалізації. І відповідно відбувається створення відповідних структур, діяльність яких спрямована на регулювання процесу реалізації міжрегіонального співробітництва за обраними сферами. Наступним кроком є безпосередня реалізація та обов'язково системний безперервний моніторинг затверджених проєктів міжрегіонального співробітництва, для виключення або мінімізації нескоординованості діяльності. Це також є важливою фазою реалізації міжрегіонального співробітництва для подальшого аналізу, який повинен включати широке коло методів всебічної оцінки, пошуку найбільш ефективних форм співробітництва, які в свою чергу буде втілено в концепції та стратегії подальшого розвитку регіонів-партнерів у довгостроковій перспективі.

Таким чином, стан соціально-економічного розвитку регіонів, відсутність системних заходів державної регіональної політики щодо зменшення регіональних диспропорцій вимагає поглиблення міжрегіонального співробітництва на основі впровадження ефективних організаційно-економічних моделей міжрегіонального співробітництва. Така співпраця має поступово замінити конкуренцію між регіонами та розглядатися як основа підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Переваги міжрегіональної співпраці, її потенціал з огляду на стимулювання розвитку внутрішнього ринку, посилення економічної та соціальної єдності країни, сприятимуть активізації міжнародного міжрегіонального співробітництва, розширенню та поглибленню інтеграційних процесів.

Список використаної літератури

1. Державна регіональна політика України: особливості і стратегічні пріоритети: монографія/ З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.С. Куйбіда, [та ін.]; за заг. ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007.-768 с.
 2. Протокол № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями // Практичний 173 порадник державного службовця з організації регіонального співробітництва /уклад. Л.Л. Прокопенко, В.М. Берестяний, А.П. Лимар [та ін.]. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2007. – Вип. 1 : Нормативно-правова база співробітництва регіонів України та держав-членів Європейського Союзу. – 140 с.
 3. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення: зб. офіц. док./ за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2004.-521 с.
 4. Беленький, П.Формування та розвиток системи міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні / П. Беленький, Н. Мікула //Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 61 – 73.
 5. Morozova A. Modelling of the Virtual Macroregions in the Volga Region: Transport Aspect / A. Morozova, Ya. S. Matkovskaya, A.A. Rayushkina // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol.27, No. 9. – С. 1183-1187.
 6. Иншаков О.В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний / О.В. Иншаков // Экономика региона. – 2013. – № 3. – с. 38-45.
 7. Татарченко О.М. Формування моделі розвитку міжрегіонального співробітництва / О.М. Татарченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля №1 (208), 2014. – с. 145-149
- Стаття надійшла до редакції 10.02.1015 р.

O. Bezzubchenko

INTER-REGIONAL COOPERATION: NATURE, FORM AND IMPLEMENTATION PROCESS

Regions of any country demonstrate certain social and economic potential that explains their active participation in inter-regional cooperation. The cooperation is implemented under conditions of growing globalization, global interdependence and of international division of labor.

It is essential to choose an adequate treatment of the term “interregional cooperation”, because scientists have different approach to determining this definition. The analysis of the approaches divides the definition into several groups: those of international cooperation, cross-border cooperation, inter-territorial cooperation, inter-regional cooperation.

Thus, the hierarchy within these cooperation between regions can be followed. It is obvious, that the concept of inter-regional cooperation is the widest among the concepts including any kind of regional cooperation, as it involves all the links established between regions both inside and outside a state. Cross-border cooperation is included as well, as it presupposes borders between the cooperating territories.

The state regulating the inter-regional development faces the following problems: to accelerate and increase the efficiency of social and economic development through a certain complex of financial, economic and management measures, including the organization of inter-regional relations both in economy and social live. Environmental problems can be added to the list. The goal can be reached improving the system of inter-regional cooperation that includes state and public structures, private enterprises (SME), and housekeeping. The gradual coordinated activities of regional executive authorities are highly needed when searching for implementation of appropriate regional cooperation forms.

The current socio-economic situation is described by the lack of systemic actions performed by the state to reduce regional disparities. It requires the deepening of regional

cooperation by means of efficient organizational and economic models of the cooperation.

Key words: *regional cooperation, inter-regional cooperation, cross-border cooperation, organizational and economic models of the cooperation.*

УДК 330.35.001.57

І.В. Тараненко

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН НА ОСНОВІ СУКУПНОЇ ФАКТОРНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ

У статті розкрито зв'язок між економічним зростанням країн та факторами впливу – капіталом, працею та сукупною факторною продуктивністю за допомогою методів економетричного моделювання. Побудовано макромодель економічного зростання для країн з подібними характеристиками інноваційного потенціалу. Для Румунії, Туреччини, України отримано прогнозні значення макроекономічних показників до 2030 р.

Обґрунтовано необхідність перетворення сукупної факторної продуктивності на провідний детермінант розвитку.

Ключові слова: *економічне зростання, сукупна факторна продуктивність, сценарії розвитку, прогноз, економічна модель.*

Постанова проблеми. Необхідність адаптації національних економік до умов глобальної нестабільності висунула на порядок денний пріоритети економічного зростання не тільки для країн, що розвиваються, але й для розвинутих країн. Саме здатність до довгострокового економічного зростання в мінливому високо турбулентному середовищі великою мірою визначатиме рівень конкурентоспроможності країн протягом ХХІ ст. Звідси впливає необхідність обґрунтування джерел довгострокового економічного зростання країн у сучасному глобальному контексті за умов ускладнення геополітичної ситуації, посилення невизначеності та нестабільності.

Водночас підхід до розв'язання зазначеної проблеми не може бути однаковим для країн та регіонів з різним рівнем економічного розвитку. Розвинуті країни фокусують увагу на новій якості економічного зростання, основу якого складають найсучасніші технології та глобальна інноваційна інтеграція, на соціальній та екологічній складових розвитку (соціальна інклюзивність, «зелена економіка»), на протидії глобальним ризикам та глобальній нестабільності. Країни, що розвиваються, насамперед мають забезпечити стійкі темпи довгострокового зростання на основі структурної перебудови економіки, удосконалення інститутів, підвищення рівня інноваційного потенціалу та його ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових публікаціях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Г. Глухої, А. Задой, Г. Колодко, Б. Кузика, Й. Шумпетера, Ю. Яковця [1–5] розкрито теоретико-методологічні основи економічного розвитку та зростання. У працях Г. Бекера [6], Дж. Гроссмана [7], Р. Лукаса [8], П. Ромера [9] здійснене моделювання впливу технологій та інноваційної діяльності на економічні процеси з урахуванням накопичення людського капіталу. Д. Арнольд, Х. А. Колі, Й. А. Шиф [10, с. 94] розробили моделі економічного зростання на базі концепції сукупної факторної продуктивності.

Сучасні моделі економічного зростання, а також можливі сценарії розвитку окремих країн та світової економіки в цілому висвітлено в роботах В. Гейця [11], О. Михайловської [12], Дж. Стиглиця [13] та ін.

Втім роль окремих факторів, зокрема інвестиційно-інноваційної компоненти в економічному розвитку України, та перспективи економічного зростання з урахуванням

сучасних геополітичних умов розкриті недостатнім чином і вимагають подальшого дослідження.

Моделі економічного зростання країн відрізняються різною мірою впливу капіталу, праці та сукупної факторної продуктивності на темпи приросту ВВП. Складання довгострокових сценарних прогнозів економічного розвитку дозволяє порівняти ефективність економічної моделі України та країн з подібним рівнем інноваційного потенціалу та визначити напрямки удосконалення моделі в довгостроковому періоді.

Мета роботи: визначити особливості моделі економічного зростання України та умови скорочення відставання від країн ЄС за основними макроекономічними показниками.

Виклад основного матеріалу. Розробка теоретико-методологічних засад сучасного економічного розвитку тісно пов'язана з теоріями та моделями економічного зростання на основі НТП. Як відомо, моделі економічного зростання базуються на виробничій функції Кобба-Дугласа, яка описує взаємозв'язок обсягу виробництва (ВВП) з обсягом виробничих фондів (капітал) і обсягом зайнятих у виробництві трудових ресурсів (праця). Оскільки в умовах НТП капітал і праця не пояснюють в повній мірі приріст ВВП, у виробничу функцію було додано фактор технологічних змін, який виражає частку економічного зростання за рахунок прогресивних технологій, рівня освіти, організації бізнесу – т.з. «залишок Солоу». Емпіричні дослідження показали, що т.з. «залишок Солоу» в деяких випадках забезпечує до 40% і більше економічного зростання країн [14 с. 424]. Саме цей фактор, що пояснює зміни випуску, не пов'язані з кількісною зміною факторів виробництва, покладений в основу сучасної *концепції сукупної факторної продуктивності*.

Впровадження у виробничу функцію додаткової змінної – кваліфікованої праці, або людського капіталу - дозволило Дж. Гроссману і Х. Хелпману [401], Р. Лукасу [434], Г. Бекеру [359] формалізувати зв'язок між механізмами економічного зростання та процесами отримання і накопичення нового знання, втіленого в технологічних інноваціях.

У трисекторній моделі П. Ромера (сфера НДДКР, виробництво проміжних та кінцевих продуктів) розглянуто можливість збільшення обсягів виробництва без зростання зайнятості за умови ендогенного НТП [9]. За відсутності приросту праці НТП стимулює економічне зростання через вплив збільшення обсягів технологічних розробок на ефективність праці та на використовуваний у виробництві основний капітал.

Розвиток нових технологій і розробка нових продуктів здійснюються з різною інтенсивністю в окремих економіках, і саме інституціональні умови дозволяють пояснити довгострокове економічне зростання та різницю в рівнях доходів і темпах зростання економік країн світу [6, с. 449]. Розроблена в першій декаді XXI століття група моделей економічного зростання (Д. Арнольд, Х. А. Колі, Й. А. Шиф) [10, с. 94] заснована на концепції сукупної факторної продуктивності (англ. *total factor productivity*), згідно з якою вчені подають виробничу функцію наступним чином:

$$GDP = F(TFP, L, K),$$

де: *GDP* – обсяг виробництва; *L* – праця; *K* – капітал; *TFP* – сукупна факторна продуктивність.

Науковці вважають, що сукупна факторна продуктивність розкриває якість використання технологій, освіти, людського та фізичного капіталу та відображає ефективність «соціальної інфраструктури» (конкуренції, культурних цінностей, норм права), або інституціонального середовища [10, с. 95].

Дослідниками *Центру зростання і розвитку* (Groningen Growth and Development Centre) університету Гронінген, Нідерланди спільно з неприбутковою аналітично-дослідницькою організацією *The Conference Board* (США) на початку 1990-х років було розроблено концепцію економічного зростання на базі сукупної факторної продуктивності (СФП) [15].

Названа концепція економічного зростання ґрунтується на загальній виробничій функції, згідно якої випуск (Y) визначається внеском факторів виробництва – послуг капіталу (K) та послуг праці (L). Послуги капіталу включають 6 груп: комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення, телекомунікаційне обладнання, житло, будівлі та споруди, транспортне обладнання, машини та устаткування. Для оцінки внеску послуг капіталу в приріст ВВП використовується методика, розроблена фахівцями *The Conference Board*. Послуги праці включають: якість праці (*Labor quantity*) та кількість праці (*Labor quality*). Для виміру послуг праці використовують величину зайнятості (кількість зайнятих в економіці станом на відповідний рік) та середню кількість годин, відпрацьованих одним зайнятим протягом року. Дія названих факторів підсилюється за рахунок СФП.

Згідно цієї концепції, темпи приросту ВВП є лінійною функцією від темпів приросту послуг капіталу, послуг праці, та відсоткової зміни СФП.

В свою чергу, відсоткова зміна СФП є різницею між темпами приросту ВВП та зваженими темпами приросту послуг капіталу і праці, яка не пояснюється внеском цих факторів у використаній виробничій функції. Відсоткова зміна СФП представляє ефект технологічних змін, підвищення ефективності виробництва та інших факторів, що впливають на ВВП та не підлягають безпосередньому виміру [15].

База даних *The Conference Board Total Economy Database* [15] містить щорічні відсоткові зміни СФП для 123 країн, починаючи з 1950 року, які розраховуються на регулярній основі та слугують підґрунтям для сучасних досліджень джерел економічного зростання.

Для розробки довгострокових прогнозів та можливих сценаріїв розвитку економіки України розкрито зв'язок між економічним зростанням та факторами впливу – капіталом, працею та СФП за допомогою методів економетричного моделювання.

За методологічну основу взято викладений вище підхід *Центру зростання і розвитку* університету Гронінген та аналітичної організації *The Conference Board* до побудови виробничої функції, а також підхід Х. Колі та ін. щодо включення до виробничої функції сукупної факторної продуктивності [10, с. 92].

З використанням часових рядів: щорічних темпів приросту ВВП, темпів приросту інвестицій – валового нагромадження основного капіталу (ВНОК), темпів приросту кількості зайнятих та щорічної відсоткової зміни СФП в економіці автором запропоновано таку функцію економічного зростання:

$$GDP_g = F(I_g, L_g, TFP), \quad (1)$$

де: GDP_g – темп приросту ВВП (в % до попереднього року),

I_g – темп приросту валового нагромадження основного капіталу (в % до попереднього року),

L_g – темп приросту кількості зайнятих (в % до попереднього року),

TFP – щорічна відсоткова зміна сукупної факторної продуктивності.

Використано кількісні оцінки зміни сукупної факторної продуктивності, зроблені фахівцями *The Conference Board* [15]. Зростання випуску (ВВП) визначається зростанням вкладу факторів – праці та капіталу, та СФП. Остання, у свою чергу, безпосередньо пов'язана з технологічним прогресом, інноваціями та умовами використання наявного інноваційного потенціалу. Згідно з думкою, обґрунтованою Х. Колі та ін., СФП відображує здатність економіки до ефективного використання інвестицій і людського капіталу [10, с. 108].

Автором сформульовано гіпотезу про лінійну залежність річних темпів приросту ВВП від темпів приросту ВНОК, темпів приросту кількості зайнятих, щорічної відсоткової зміни СФП.

Для перевірки (підтвердження) гіпотези здійснено міжкраїновий регресійний аналіз для 9 країн, що входять до Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) – Албанії, Болгарії, Вірменії, Греції, Молдови, Румунії, Російської Федерації, Туреччини, України, мають подібний рівень інноваційного потенціалу та за результатами досліджень автора [16] належать до спільного геоінноваційного кластера. Названі країни також демонструють низький рівень конкурентоспроможності відносно розвинутих країн та більшості країн ЦСЄ – «нових» членів ЄС, що обумовлює потребу в поглибленому дослідженні джерел економічного зростання для обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Виявлено лінійну залежність між темпами приросту ВВП (залежна змінна Y) і факторами впливу – незалежними змінними: X_1 – темп приросту ВНОК, X_2 – щорічна відсоткова зміна СФП, X_3 – темп приросту кількості зайнятих. Побудовано макромодель економічного зростання для 9 країн ОЧЕС¹. Розрахунок проведено на проміжку часу 2005–2012 рр., кількість спостережень дорівнює 72. Отримано наступну регресійну модель:

$$Y_{\text{ОЧЕС}_9} = 3,127560 + 0,096753X_1 + 0,657612X_2 + 0,516832X_3. \quad (2)$$

Усі залежні змінні є статистично значущими при $p < 0,05$. Значення коефіцієнту множинної кореляції $R = 0,9386$ вказує на сильний зв'язок між змінними. Значення F -статистики, p -рівня та коефіцієнту детермінації $R^2 = 0,8978$ свідчать про адекватність моделі.

Аналіз стандартизованих коефіцієнтів регресії β та коефіцієнтів B у моделі (2) показав найбільший вплив динаміки СФП на економічне зростання.

Аналогічним чином проведено регресійний аналіз для кожної з обраних країн на проміжках часу: для Греції, Румунії, Туреччини 1991-2012 рр.; Російської Федерації 1993-2012 рр.; Албанії, Болгарії, Молдови 1994-2012 рр.; Вірменії, України 1996-2012 рр., виходячи з досягнення відносно економічної стабільності після трансформаційної кризи 1990-х рр. Для Молдови статистично незначущою є змінна X_1 , що свідчить про відсутність лінійної залежності. Для інших країн усі змінні є статистично значущими, що дозволило побудувати відповідні лінійні регресійні моделі:

$$Y_{\text{АЛБАНІЯ}} = 3,779186 + 0,045677 X_1 + 0,818953 X_2 + 0,282852 X_3 \quad (3)$$

$$Y_{\text{БОЛГАРІЯ}} = 3,109090 + 0,100571 X_1 + 0,631833 X_2 + 0,534344 X_3 \quad (4)$$

$$Y_{\text{ВІРМЕНІЯ}} = 3,498334 + 0,158051 X_1 + 0,647846 X_2 + 0,699255 X_3 \quad (5)$$

$$Y_{\text{ГРЕЦІЯ}} = 1,764974 + 0,080453 X_1 + 0,697008 X_2 + 0,622994 X_3 \quad (6)$$

$$Y_{\text{РУМУНІЯ}} = 0,916959 + 0,105522 X_1 + 0,782633 X_2 + 0,632935 X_3 \quad (7)$$

$$Y_{\text{РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ}} = 1,161980 + 0,189641 X_1 + 0,452122 X_2 + 1,064738 X_3 \quad (8)$$

$$Y_{\text{ТУРЕЧЧИНА}} = 3,282537 + 0,164897 X_1 + 0,504613 X_2 + 0,215950 X_3 \quad (9)$$

$$Y_{\text{УКРАЇНА}} = 2,938726 + 0,108157 X_1 + 0,746405 X_2 + 1,295761 X_3 \quad (10)$$

Аналіз стандартизованих коефіцієнтів регресії β та коефіцієнтів B у моделях (3–10) показав, що для більшості країн найбільший вплив на економічне зростання здійснює

¹ До моделі не включено Азербайджан, який належить до геоінноваційного кластера з більш низьким рівнем інноваційного потенціалу, Грузію та Сербію в зв'язку з відсутністю необхідних даних для аналізу

динаміка СФП. Для Російської Федерації та України вплив відсоткової зміни СФП на економічне зростання менший порівняно з впливом темпів приросту кількості зайнятих.

Здійснено сценарні прогнози економічного розвитку країн – Румунії, яка є «новим» членом ЄС, Туреччини, яка є кандидатом у члени ЄС та України на основі базових регресійних моделей (8)–(10) у контексті впливу щорічної відсоткової зміни інвестицій в основний капітал, СФП та кількості зайнятих в економіці на динаміку ВВП, з урахуванням циклічних тенденцій світової економічної динаміки.

Світова економіка в 2008–2009 рр. увійшла до спадної фази великого К-циклу, яка орієнтовно триватиме до 2020–2025 рр [17, с. 190]. У цей період слід очікувати високої турбулентності глобального середовища і уповільнених темпів економічного зростання. Близько середини 2020-х років, на думку вчених, сформується основні «кластери базисних інновацій» і почнеться перехід до висхідної фази К-циклу. Після 2025 року світ увійде до фази стабільного зростання на засадах нового технологічного укладу. Очікувані тенденції світової економічної динаміки відображені у складеному автором довгостроковому прогнозі.

Прогноз економічного розвитку до 2030 року за оптимістичним, базовим і песимістичним сценаріями побудовано шляхом поєднання дослідницького (пошукового) підходу, заснованого на фактичних макроекономічних пропорціях і тенденціях розвитку, та нормативного підходу, орієнтованого на досягнення стратегічних цільових завдань скорочення розриву з країнами ЄС за рівнем ВВП на душу населення і продуктивності праці. Значення використаних при моделюванні показників ґрунтуються на даних міжнародної статистики та національних статистичних служб, сценарних прогнозних оцінках розвитку країн, демографічних прогнозах ООН [15; 18; 19; 20; 21; 22; 23].

Шляхом об'єднання масивів реальних даних для Туреччини за 1990–2013 рр., для Румунії та України за 2000–2013 рр. і прогнозних оцінок до 2030 р. складено вихідні матриці значень для економетричного моделювання базового сценарію розвитку досліджуваних країн. З використанням пакету STATISTICA 7.0 здійснено регресійний аналіз та побудовано регресійні моделі з введенням фіктивної змінної D:

$$Y_{\text{РУМУНІЯ}} = 1,219304 + 0,108407X_1 + 0,630199X_2 + 0,464446X_3 + 0,806145D, \quad (11)$$

$$Y_{\text{ТУРЕЧЧИНА}} = 2,279083 + 0,180990X_1 + 0,441035X_2 + 0,254531X_3 + 0,972383D, \quad (12)$$

$$Y_{\text{УКРАЇНА}} = 2,839213 + 0,120948X_1 + 0,512393 + 0,666396X_3 + 0,868682D, \quad (13)$$

де: Y – середні щорічні темпи приросту ВВП,

X₁ – середні щорічні темпи приросту валового накопичення основного капіталу,

X₂ – щорічні відсоткові зміни сукупної факторної продуктивності,

X₃ – середні щорічні темпи приросту чисельності зайнятих.

Фіктивна змінна включається до економетричної моделі для врахування впливу якісних ознак і подій на залежну змінну. В даному дослідженні фіктивна змінна D приймає такі значення:

D = 1 на висхідній стадії К-циклу,

D = 0 в усіх інших випадках.

Таким чином, на основі рівнянь 5.11–5.13 можна побудувати по два рівняння для кожної країни для висхідної та спадної фаз великого циклу.

Рівняння для висхідної фази великого циклу:

$$Y_{\text{РУМУНІЯ}} = 2,025449 + 0,108407X_1 + 0,630199X_2 + 0,464446X_3, \quad (14)$$

$$Y_{\text{ТУРЕЧЧИНА}} = 3,251466 + 0,180990X_1 + 0,441035X_2 + 0,254531X_3, \quad (15)$$

$$Y_{\text{УКРАЇНА}} = 3,707895 + 0,120948X_1 + 0,512393 + 0,666396X_3, \quad (16)$$

Рівняння для спадної фази великого циклу:

$$Y_{\text{РУМУНІЯ}} = 1,219304 + 0,108407X_1 + 0,630199X_2 + 0,464446X_3, \quad (17)$$

$$Y_{\text{ТУРЕЧЧИНА}} = 2,279083 + 0,180990X_1 + 0,441035X_2 + 0,254531X_3, \quad (18)$$

$$Y_{\text{УКРАЇНА}} = 2,839213 + 0,120948X_1 + 0,512393 + 0,666396X_3, \quad (19)$$

За допомогою економетричного моделювання з використанням рівнянь (14)–(19) отримано прогностні значення макроекономічних показників до 2030 р. – щорічних темпів приросту ВВП, темпів приросту ВНОК, щорічної відсоткової зміни СФП та щорічних темпів приросту кількості зайнятих для оптимістичного, базового, песимістичного сценаріїв (табл. 1).

Згідно з демографічним прогнозом ООН [21], економічний розвиток Румунії та України до 2030 року відбуватиметься під тиском скорочення чисельності працездатного населення. За базовим сценарієм в Румунії таке скорочення складатиме у середньому –0,7 на рік, в Україні –1,21% на рік. У свою чергу, Туреччина демонструватиме помірні темпи зростання ресурсу праці середнім темпом 0,86% на рік.

Таблиця 1

Динаміка основних макроекономічних показників Румунії, Туреччини, України в 2010-2014 рр. та прогноз до 2030 року

Роки	Середній щорічний темп приросту, %			
	ВВП	ВНОК	СФП	Кількість зайнятих
Румунія				
2010–2014	1,44	1,89	0,76	0,09
Оптимістичний (прискорений) сценарій				
2015–2020	3,3	5,2	2,2	-0,83
2021–2025	3,6	5,5	2,4	-0,81
2026–2030	5,3	5,7	2,6	-0,45
2015–2030	4,0	5,45	2,4	-0,7
Базовий (помірний) сценарій				
2015–2020	2,6	5,0	2,0	-0,83
2021–2025	3,0	5,2	2,2	-0,81
2026–2030	4,3	5,4	2,4	-0,5
2015–2030	3,3	5,2	2,2	-0,72
Песимістичний (консервативний) сценарій				
2015–2020	2,0	4,8	1,2	-0,83
2021–2025	2,6	5,0	1,4	-0,81

2026–2030	3,8	5,2	1,6	-0,71
2015–2030	2,75	5,0	1,39	-0,79
Туреччина				
2010–2014	5,6	10,9	0,48	3,53
Оптимістичний (прискорений) сценарій				
2015–2020	4,0	5,2	1,3	1,07
2021–2025	5,2	6,2	2,2	0,83
2026–2030	6,0	6,5	2,5	0,88
2015–2030	5,0	5,9	1,96	0,94
Базовий (помірний) сценарій				
2015–2020	3,5	4,0	1,0	1,07
2021–2025	4,1	5,0	1,5	0,83
2026–2030	5,2	5,5	1,7	0,63
2016–2030	4,2	4,8	1,38	0,86
Песимістичний (консервативний) сценарій				
2015–2020	2,6	2,8	0,3	1,07
2021–2025	2,8	3,2	0,5	0,83
2021–2030	3,2	3,4	0,7	0,37
2015–2030	2,8	3,1	0,5	0,78
Україна				
2010–2014	0,69	-1,22	-3,27	-1,11
Оптимістичний (прискорений) сценарій				
2015–2020	3,8	7,0	2,2	-1,58
2021–2025	5,8	9,8	3,1	-0,979
2026–2030	8,0	11,9	4,2	-0,67
2015–2030	5,7	9,4	3,2	-1,07
Базовий (помірний) сценарій				
2015–2020	2,3	5,0	1,2	-1,58
2021–2025	4,3	6,9	2,4	-0,979
2026–2030	5,7	8,9	3,2	-0,981
2015–2030	4,0	6,8	2,2	-1,21
Песимістичний (депресивний) сценарій				
2015–2020	1,3	2,8	0,2	-1,58
2021–2025	2,2	3,6	0,5	-0,979
2026–2030	3,5	4,8	1,2	-1,25
2015–2030	2,27	3,68	0,61	-1,3

Складено за даними [15; 18; 19; 20; 21; 22; 23] та результатами економетричного моделювання.

Базовий (помірний) сценарій розвитку враховує високі внутрішні та зовнішні інституціональні та економічні ризики і передбачає помірну здатність до їх подолання. Відповідно до прогнозу European Strategy and Policy Analysis System (ESPAS), середні щорічні темпи економічного зростання ЄС в 2016–2030 рр. ймовірно становитимуть близько 1,47%. Реалізація базового сценарію вимагає помірного удосконалення інституціонального середовища з підвищенням позиції країн в рейтингах Світового банку за індикаторами The Worldwide Governance Indicators [22] на 20–30 пп. для покращення умов інвестування, зміцнення інноваційного потенціалу, посилення його впливу на економічний розвиток, зваженої поетапної інтеграції до глобальної економічної системи.

Оптимістичний (прискорений) сценарій заснований на скороченні інституціональних, економічних, соціально-політичних та екологічних ризиків, що дозволить підвищити інноваційну і технологічну сприйнятливість економік, забезпечить

інтеграційно-інноваційну взаємодію країн та перехід до інтенсивної глобалізації. Реалізація оптимістичного сценарію вимагає значного удосконалення інституціонального середовища країн з підвищенням позиції в рейтингах The Worldwide Governance Indicators на 30–40 пп., створення реальних механізмів заохочення підприємств і організацій до інноваційної активності, поглибленої інтеграції до глобальної економічної системи та її інноваційної підсистеми, відносно стабільного зовнішнього економічного середовища.

Песимістичний сценарій, визначений для Румунії і Туреччини як консервативний, а для України як депресивний, вірогідний при консервації наявного інституціонального середовища та структури економіки, при високій залежності від зовнішніх шоків, надмірній турбулентності світової економіки та уповільненому зростанні з періодичними спадами.

Визначено показники економічного зростання країн за оптимістичним, базовим та песимістичним сценаріями розвитку. В 2011 році ВВП на душу населення за ПКС Туреччини склав 43,3% від рівня ЄС, ВВП на душу населення за ПКС Румунії та України відповідно 32,6 та 23,9% від рівня ЄС. Якщо середньорічні темпи приросту ВВП ЄС в 2011–2030 рр. становитимуть 1,47%, а чисельності населення 0,11%, то динаміка ВВП на душу населення за ПКС в постійних цінах 2011 р. Румунії, Туреччини, України порівняно з ЄС виглядатиме відповідно до рис. 1.

Згідно з оптимістичним сценарієм, в 2030 р. ВВП на душу населення за ПКС Румунії складе 22085 дол. США і досягне 53,4% від рівня ЄС. За базовим сценарієм цей показник складе 19636 дол. США, або 47,5% від рівня ЄС, за песимістичним сценарієм 18150 дол. США, або 43,9% від рівня ЄС. Продуктивність праці, виражена через ВВП на одного зайнятого, підвищиться у 2011–2030 рр. з 34% від рівня ЄС до 55,3, 49,3, 46,1% за оптимістичним, базовим та песимістичним сценаріями.

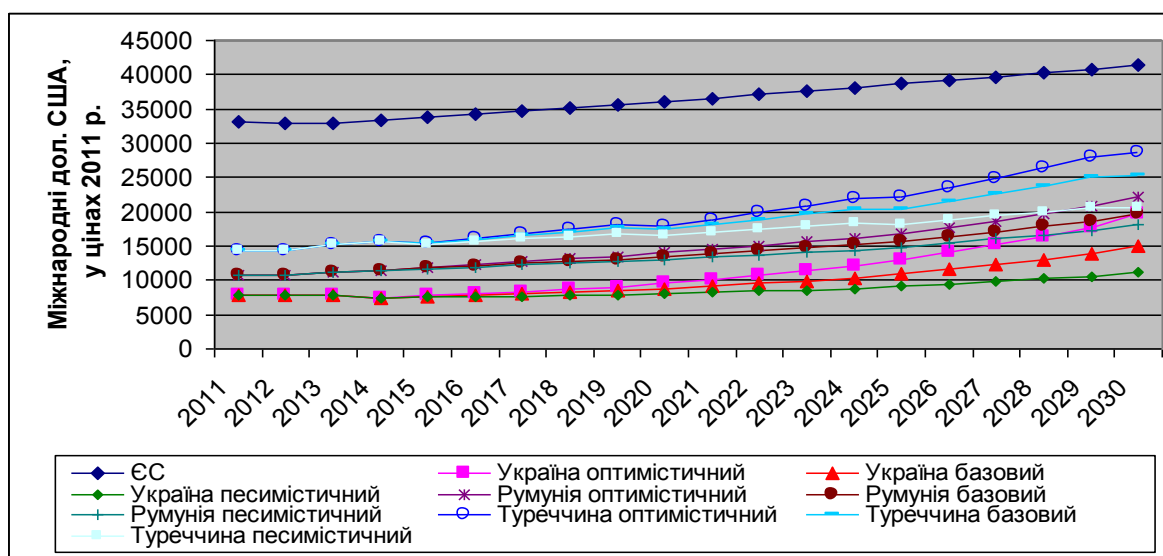


Рис. 1. Прогноз динаміки ВВП на душу населення ЄС, Румунії, Туреччини, України до 2030 р.*

*за ПКС, у міжнародних доларах США в постійних цінах 2011 р.

В 2030 році ВВП на душу населення за ПКС Туреччини в постійних цінах 2011 р. становитиме за оптимістичним сценарієм 28610 дол. США, або 69,2% від ЄС. За базовим і песимістичним сценаріями відповідно 25391 дол. США, або 61,4% від ЄС та 20557 дол. США, або 49,7% від ЄС. ВВП на одного зайнятого підвищиться з 54,9% в 2011 р. за оптимістичним, базовим і песимістичним сценаріями відповідно до 78,6, 70,6, 55,9% від рівня ЄС.

Прогнозні розрахунки стосовно економіки України показали, що обсяг ВВП на душу населення за ПКС в 2030 році за оптимістичним сценарієм становитиме 19706 дол. США, тобто зросте до 47,7% від рівня ЄС. За базовим і песимістичним сценаріями ВВП на душу населення за ПКС складе відповідно 15098 дол. США та 11574 дол. США (36,5 та 28% від рівня ЄС). Продуктивність праці, або ВВП на одного зайнятого, за оптимістичним сценарієм підвищиться з 22,2% від рівня ЄС в 2011 р. до 47,1% в 2030 р., а за базовим та песимістичним сценаріями – зросте відповідно до 36,7 та 28,6% від рівня ЄС.

За базовим сценарієм середній темп приросту ВНОК в 2015–2030 рр. становитиме 6,8%, що за розрахунками автора к 2030 р. забезпечить норму накопичення основного капіталу 24,4% порівняно з 18,83% у 2011 р. Середній щорічний приріст СФП складе 2,2%. За таких умов середній темп приросту ВВП в 2015–2030 рр. складе 4,0% на рік, а обсяг ВВП у постійних цінах 2011 р. досягне 1755,3 млрд. грн. в 2025 р. і 2315,9 млрд. грн. в 2030 р. (рис. 2).

Прогнозні розрахунки за оптимістичним сценарієм показали, що в 2015–2030 рр. СФП зростатиме щорічно у середньому на 3,16%, тобто швидше за більшість країн ЦСЄ. Середньорічний темп приросту ВНОК на рівні 9,4% к 2030 р. забезпечить норму накопичення 27,5%. При середньому темпі приросту ВВП 5,74% на рік обсяг ВВП в 2025 р. становитиме 2057,2 млрд. грн., а в 2030 р. 3022,7 млрд. грн. у постійних цінах 2011 р.

Песимістичний сценарій ймовірний за умови збереження неефективних інститутів, деградації інноваційного потенціалу, невизначеної зовнішньоекономічної політики та підвищеної нестабільності зовнішнього середовища. Приріст СФП складе в середньому 0,6% на рік. ВНОК зростатиме в середньому на 3,68% на рік, а норма накопичення в 2030 р. складе 19,8%. Середній темп приросту ВВП дорівнюватиме 2,3% на рік, що забезпечить обсяг ВВП в 2030 році 1775,3 млрд. грн. у постійних цінах 2011 р. Реалізація песимістичного сценарію призведе до консервації економічного відставання України, зокрема від країн ЄС.

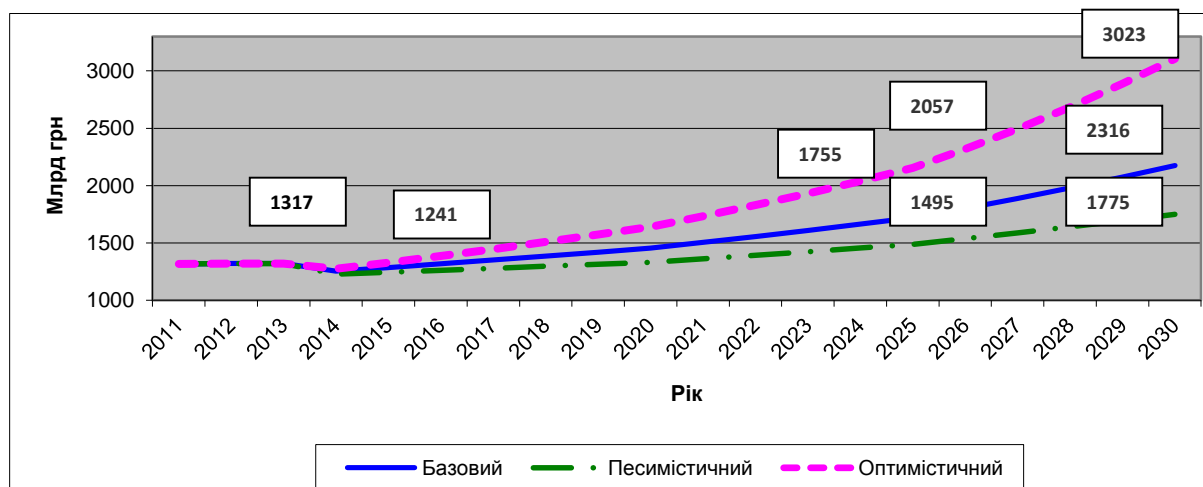


Рис. 2. Прогноз динаміки ВВП України до 2030 р.*

*у постійних цінах 2011 р.

Отже розвиток за оптимістичним сценарієм дозволить майже вдвічі скоротити відставання України від ЄС за рівнем ВВП на душу населення та рівнем продуктивності праці. Базовий сценарій забезпечить помірне зростання, а песимістичний сценарій фактично збереже відставання, яке існує на поточний час. Тому провідними цільовими орієнтирами національної стратегії розвитку слід обрати показники базового/оптимістичного сценаріїв і спрямувати зусилля на досягнення поставленої мети. Утім реалізація базового і тим більше оптимістичного сценаріїв потребує від України

надзвичайних зусиль в напрямку підвищення СФП за рахунок інноваційної детермінанти розвитку.

З урахуванням довгострокових демографічних тенденцій, необхідно докласти системних зусиль для зміни моделі економічного зростання України від показаної рівнянням (10), де темпи приросту ВВП найбільшою мірою залежать від щорічної відсоткової зміни кількості зайнятих, до моделі, згідно з якою на темпи приросту ВВП найбільший вплив здійснює щорічна відсоткова зміна сукупної факторної продуктивності.

Висновки. Розкрито зв'язок між економічним зростанням та факторами впливу – капіталом, працею та СФП для низки країн за допомогою методів економетричного моделювання.

Автором сформульовано гіпотезу про лінійну залежність річних темпів приросту ВВП від темпів приросту ВНОК, темпів приросту кількості зайнятих, щорічної відсоткової зміни СФП. Для підтвердження гіпотези побудовано макромодель економічного зростання для 9 країн з подібними характеристиками інноваційного потенціалу. Аналіз показав, що для більшості країн найбільший вплив на економічне зростання здійснює динаміка СФП. Для України вплив щорічної відсоткової зміни СФП на економічне зростання менший порівняно з впливом динаміки кількості зайнятих.

За допомогою економетричного моделювання для Румунії, Туреччини, України отримано прогнозні значення макроекономічних показників до 2030 р. – щорічних темпів приросту ВВП, темпів приросту ВНОК, щорічної відсоткової зміни СФП та щорічних темпів приросту кількості зайнятих для оптимістичного, базового, песимістичного сценаріїв.

Виявлено, що розвиток за оптимістичним сценарієм дозволить майже вдвічі скоротити відставання України від ЄС за рівнем ВВП на душу населення та рівнем продуктивності праці. Базовий сценарій забезпечить помірне зростання, а песимістичний сценарій фактично збереже відставання, яке існує на поточний час. Тому провідними цільовими орієнтирами національної стратегії розвитку слід обрати показники базового/оптимістичного сценаріїв та докласти необхідних зусиль в напрямку підвищення СФП за рахунок інноваційної детермінанти розвитку.

З урахуванням демографічних тенденцій, слід визнати необхідною зміну моделі економічного зростання України в напрямку посилення впливу на темпи економічного зростання щорічної відсоткової зміни сукупної факторної продуктивності. Визначення шляхів та механізмів такої зміни економічної моделі України має стати предметом подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Глуха Г.Я. Національна економіка: фактори зростання: монографія / Г.Я. Глуха. Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 312 с.
2. Економічний розвиток: взаємозв'язок мікро-, макро- та мега рівнів / [Задоя А.О., Глуха Г.Я., Кузьмінов С.В. та ін.]: под ред. А.О. Задоя. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 160 с.
3. Колодко Г. Глобализация и сближение уровней экономического развития / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С. 4–26.
4. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 632 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
6. Becker G.S. Human Capital, Fertility and Economic Growth / G.S. Becker, K. M. Murphy, R. Tamura // Journal Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. – P. 443–472.
7. Grossman G. Quality Ladders in the Theory of Growth / G. Grossman, H. Helpman // Review Economic Studies – 1992. – Vol. 59. – № 1. – P. 54–68.

8. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development / R.E. Lucas // Journal Monetary Economy. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
 9. Romer P.M. The Origins of Endogenous Growth / P.M. Romer // Journal Economic Perspectives. – 1994. – Vol. 8. – P. 3–22.
 10. Kohli H.A. Construction and Analysis of a Global GDP Growth Model for 185 Countries through 2050 / Kohli H.A., Szyf Y.A., Arnold D. // Global Journal of Emerging Market Economies/ – 2012. – P. 91–153.
 11. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) [за ред. В.М. Гейця]. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
 12. Михайловська О.В. Глобальні сценарії розвитку світової економіки в контексті теорії ентропійних коливань / О.В. Михайловська // Журнал європейської економіки. – Тернопіль, 2012– №1.
 13. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после экономического кризиса / Дж. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
 14. Cypher J.M. The Process of Economic Development / J.M. Cypher, J. L. Dietz. –NY: Routledge, 2004. – 565 p.
 15. The Conference Board Total Economy Database: [Електронний ресурс] / The Conference Board. – Режим доступу: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.
 16. Тараненко І.В. Геоінноваційні кластери країн у глобальній економічній системі / І.В. Тараненко // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013. – № 76. – С. 28–39.
 17. Коротаев А.В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике / А.В. Коротаев, С.В. Цирель // Системный мониторинг: глобальное и региональное развитие / Отв. ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаев. – М, 2010. – С. 189–229.
 18. Projecting Global Growth / [Chen V., Cheng B., Levanon G et al.]: [Електронний ресурс] // The Conference Board, Economics Working Papers, EPWP. – 2012. – 12–02. – Режим доступу: https://www.conference-board.org/pdf_free/workingpapers/EPWP%201202.pdf.
 19. World Development Indicators 2014: [Електронний ресурс]. / World Bank, 2013. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
 20. The World in 2050. Will the shift in global economic power continuer? [Електронний ресурс] / PwC Economics. – Режим доступу: http://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf. – P. 1–36.
 21. World Population Prospects: The 2012 Revision: [Електронний ресурс] / Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. – Режим доступу: <http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>.
 22. The Worldwide Governance Indicators 2014: [Електронний ресурс]. – World Bank, 2014. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
 23. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund [Електронне джерело] / Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.
 24. Прогноз: что ждет экономику Украины в 2015 году: три сценария развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.net/projects/prognozi2015/>.
- Стаття надійшла до редакції 14.04.2015 р.

I. Taranenko

MODELING ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES BASED ON TOTAL FACTOR PRODUCTIVITY

The paper investigates the relationship between economic growth and its determinants – capital, labor and total factor productivity for some countries using econometric modeling techniques. The author formulated the hypothesis on linear dependence of annual GDP growth

rate from gross capital formation growth rates, the number of employees growth rates, and annual percentage change in total factor productivity (TFP). To confirm the hypothesis, the macro economic growth model for countries with similar characteristics of innovation potential was constructed. The analysis showed that for most countries the greatest impact on economic growth provides TFP dynamics. For Ukraine, the influence of annual percentage change in TFP on GDP growth is less compared to the influence of the dynamics of employment. Using econometric modeling for Romania, Turkey and Ukraine obtained predicted values of macroeconomic indicators until 2030 – an annual growth rate of GDP, growth rates of gross capital formation, the annual percentage change in TFP and the annual growth rate in employment for optimistic, baseline, pessimistic scenarios. Found that the development of the optimistic scenario will almost halve the gap between Ukraine and the EU in terms of GDP per capita and labor productivity. Baseline scenario provides a moderate growth and pessimistic scenario actually saves gap that exists at the current time. Therefore, the leading targets for national development strategy should select indicators base / optimistic scenarios and make necessary efforts towards increasing TFP determinants through innovative development. Given demographic trends, should recognize the necessary change model of economic growth in Ukraine to strengthen the impact on economic growth annual percentage change of total factor productivity.

Key words: economic growth, total factor productivity, development scenarios, forecast, economic model.

УДК 338.48

Г.О. Горіна

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Досліджено підходи до визначення змісту поняття «туристичний мультиплікатор». Встановлено, що в міжнародній практиці виділяють чотири види туристичного мультиплікатора: мультиплікатор продажу, мультиплікатор виробництва, мультиплікатор доходів, мультиплікатор зайнятості. Розкрито сутність мультиплікатора зайнятості в туристичній галузі, способи його вираження. Обґрунтовано доцільність використання Міжнародних рекомендацій зі статистики туризму 2008 (IRTS 2008) та впровадження сателітних рахунків індустрії туризму (TSA: RMF 2008) в систему національних рахунків держави.

Ключові слова: туристична галузь, туризм, туристичний мультиплікатор, зайнятість населення, туристська статистика.

Постановка проблеми. Соціально-економічна роль туристичної галузі як інструмента розвитку та стимулювання економіки шляхом збільшення робочих місць в туристичній сфері та супутніх галузях, що у свою чергу спонукає подолання бідності та підвищенням зайнятості населення різного статево-вікового та професійно-кваліфікаційного складу, набуває все більшого значення та актуальності як у світі в цілому так і в Україні зокрема. У зв'язку з цим доцільним є узагальнення та систематизація теоретичних аспектів впливу туристичної галузі на зайнятість населення в туризмі та супутніх галузях, визначення взаємозв'язку між туристичними витратами та зайнятістю населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зі збільшенням ролі туристичної галузі у формуванні ВВП, поповненні як місцевих так і державного бюджету країни та зростаючим

впливом на формування робочих місць, дослідженню як прямого так і опосередкованого впливу туризму на економіку держави приділяється значна увага. Так, питання мультиплікаційного впливу туризму на супутні галузі та сфери економіки знаходять своє відображення у працях вітчизняних та закордонних вчених та дослідників, серед яких: І. Алексеев, В. Глибовець, В. Гуляєва, Я. Дубенюк, Г. Карпова, Х. Клемент, Е. Немкович, М. Сигова, О. Сорокіна, Т. Трусова, Є. Шевченко, Е. Хорват, Д. Фречтлінг. Вплив туристичної галузі на розбудову шляхів мінімізації безробіття та підвищення зайнятості населення розглядають у своїх роботах І. Алексеев, В. Глибовець, Я. Дубенюк, Ю. Зеленюк, Т. Трусова та ін.

Разом з тим, дослідження з боку як вітчизняних так і зарубіжних науковців стосовно мультиплікаційного впливу туристичної галузі на зайнятість населення у супутніх галузях носять фрагментарний характер, недостатньо дослідженими та висвітленими у вітчизняних наукових доробках є питання впровадження сателітних рахунків індустрії туризму («TSA: RMF - Рекомендації по методології допоміжних рахунків індустрії туризму») в систему національних рахунків держави.

Мета статті – здійснення компаративного аналізу існуючих дефініцій терміну «туристичний мультиплікатор», дослідження мультиплікаційного ефекту туристичної діяльності на зайнятість населення, обґрунтування доцільності впровадження сателітних рахунків індустрії туризму в систему національних рахунків держави.

Виклад основного матеріалу. Прямий вплив туристичної галузі на економіку держави відображається в дохідній частині бюджетів усіх рівнів, в формуванні ВВП, у створенні робочих місць у даній галузі. Разом з тим, непрямий вплив туризму ширше і перевершує по ефективності прямий. Такий вплив є результатом стимулювання опосередковано зв'язаних з туризмом сфер діяльності. Усі витрати, які несуть туристи під час подорожі – це доходи суб'єктів, які надають товари та послуги під час їх обслуговування. Чим більше сума та диверсифікація туристичних витрат, тим вище опосередкований (мультиплікативний) вплив туристичної галузі на соціально-економічний розвиток держави у цілому, та на рівень зайнятості населення зокрема.

Згідно з визначенням статистичної комісії Світової туристичної організації туристичний мультиплікатор розглядається як вимір економічних вигод від туризму з огляду впливу на валовий внутрішній продукт через туристичні витрати [1, с. 39]. Е. Немкович наголошує, що туристичний мультиплікатор це «...чисельний коефіцієнт, що показує, у скільки разів зростає або скоротиться валовий регіональний продукт в результаті збільшення або скорочення виручки туристських фірм (витрат туристів)» [2, с. 98].

Я. Дубенюк визначає туристичний мультиплікатор «...як відношення змін ключових показників, що характеризують рівень розвитку галузі (дохід, зайнятість, бюджетні надходження тощо) до приросту витрат туристів в регіоні» [3, с. 64]. Спільної думки з Я. Дубенюк дослідники І. Алексеев та Т. Трусова, які пропонують розглядати мультиплікатор туризму «... як відношення змін одного з ключових економічних показників (виробництва, зайнятості або доходу) до зміни витрат туристів» [4, с. 193].

Е. Хорват та Д. Фречтлінг пропанують розглядати туристичний мультиплікатор «...як загальне збільшення обсягів виробництва, трудових доходів і зайнятості за допомогою міжгалузевих зв'язків в регіоні, у результаті туристичних витрат» [5, с. 324].

Х. Клемент розглядає туристичний мультиплікатор як річний обіг 1 долара витрат туристів, який генерує економічну діяльність регіону [1, с. 42]. На думку В. Гуляєва, туристичний мультиплікатор – це величина коефіцієнта непрямого впливу туризму на суміжні галузі економіки та соціальної сфери на федеральному, регіональному і муніципальному рівнях [6, с. 55]. Він підкреслює, що «для конкретного регіону туристський мультиплікатор - це коефіцієнт збільшення доходів в економіці та соціальній сфері регіону залежно від витрат туристів в цьому регіоні» [6, с. 57]. Г. Карпова, М. Сигова, Є. Шевченко у загальних рисах трактують мультиплікатор туризму «... як

поняття, яке відображає уявлення про сукупний вплив туризму на національну економіку» [7, с. 232].

О. Сорокіна зазначає, що «сутність теорії мультиплікатора полягає в підтвердженні того, що туристські витрати є не тільки результатом споживання послуг і товарів підприємств індустрії туризму, але самі підприємства також споживають послуги та товари інших підприємств різних галузей, необхідні для виробництва» [8, с. 130]. Таким чином, за рахунок витрат туристів реалізується процес геометричної прогресії: «витрати - доходи - витрати - доходи...», тобто у процесі свого обігу вони проходять декілька послідовних циклів в результаті подальшого інтегрування економічної діяльності.

Незалежно від відмінності у формулюванні запропонованих визначень терміна «туристичний мультиплікатор» усі вищенаведені дефініції зводяться до тези, що мультиплікаційний ефект туризму виражається, головним чином, в тому, що дохід, отриманий в туристичній галузі, сприяє виникненню нового доходу в іншого суб'єкта господарської діяльності у супутніх галузях.

Взаємозв'язок туристичної галузі з багатьма секторами економіки, викликає необхідність розрахунку туристичного мультиплікатора для кожної окремої сфери впливу.

Так, світова туристична організація сумісно з міжнародною консалтинговою компанією Horwath Tourism & Leisure Consulting, яка є світовим лідером у сфері надання консалтингових послуг у готельній та туристичній галузях, виділяють чотири типи мультиплікаторів, які нерозривно пов'язані між собою і знаходяться в постійній взаємодії [9]:

- мультиплікатор продажу - вимірює додатковий обсяг продажів, створений (прямо чи опосередковано) у результаті збільшення кількості туристичних витрат;

- мультиплікатор виробництва (продуктивності) – вимірює непрямий вплив туризму на сферу виробництва та випуск продукції. Враховує зміни запасів, таких як збільшення рівня запасів в готелях, ресторанах і магазинах через збільшення торговельної активності;

- мультиплікатор доходів - вимірює дохід, що отримується за допомогою додаткової одиниці туристичних витрат. Він може бути виражений одним із двох способів: через прямі і непрямі доходи (прямі і вторинні доходи) у розрахунку на одиницю прямого доходу; або через загальний дохід, отриманий на одиницю збільшення кінцевого попиту, створеного в рамках конкретної галузі.

- мультиплікатор зайнятості може бути виражений двома способами. З однієї сторони, як відношення сполучення кількості робочих місць, створених як безпосередньо в туристичній галузі, так і в суміжних галузях, що генеруються додатковою одиницею туристичних витрат до кількості робочих місць створених безпосередньо в туристичній галузі. З іншого боку, мультиплікатор зайнятості – це кількість робочих місць, створених завдяки туризму на одиницю туристичних витрат.

Отже, забезпечення зайнятості у туризмі відбувається за рахунок отримання роботи населенням на туристичних підприємствах та підприємствах суміжних галузей. Тобто, внаслідок мультиплікаційного ефекту робочі місця створюються у супутніх галузях економіки, які з різним ступенем опосередкованості та участі задіяні у обслуговуванні туристів під час подорожі.

В. Глибовець стверджує, що «мультиплікаційний ефект туристичної діяльності саме й виявляється у створенні робочих місць в інших галузях економіки, таких як транспорт, зв'язок, будівництво, агропромисловий комплекс, фінансова сфера, інформаційні технології тощо» [10, с. 50].

Виходячи з цього зайнятість населення у туризмі формується завдяки специфіки попиту туристського споживання. Згідно з методикою розрахунку обсягів туристичної діяльності, запропонованою державною службою статистики України, відповідно до того, якою мірою послуга або товар належать до туристського споживання, їх поділяють на дві

основні групи: специфічні та неспецифічні (такі, що не мають прямого відношення до туризму та туристичної діяльності).

У свою чергу специфічні туристські товари та послуги розділяються на дві вузкі підгрупи [11]:

– характерні туристські товари та послуги – товари та послуги, більша частина яких зникне або рівень споживання яких значно скоротиться за умови відсутності туристів;

– супутні туристські товари та послуги – залишкові товари та послуги, які в деяких країнах визначені як специфічні для туристичної галузі, але за міжнародною класифікацією не увійшли до цієї категорії.

Виробництво та надання характерних туристських товарів та послуг формує додаткові робочі місця і тим самим підвищує зайнятість населення за такими сферами: послуги розміщення (послуги готелів та аналогічних засобів розміщення); громадське харчування та продаж напоїв; послуги пасажирського транспорту (послуги залізничного, сухопутного, водного, повітряного транспорту; оренда пасажирських транспортних засобів; технічне обслуговування та ремонт пасажирських транспортних засобів); послуги турагентів, туроператорів, туристських гідів; послуги у сфері культури; рекреація та інші види дозвілля (спорт та спортивне дозвілля; санаторно-курортні послуги); інші туристські послуги (фінансові та страхові; інші види оренди тощо).

Чисельність, якість та структура зайнятості в туризмі залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни, від тієї ролі, яку відіграє туристична галузь в національній економіці. Туристична галузь потребує трудових ресурсів з різними професійно-кваліфікаційними характеристиками та специфічними особливостями їх використання – від некваліфікованої робочої сили до фахівців управлінського рівня.

Розрахунок показників зайнятості у туризмі на загальнодержавному рівні є основою для визначення ефективності та соціально-економічного значення туристичної галузі у забезпеченні населення робочими місцями, а динаміка цих показників та їх варіювання відображають стан та розвиток туризму, а у певній своїй частині і економіки держави у цілому.

Показники зайнятості у туристичній діяльності доцільно розділити на три основні групи:

1. Середньооблікова чисельність працівників туристичної галузі:

$$Ч_{г\text{гал}} = Ч_{г\text{діял}} + Ч_{кзр}, \quad (1)$$

де $Ч_{г\text{діял}}$ - середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності (Звіт про туристичну діяльність. Форма №1 – туризм (річна));

$Ч_{кзр}$ - кількість штатних працівників колективних засобів розміщування (Звіт про діяльність колективного засобу розміщування. Форма № 1 – КЗР (річна)).

$Ч_{дзо}$ - середньооблікова кількість штатних працівників дитячих закладів оздоровлення та відпочинку (додатковий показник) - Звіт дитячого закладу оздоровлення та відпочинку. Форма № 1-от (один раз на рік).

2. Середньомісячна заробітна плата в туристичній галузі – визначається діленням суми фонду оплати праці працівників галузі за рік на середньорічну кількість працівників.

3. Продуктивність праці в туристичній галузі – показує, який обсяг наданих туристичних послуг припадає на одного середньооблікового працівника туристичної галузі:

$$ПП_{г} = \frac{Отп}{Ч_{г\text{гал}}}, \quad (2)$$

де $Отп$ – обсяг наданих туристичних послуг.

Разом з тим, недосконалість вітчизняної туристської статистики не дозволяє достовірно розрахувати кількість зайнятих у туристичній галузі, визначити непрямий вплив туризму на формування зайнятості у супутніх галузі економіки. Вирішення цього питання було би можливо при використанні Міжнародних рекомендацій зі статистики туризму 2008 (IRTS 2008 [12]) та впровадженні сателітних рахунків індустрії туризму («TSA: RMF 2008 - Рекомендації по методології допоміжних рахунків індустрії туризму» [13]) в систему національних рахунків держави, що дозволило би визначити сукупний внесок туризму у вітчизняну економіку.

Концепція обліку непрямого впливу туризму на супутні галузі економіки та соціальну сфери починаючи з 1999 р. розроблялася фахівцями Всесвітньої туристської організації (UNWTO), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Всесвітньої ради з туризму і подорожей (WTTC) і Статистичного бюро Європейського співтовариства (EUROSTAT). У 2000 р. був розроблений і опублікований стандарт «TSA: RMF - Рекомендації по методології допоміжних рахунків індустрії туризму». На сучасному етапі у міжнародній практиці використовується TSA:RMF 2008, які є адаптованою версією TSA:RMF 2000 та забезпечують оновлену основу для побудови допоміжних рахунків туризму.

Основною метою сателітних рахунків індустрії туризму є детальний аналіз всіх аспектів попиту на товари і послуги туристів під час подорожі; відстеження оперативного взаємозв'язку з пропозицією таких товарів і послуг в економіці; дослідження взаємодії цієї пропозиції з іншими видами економічної діяльності.

Проте, відсутність сателітних рахунків індустрії туризму у структурі вітчизняної статистики, невідповідність національних і міжнародних туристських дефініцій та економічних показників не дозволяють на сучасному етапі скористатися існуючими методиками розрахунку мультиплікаційного ефекту для визначення опосередкованого впливу туризму на суміжні галузі економіки та соціальну сферу, проаналізувати внесок туристичної галузі держави у створення додаткових робочих місць у супутніх галузях.

Висновки. Прямий вплив туристичної галузі на соціальну сферу держави виявляється у підвищенні якості трудових ресурсів через відпочинок та оздоровлення, а також збільшення кількості зайнятого населення в даній галузі. Непрямий вплив туризму за своєю природою набагато ширше, та виявляється у стимулюванні зайнятості у пов'язаних з ним суміжних галузях. Проте, недосконалість вітчизняної статистики туристичної галузі не дозволяє застосувати існуючі методики розрахунку непрямого впливу туризму через туристський мультиплікатор та об'єктивно оцінити його внесок у створення робочих місць у супутніх галузях. Вирішення цього питання можливо при розробці методології впровадження сателітних рахунків індустрії туризму в систему національних рахунків, що дало би змогу врахувати внесок туризму у суміжні галузі та сукупний внесок туристичної галузі у вітчизняну економіку та соціальну сферу.

Список використаної літератури

1. Гуляев В.Г. Туризм: Экономика и социальное развитие.- М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
2. Немкович Е. Г. Мультипликатор туризма / Е. Г. Немкович. // Роль туризма в модернизации экономики российских регионов. Сборник научных статей по матер. междунар. научно-практич. конф., 8-10 июня 2010 г., Петрозаводск-Кондопога. Петрозаводск: КарНЦ РАН. – 2010. – С. 97–100
3. Дубенюк Я.А. Туристичний мультиплікатор як комплексний показник розвитку туристичної галузі // Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації: Зб. наук. пр. Ін-ту економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – С. 61-69

4. Алексеев И. В. Социально-экономические предумысли та наслідки туристичної діяльності / И. В. Алексеев, Т. С. Трусова. // Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ». - Харків: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2014. – №7. – С. 191–195
 5. Horváth E. Estimating the Multiplier Effects of Tourism Expenditures on a Local Economy through a Regional Input-Output Model / E. Horváth, D.C. Frechtling. // Journal of Traveo Research. – 1999. – vol. 37. - №4. – p. 324–332
 6. Гуляев В. Г. Мультипликативный эффект туризма / В. Г. Гуляев. // Научно-практический журнал «Вестник РМАТ». – 2011. – №3. – С. 54–64.
 7. Карпова Г. А. Актуальные вопросы оценки влияния туризма на экономику региона / Г. А. Карпова, М. В. Сигова, Е. П. Шевченко. // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – №4. – С. 232–236
 8. Сорокина О. Н. Зарубежный опыт оценки мультипликативного эффекта развития туризма / О.Н. Сорокина // Сервис в России и за рубежом. – 2010. – №3. – С. 127–132
 9. Tourism Multipliers Explained [Електронний ресурс] // Horwath Tourism & Leisure Consulting. – 1981. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.horwathhtl.co.za/includes/newsroom/Tourism%20Multipliers.pdf>.
 10. Глибовець В. Зайнятість населення на туристичному ринку України: фактори впливу, актуальні проблеми та перспективи розвитку / В. Глибовець // Географія та туризм. –2010. – Вип. 4. – С. 47–52
 11. Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державного комітету статистики України від 12.11.2003 N 142/394 «Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/sp/sp_03.pdf
 12. International Recommendations for Tourism Statistics 2008 [Електронний ресурс] // United Nations Publication Sales No. E.08.XVII.28. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_83rev1e.pdf.
 13. Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework 2008 [Електронний ресурс] // United Nations Publication Sales No. E.08.XVII.27 – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/SeriesF_80rev1e.pdf.
- Стаття надійшла до редакції 15.05.2015р.

G. Gorina

INVESTIGATION OF THE INFLUENCE OF THE TOURISM INDUSTRY ON EMPLOYMENT: THEORETICAL ASPECT

The article discusses the theoretical basis of the impact of the tourism industry on employment. The presence of double impact of tourism on the social sphere of the state are established. The direct influence of the tourism industry in the social sphere of the state is expressed in improving the quality of human resources through the rest and recovery, as well as an increase in the number of employed population in this area. The indirect impact of tourism is much broader and is in stimulating employment in related allied industries. Different interpretations of the concept of "tourism multiplier" are highlighted. It was founded that regardless of the differences discussed definitions of the term "tourism multiplier" all definitions are reduced to the thesis that the multiplier effect of tourism is expressed mainly in the fact that income received in the tourism industry, contributes to the emergence of a new income to another business entity in related industries. It was established that in international practice there are four types of tourism multiplier: sales (transaction) multiplier, output multiplier, income multiplier, employment multiplier. The essence and ways of expression of the multiplier of employment in the tourism industry are determined. Employment Multiplier can be expressed in one of two ways: as a ration of the combination of direct and secondary employment generated per additional unit of tourist expenditure to direct employment generated, or as the employment created by tourism per unit of tourist expenditure. It was determined that employment in tourism

is formed due to the specific demand of tourist consumption. In accordance with the extent to which a product or service belonging to tourism consumption, they are divided into two main groups: specific and non-specific. Specific tourism products and services are divided into two narrower subgroups: typical tourist goods and services and tourism related products and services. The expediency of using International Recommendations for Tourism Statistics 2008 (IRTS 2008) is justified.

It is proved that the imperfection of the domestic tourism industry statistics does not allow using of existing methods of calculating the indirect impact of tourism through tourist multiplier model and objectively assessing its contribution to the creation of jobs in related industries. Introduction of Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework 2008 (TSA: RMF 2008) in national accounts of Ukraine is justified. Pointed out that the main purpose of a Tourism Satellite Account is to analyze in detail all the aspects of demand for goods and services associated with the activity of visitors; to observe the operational interface with the supply of such goods and services within the economy; and to describe how this supply interacts with other economic activities.

Key words: *travel and tourism industries, tourism, tourist multiplier, employment, tourism statistics.*

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА
ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

УДК 336:339.9

T.V. Marena

**REGIONAL FINANCIAL CENTERS AND THEIR ROLE IN THE GLOBAL
ECONOMY**

This article considers the scientific approaches to the interpretation of the regional financial centers essence and determination of the place they occupy in the system of financial centers of the world. Based on the comparison of existing approaches differences between regional and international financial centers are specified. Key characteristics of regional financial centers distinguishing them from other types of financial centers are grounded. Specific features of financial markets operating in regional centers are considered. Competitive positions of some regional centers in the ranking of financial centers of the world are assessed. Characteristics of regional financial center that are subject to further development and improvement in order to obtain the international status are defined.

Key words: *financial centers (global, international, regional), financial market, financial market infrastructure, international financial institutions.*

Great expansion of international finance that has been observed in recent decades is entailed by the emergence of a number of international financial centers all around the world. Nowadays these financial centers serve as the focus of international financial activities and banking in particular. They have created favorable conditions for business that attract a large number of financial institutions from other countries and regions, which provide financial services and carry out financial transactions all over the globe. As a result, these financial centers play a leading role in the international financial markets development.

Besides recognized global centers such as London and New York, financial centers that provide a redistribution of financial flows within a region have become increasingly important. These regional financial centers turn into important focus of financial institutions concentration, including subdivisions of transnational banks (TNB), providing cross-border capital flows within the region and acting as the conductors of financial services delivered by transnational financial institutions to local consumers.

By increasing the financial institutions concentration and establishing appropriate links with other financial markets and megacities, regional financial centers can extend the sphere of their influence, turning into international and even global financial centers. However, even staying in the status of regional financial center, megacity is an important part of the financial service of the effective functioning of the regional economy and the development of cross-regional economic relations. All items mentioned above determine the relevance of this research.

The issues of the international, including regional financial centers, their typology, their role in the global financial resources redistribution and competition among the leading financial centers are sufficiently investigated and presented in the scientific literature [1-9]. However, on the background of increasing interest to the scientific study of the regional financial centers phenomenon, various approaches to the interpretation of this concept appear, generating some ambiguity in the use of conceptual and categorical apparatus of financial centers research. As a result, the problem of the identification of the position occupied by regional centers in the world system of financial centers remains unresolved and basic features of regional financial centers are not clearly defined.

This paper is aimed at concretization of the regional financial centers essence, determination of the place they occupy in the system of international financial centers, and defining the key features distinguishing regional financial centers from other types of financial centers.

There have been various attempts to define regional financial centers since early 1970s as far as their role in international financial markets has risen remarkably. Along with the term “regional financial center” such concepts as international, world, global financial centers are often used.

Johnson H.G. considers regional financial centers as the leading centers which concentrate financial activities – banking, insurance and other (supporting) types of financial institutions – and cater clients in and outside the region [6,7].

According to Hew D., regional financial center is a central location where there is a high concentration of financial institutions and capital markets that allow financial transactions in the region to take place efficiently [5].

Kravets P. interprets regional financial center as the form a national financial market functioning as the element of global capital market [1].

Comparing and differentiating the world (global) and international financial centers Navoy A. practically equates the categories of “regional” and “international” centers, pointing out that the international financial centers are the regional infrastructure association for two or more countries [2].

Z/Yen Group (London) considers regional financial center as the center that conducts a large proportion of regional business within one country [8].

The ambiguity of interpretations of regional financial center concept entails the formation of controversial points of view to the determination of the place that regional financial centers occupy in the system of international financial centers of the world. Most frequently regional financial center is considered to be an intermediate stage of international financial center formation, which takes place between the establishment of local and global centers [3].

City of London specialists, specifying the phases of the financial center formation process, consider regional financial center establishment as the stage following the opening of a local center for foreign participants and preceding the transformation of the megacity to the international financial center [4].

According to the classification by G. Drift, the variety of international financial centers can be divided into three groups: global (London, New York, Tokyo), zonal (Singapore, Hong Kong, Paris, Los Angeles) and regional (Sydney, Chicago, San Francisco, Dallas, Miami, Honolulu) centers [9].

Z/Yen Group uses a more differentiated classification of financial centers, distinguishing global, international, niche (specialized), national and regional centers [8].

Thus, the analysis of existing approaches to the definition of regional financial centers nature and determination of their place in the world financial centers system allows to ascertain the lack of established generally recognized approach to the interpretation of this phenomenon. Scientists often do not distinguish between the concepts of regional and international financial centers, while in our point of view it is advisable to separate these types of financial centers.

International financial center, as opposed to regional one, can provide financial services for the economies of several regions as well as cater cross-regional economic cooperation. Other thing that successful financial center can perform the functions of several types of financial centers simultaneously. For instance, Chicago, which is a recognized international financial center, is also the regional financial center for the American Midwest. A similar dual role plays a financial center of Sydney. As a result of playing such dual role by some financial centers the bound between regional and international centers sometimes becomes rather nominal.

Regional financial centers can act as intermediaries for global financial centers, when the latter cater local consumers of financial services. Regional financial centers are characterized by

not only convenient geographical location but also by a large number of units (offices, branches, affiliates, etc.) of transnational banks and other international financial institutions. The high concentration of such international units in one area allows regional financial centers to serve as international financial services providers from international suppliers to local consumers.

As a rule regional financial center develops from a local center, whose financial markets are largely opened for foreign participants. While developing to the regional level the financial centers adapt their services, regulatory framework and infrastructure in order to facilitate foreign investors' access to national markets. This leads to an increase in the number of investors confident in their investments in the respective economies, stimulating deeper market liquidity. As a result, the financial center having the best experience, competence, connections and liquidity in the region becomes a natural provider of investments in other countries of the region. It also turns into attractive location for branches of major international financial institutions that seek to distribute their financial services to clients in the region.

Financial market participants operating in regional centers, develop regional and international experience in providing complex cross-border financial services. They also form networks that unite customers (consumers of financial products), financial services providers and supporting institutions. The development of these networks, availability of efficient infrastructure, a high concentration of specialized personnel and financial service providers in the financial center cause further agglomeration of financial and related services.

The development of the financial center is influenced by a number of factors that determine the profile of the financial center at every stage of its evolution and, in particular, identify the key characteristics of the megacity, which has the status of a regional financial center. These factors include:

- business environment (the ease and cost of doing business, political and economic policy and the quality of physical and technological infrastructure);
- financial market infrastructure (the extent and quality of the central infrastructure provided for undertaking financial market activity);
- regulation (the quality and extent of financial market regulation and its conformance to the best international practice);
- people (the availability of a qualified local labor force and the ease of relocating specialist expatriates into a center);
- connectivity (the factors that connect a financial center with the rest of the world);
- critical mass (the most important, but also most intangible factor, as the concentration of firms in a center attracts more firms in a self-sustaining process) [4].

In the process of obtaining the status of regional financial center and in the course of its functioning in this status the quality of the financial center basic characteristics is being improved. At this stage of the financial center evolution its key features as business environment, financial market infrastructure, regulation and people reach the required level of development and maturity that is reflected in Table 1. However, according to the criteria of connectivity and critical mass regional financial centers give in to global ones, since these characteristics need further improvement.

In addition to the key characteristics of the regional financial center, listed in Table 1, its financial markets have the following specific features:

- the volume of foreign exchange trading in regional currencies increases;
- besides domestic bonds, financial markets offer regional or international bonds, issued by large companies, local authorities, national governments and transnational corporations;
- the listings of domestic stock exchanges comprise shares of companies located in other countries;
- in cross-border transactions the share of derivative operations increases as far as companies and banks seek to hedge risks.

Key characteristics of regional financial centers

Factors	Key characteristics
<i>Developed enough</i>	
<i>Business environment</i>	An attractive business environment and encouraging conditions for existing firms and companies which consider the advisability of location in regional center.
<i>Financial market infrastructure</i>	Financial market infrastructure complies with international standards and has progress in establishing links with the infrastructures of other regional and international centers.
<i>Regulation</i>	Regulation supports the megacity status as a regional center and facilitates its development. Legal and regulatory base supports increasingly complex financial products and services. Memorandums of understanding are agreed with foreign regulators, allowing to exchange information between regulators and to provide investigation of international fraud, money laundering, market manipulation and other prohibited practices in international finance.
<i>People</i>	A high level of education combined with low immigration barriers, especially for qualified personnel provides a highly specialized local labor pool.
<i>Need further development</i>	
<i>Connectivity</i>	Investments are directed mostly in physical infrastructure to improve connectivity (communications, roads, mass transport, air transport, office systems, etc.).
<i>Critical mass</i>	The liquidity of financial markets is deepened due to the increasing number of investors and range of financial instruments available. Financial markets serve the region as a whole, with international firms using the regional center as a gateway to access regional markets.

Note. Compiled by the author on the basis of data [3-6]

If regional financial center plans not only to consolidate this status, but also considers the possibility of obtaining the status of international or global financial center, appropriate measures should be carried out mainly towards improving connectivity and increasing critical mass. In particular, the first task can be ensured by way of further development of links with international financial centers (for instance, through memorandums of understanding with overseas regulators and market infrastructures). Besides, the city should achieve a greater breadth of firms to increase critical mass by means of attracting asset managers, financial intermediaries and developing proper supporting services.

Among the major global financial centers the main competition takes place between London and New York, which have traditionally divided the first and second place in the financial centers rating. List of regional financial centers is wider and the positions of the centers in the ranking are rather variable. According to the indicator of Global Financial Centres Index, Hong Kong and Singapore (which serve as recognized international centers and are also the regional centers for the Asia-Pacific region) have occupied the most stable positions in the ranking of financial centers in recent years (the 3rd and the 4th place respectively), as it is shown in Table 2.

**Positions of some regional financial centers in Z/Yen Group ranking
(according to Global Financial Centres Index)**

Regional financial centers	Position in rating (March 2015)	Position in rating (March 2014)	Position in rating (March 2013)
Hong Kong	3	3	3
Singapore	4	4	4
San Francisco	8 ↑	10 ↑	13
Chicago	9 ↑	15 ↓	11
Shanghai	16 ↑	20 ↑	24
Frankfurt	19 ↓	11 ↓	10
Sydney	21 ↑	23 ↓	19
Dubai	23 ↑	29 ↓	23
Johannesburg	32 ↑	50 ↑	62
Panama	48 ↑	59 ↑	67

Note. Compiled by the author on the basis of data [8] (↑ - improving position in the ranking, ↓ - deteriorating position in the ranking compared to the previous period)

The competitive positions of other regional financial centers are more volatile. In general, there is a trend to some weakening of traditional regional centers positions (Frankfurt in particular) and sustainable improvement of competitive positions of relatively new centers such as San Francisco, Shanghai, Johannesburg and Panama.

Thus, nowadays regional financial centers are an integral part of the system of financial maintenance both regional economies and the global economy. Regional centers must be distinguished from classical international financial centers, mainly because the former focus on serving the business interests of a particular region. At the same time, improving infrastructure, accumulating the experience of financial transactions, increasing the concentration of financial institutions, including affiliates of the TNB and other international financial institutions, providing training of qualified personnel and developing contacts with other financial markets, regional centers can go beyond their status and be transformed into the international financial centers. Through such conversion financial centers that perform dual role in the global economy arise. As a result the bound between regional and international centers becomes fairly nominal.

Given the quite large number of regional financial centers operating in the world, competition between them escalates. It not only causes permanent redistribution of financial assets and influence among financial centers, but also has an impact on overall economic development of the countries where the respective centers locate. A more detailed assessment of factors that form the competitiveness of regional financial centers and determination of characteristics and effects of competition between them can be the subject of further research in this respect.

List of references

1. Кравец П.О. Мировые финансовые центры в посткризисный период / П.О. Кравец, И.В. Дуэль // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №2. – С. 366.
2. Навой А.В. Институциональные проблемы создания международного финансового центра в России / А.В. Навой // Деньги и кредит. – 2011. - №9. – С. 9-12.
3. Сахаров А.А. Международные финансовые центры / А.А. Сахаров // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии: Методический журнал. – 2009. - №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/reglament/2009_2_article.htm
4. From local to global: Building a modern financial centre. – The City of London, November 2013. – 24 p.

5. Hew D. Singapore as a regional financial center / D. Hew // Capital markets in Asia: Changing roles for economic development. – Tokyo Club Foundation For Global Studies, 2005. – 26 p.
 6. Johnson Harry G. Panama as a regional financial center: A preliminary analysis of development contribution / Harry G. Johnson // Economic Development and Cultural Change. – 1976. – January 24(2). – P. 261-286. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1153114?sid=21105952345891&uid=2&uid=4>
 7. Park Y.S. International Banking and Financial Centers / Yoon S. Park, Musa Essayyad. – Norwell: Kluwer Academic Publishers, 1989. – 157 p.
 8. The Global Financial Centres Index. – City of London: Z/Yen Group. – [Electronic source]. – Access mode: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>.
 9. Thrift N. The Geography of International Economic Disorder / N. Thrift // A World in Crisis? Geographical Perspectives. – Oxford: Blackwell, 1989. – P. 12-67.
- Стаття надійшла до редакції 30.04.2015 р.

Т.В. Марена

РЕГІОНАЛЬНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ ТА ЇХ РОЛЬ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті досліджено наукові підходи до трактування сутності регіональних фінансових центрів та визначення місця, яке вони займають у загальній системі фінансових центрів світу. На основі порівняння існуючих підходів конкретизовано відмінності між регіональним та міжнародним фінансовими центрами. Обґрунтовано ключові характеристики, що притаманні регіональним фінансовим центрам та відрізняють їх від інших типів фінансових центрів. Розглянуто специфічні риси фінансових ринків, що функціонують у регіональних центрах. Оцінено конкурентні позиції окремих регіональних центрів у рейтингу фінансових центрів світу. Визначено характеристики, що підлягають подальшому розвитку та удосконаленню з метою отримання регіональним фінансовим центром статусу міжнародного.

Ключові слова: фінансові центри (глобальні, міжнародні, регіональні), фінансовий ринок, інфраструктура фінансового ринку, міжнародні фінансові установи.

УДК 339.92.(477)

О.В. Захарова

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню практичних аспектів реалізації різних векторів міжрегіонального співробітництва України. Проведений комплексний аналіз динаміки, структури та інтенсивності зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами СНД, ЄС та АТЕС. З використанням різних інструментів моделювання побудовано прогностичні оцінки обсягів експортно-імпоротної діяльності України на найближчу перспективу.

Ключові слова: інтеграція, регіоналізація, міжрегіональне співробітництво, регіональне об'єднання, зовнішньоторговельна співпраця.

Постановка проблеми. Всебічна інтеграція у світові структури і міжнародні організації є стратегічною метою зовнішньої політики України. Високий економічний, науково-технічний, мінерально-сировинний і трудовий потенціал, надзвичайно вигідне

економіко-географічне та геополітичне положення в центрі Європи створюють об'єктивні умови для забезпечення взаємовигідного міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування та інтеграції до світового економічного простору. Україна, як і інші нові держави Східної Європи, в умовах зростаючої конкуренції, нестабільної динаміки зовнішніх ринків прагне диверсифікувати систему власних зовнішньоекономічних зв'язків. В контексті інтеграційних орієнтирів України активна політика проводиться в напрямку євроінтеграції, що в майбутньому має підвищити міжнародний авторитет країни, забезпечити політичну, соціальну й макроекономічну стабільність. Однак, країни СНД займаються вагому складову в структурі зовнішньоторговельної діяльності з одного боку, а країни Азійсько-Тихоокеанське економічного співробітництва (АТЕС), що мають величезний економічний, інвестиційний і технологічний потенціал, можуть розглядатися як потенційні торговельні партнери. У контексті модифікації стратегічних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України в бік багатовекторності, закономірно постає питання посилення трансрегіонального співробітництва на євразійському континенті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості розвитку процесів глобалізації та регіоналізації є об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та українських вчених, зокрема Б.Баласса, У.Бек, М.Вебера, М.Кастельса, А.Купера, Т.Левітта, А.Маршала, Дж.Сороса, Б.Хеттне, О.Білорус, О.Булатової, В.Геєця, В.Іноземцева, А.Мазаракі, Ю.Макогона, Н.Мікули, Ю.Пахомова, А.Поручніка, Т.Орехової, І.Школи, В.Чужикова та інших. Глобальні динамічні зміни, що відбуваються в умовах активізації процесів глобальної регіоналізації, актуалізують дослідження процесів міжрегіонального співробітництва країн, зокрема України, та пошуку напрямків підвищення його ефективності.

Викладення основного матеріалу. Динаміка абсолютних показників зовнішньої торгівлі України представлена на рис. 1 та свідчить, що за період 2004-2013 рр. загальний товарооборот зовнішньої торгівлі України збільшився у 2,35 рази (з 69029,4 до 162752,8 млн. дол.), при цьому експорт товарів та послуг зріс у 2,05 рази (з 37974,0 до 78157,0 млн. дол.), імпорт товарів та послуг - у 2,72 рази (з 31055,4 до 84595,8 млн. дол.), отже зростання імпорту на 22% випереджувало зростання експорту.

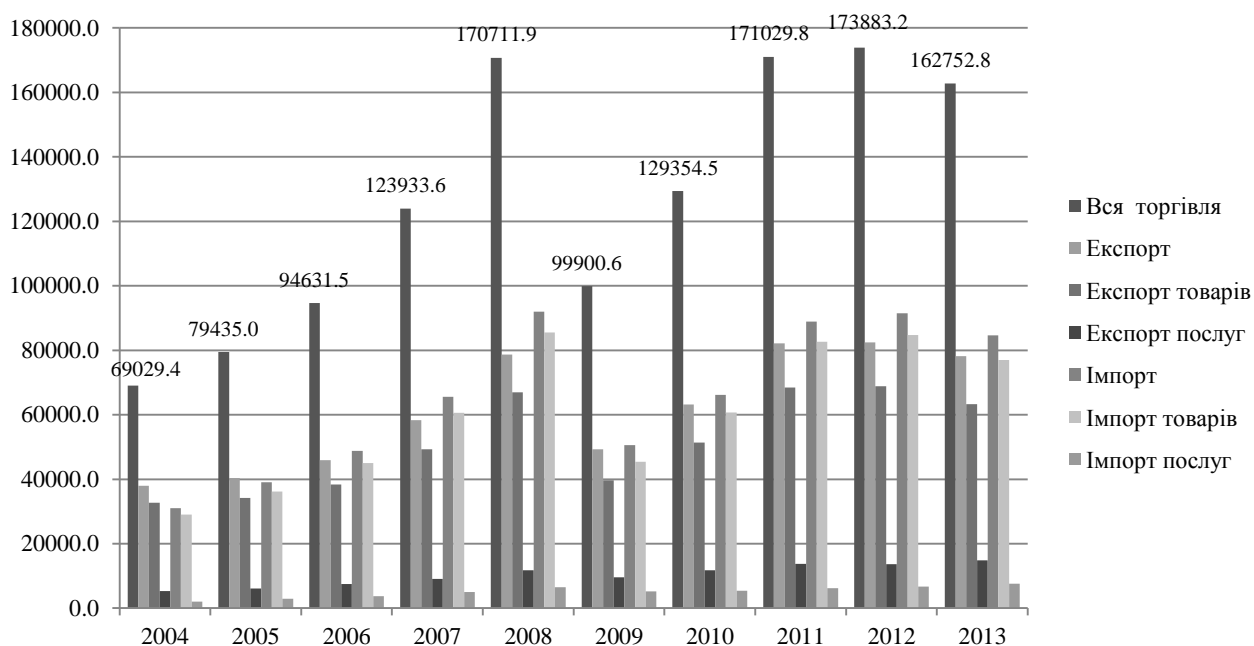


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України у 2004-2013 рр., млн. дол. США

Аналізуючи торгівлю України з основними торговельними партнерами (інтеграційними об'єднаннями), можна зробити висновок, що торгівля з країнами СНД та ЄС займає більшу частину зовнішньої торгівлі України. Так у 2004 році країни СНД займали 38,4% торгівлі (26495 млн. дол.), країни ЄС – 33,4% (23085,4 млн. дол.). У 2013 р. порівняно з 2004 р. обсяги торговельного обороту з країнами СНД зросли в 2,17 рази до 57560 млн. дол. (частка складала 35,4%), з країнами ЄС – в 2,27 рази до 52354,8 млн. дол. (частка складала 32,2%). Отже, якщо порівняти між собою обсяги зовнішньої торгівлі України з СНД та ЄС, то видно, що впродовж 10 років торгівля з країнами СНД в середньому на 10% перевищувала обсяги торгівлі з країнами ЄС.

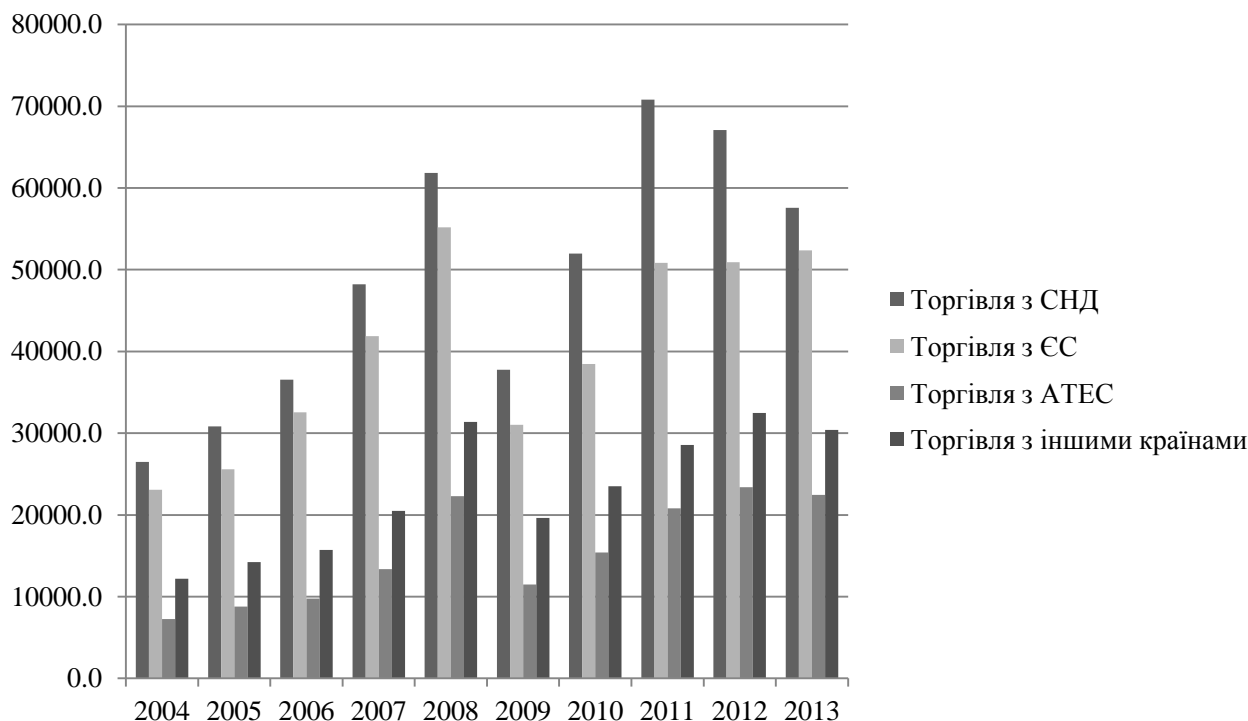


Рис. 2. Регіональна структура зовнішньоторговельного обороту України, млн. дол. США

Обсяги торгівлі з країнами АТЕС в 2013 році склали 22454,5 млн. дол., що в 3,1 рази більше ніж у 2004 р. (7251,9 млн. дол.), при цьому частка країн АТЕС в зовнішній торгівлі України зросла з 10,5% у 2004 р. до 13,8% у 2013 р. В порівнянні з країнами СНД та ЄС зовнішньоторговельний оборот з країнами АТЕС в 2,56 разів менший за оборот з країнами СНД та 2,33 рази з країнами ЄС. Торговля з іншими країнами у 2004 р. складала 12197,1 млн. дол. (17,7%) та виросла до 30383,5 млн. дол. (18,7%) у 2013 р.

Аналіз динаміки та співвідношення обсягів торгівлі України з головними партнерами – країнами СНД, ЄС, АТЕС (рис. 3) дозволяє зробити висновок, що за останні 10 років іде переорієнтація зовнішньої торгівлі України. Імпорт з країн СНД знизився з 50% до 35% від всього імпорту країни, експорт навпаки збільшився з 29% до 36% від загального експорту країни. Щодо торгівлі з країнами ЄС, то імпорт зріс з 34 до 37%, проте експорт значно скоротився з 33% до 27%. Експорт України до країн АТЕС коливався близько 10% від загального експорту протягом 10 років та значних змін не мав. В той час як імпорт значно виріс, з 9% до 18%. В інші країни світу Україна стабільно експортує близько 28% товарів, імпорт зріс з 8% до 10%.

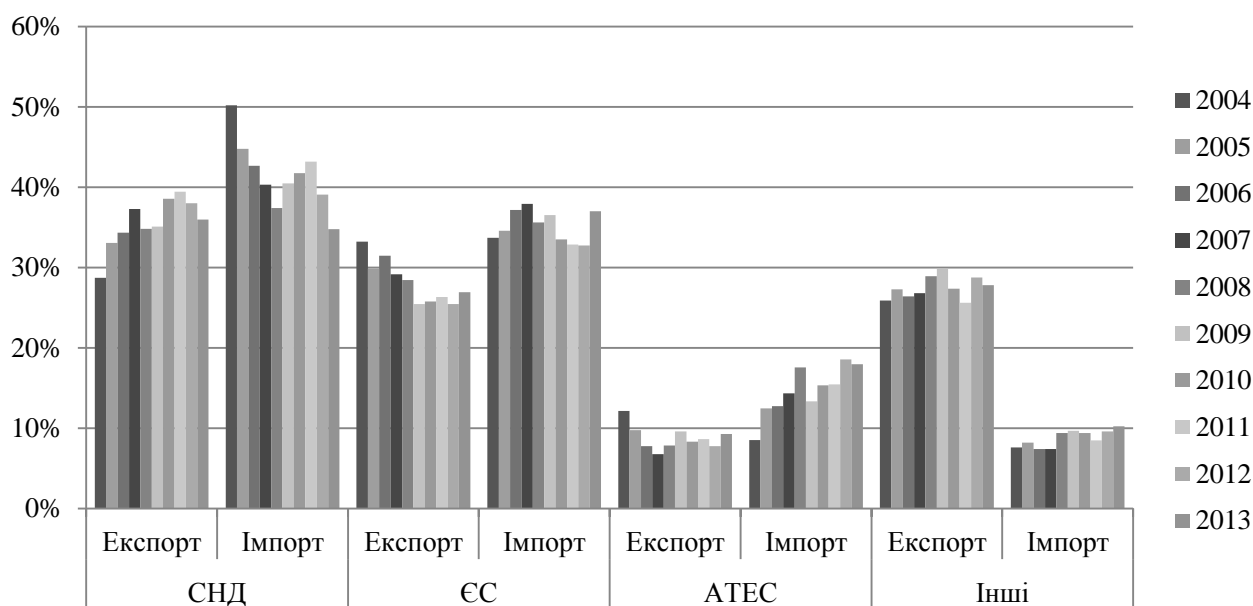


Рис. 3. Динаміка регіональної структури експорту та імпорту України, %

Щодо оцінки ефективності міжрегіонального співробітництва, то одним з показників оцінки є коефіцієнт покриття експортом імпорту, розрахунок яких за основними інтеграційними об'єднаннями наведений в таблиці 1. Торговельне співробітництво є ефективним за умови що коефіцієнт перевищує одиницю, що свідчить про переважання доходів від експорту над витратами на імпорт товарів та послуг.

У 2004 р. весь експорт України був більшим за імпорт у 1,22 рази, тоді як у 2013 р. співвідношення знизилось до 0,92 рази. Отже, починаючи з 2006 р. Україна має від'ємне сальдо торгівлі. В розрізі інтеграційних угруповань коефіцієнт покриття найменше значення має за країнами АТЕС (0,48 у 2013 р.) та країнами ЄС (0,67).

Щодо торгівлі товарами, то саме в цьому аспекті витрати на імпорт значно перевищують валютні надходження від експорту, а саме у 2013 р. на 18% в торгівлі в цілому (0,82), на 21% в торгівлі з країнами СНД (0,79), на 38% - з країнами ЄС (0,62), на 58% з країнами АТЕС (0,42), навпаки з іншими країнами Україна має перевищення експорту у 2,49 разів.

В торгівлі послугами ситуація зворотна, а саме експорт послуг перевищує обсяги імпорту, завдяки торгівлі послугами до 2006 р. Україна зберігала додатне сальдо, яке змінилося від'ємним внаслідок прискореного зростання товарного імпорту. Так, у 2013 р. витрати на імпорт послуг покривалися надходженнями від експорту на 95%, що є меншим порівняно з 2004 р. (на 158%). В торгівлі послугами з країнами СНД співвідношення складало 6,26 у 2004 р. та 4,06 у 2013 р., з країнами ЄС – 1,74 у 2004 р. та 1,01 у 2013 р., з країнами АТЕС 0,91 у 2004 р. та 1,91 у 2013 р., з іншими країнами – 1,64 у 2004 р. та 2,63 у 2013 р.. Отже, спостерігається тенденція до скорочення співвідношення в торгівлі з країнами СНД та ЄС та зростання – з країнами АТЕС та іншими країнами світу. Такі зміни в співвідношеннях є наслідком географічної диверсифікації та інтенсифікації торгівлі України.

Таблиця 1

Коефіцієнти покриття експортом імпорту у 2004-2013 рр.

Роки		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В цілому	Товари та послуги	1,22	1,03	0,94	0,89	0,86	0,97	0,95	0,93	0,90	0,92
	Товари	1,13	0,95	0,85	0,81	0,78	0,87	0,85	0,83	0,81	0,82
	Послуги	2,58	2,09	2,02	1,81	1,82	1,86	2,16	2,21	2,02	1,95

СНД	Товари та послуги	0,70	0,76	0,76	0,82	0,80	0,84	0,88	0,84	0,88	0,96
	Товари	0,55	0,62	0,61	0,71	0,69	0,68	0,70	0,70	0,73	0,79
	Послуги	6,26	5,53	4,94	4,58	4,01	4,86	5,97	5,32	4,82	4,06
ЄС	Товари та послуги	1,21	0,89	0,80	0,68	0,68	0,68	0,73	0,74	0,70	0,67
	Товари	1,16	0,84	0,74	0,63	0,63	0,62	0,68	0,70	0,65	0,62
	Послуги	1,74	1,36	1,26	1,15	1,07	0,99	1,05	1,06	1,04	1,01
АТЕС	Товари та послуги	1,74	0,81	0,57	0,42	0,38	0,70	0,52	0,52	0,38	0,48
	Товари	1,72	0,80	0,53	0,37	0,34	0,62	0,45	0,45	0,32	0,42
	Послуги	0,91	0,91	1,18	1,24	1,56	1,89	1,83	2,13	2,29	1,91
Інші країни	Товари та послуги	4,17	3,45	3,35	3,21	2,63	3,01	2,78	2,79	2,70	2,51
	Товари	5,38	3,93	3,87	3,64	2,65	3,21	2,91	2,85	2,82	2,49
	Послуги	1,64	1,67	1,62	1,66	2,52	2,13	2,08	2,48	2,02	2,63

Динаміка зовнішньоторговельної квоти як показника інтенсивності та відкритості торгівлі України в розрізі взаємодії з інтеграційними об'єднаннями представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка зовнішньоторговельної квоти України за 2004-2013 рр., %

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В цілому	53	46	44	43	43	43	47	52	49	46
Країни СНД	20	18	17	17	17	16	19	22	19	16
Країни ЄС	18	15	15	15	15	13	14	16	14	15
Країни АТЕС	6	5	5	5	6	5	6	6	7	6
Інші країни	9	8	7	7	9	8	9	9	9	9

Як свідчать розраховані дані, економіка України є відкритою щодо інтеграційної взаємодії (показник відкритості у 2013 р. склав 46%, що на 7% менше ніж у 2004 р.). Щодо основних партнерів, то очевидним є переважання орієнтації на країни СНД, однак як за країнами СНД, так і країнами ЄС спостерігається тенденція до зменшення показника відкритості на 4% у 2013р. порівняно з 2004 р. за країнами СНД та на 3% за країнами ЄС. Зовнішньоторговельні квоти з АТЕС та іншими країнами світу значних змін не зазнали, так квота АТЕС – 6%, інших країн – 9%.

В табл. 3 наведена динаміка індексів інтенсивності торгівлі, що характеризують рівень орієнтації країни за торгівлю з певною країною (групою країн) в порівнянні з рештою країн світу. Отже, найбільш інтенсивна торгівля йде між Україною та СНД, оскільки відповідні індекси набагато вище 1. Однак, можна констатувати тенденцію до зменшення рівня інтенсивності. Так, індекс інтенсивності торгівлі з країнами СНД зменшився на 24% з 14,59 у 2004 р. до 11,07 у 2013 р. Також відносно інтенсивною є торгівля України з іншими країнами світу (індекс у 2004 р. дорівнював 2,05, у 2013 р. – 1,49). Торгівля з такими інтеграційними об'єднаннями, як ЄС та АТЕС, відіграє менш важливу роль, оскільки відповідні індекси нижче 1. Найменш інтенсивною є торгівля України з країнами АТЕС, де індекси коливаються в межах 0,16-0,27 та також характеризуються тенденцією до зменшення. Щодо країн ЄС, то рівень інтенсивності торгівлі у 2009-2013 рр. характеризується тенденцією до зростання і збільшився на 32%.

Таблиця 3

Індекси інтенсивності торгівлі України

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Торгівля з СНД	14,59	15,60	14,80	13,85	11,37	12,48	13,88	13,08	11,85	11,07
Торгівля з ЄС	0,84	0,77	0,82	0,76	0,76	0,65	0,75	0,78	0,81	0,86

Торгівля з АТЕС	0,27	0,21	0,17	0,16	0,18	0,21	0,18	0,19	0,17	0,20
Торгівля з іншими країнами	2,05	2,01	1,84	1,71	1,79	2,42	1,55	1,43	1,57	1,49
Експорт до СНД	14,43	15,38	14,49	13,47	11,12	12,94	13,49	12,70	11,50	10,70
Експорт до ЄС	0,83	0,76	0,80	0,74	0,74	0,67	0,73	0,76	0,78	0,83
Експорт до АТЕС	0,26	0,21	0,17	0,15	0,18	0,22	0,18	0,18	0,16	0,19
Експорт до інших країн	2,17	2,16	2,05	1,96	1,96	1,88	1,75	1,62	1,78	1,71
Імпорт з СНД	18,86	14,93	13,09	11,83	9,37	11,39	11,70	10,88	9,65	8,94
Імпорт з ЄС	0,81	0,88	0,96	0,97	0,94	0,90	0,95	0,95	0,99	1,10
Імпорт з АТЕС	0,20	0,28	0,29	0,33	0,41	0,29	0,33	0,34	0,40	0,39
Імпорт з інших країн	0,60	0,59	0,53	0,52	0,61	1,01	0,61	0,52	0,58	0,63

Якщо розглядати торгівлю України в рамках торгівлі товарів та послуг, то очевидно, що торгівля товарами як експорт, так й імпорт перевищує торгівлю послугами в декілька разів. Так, частка послуг в експорті України складала 14% у 2004р., але за 10 років збільшилась до 19% у 2013 р. Відповідно імпорт послуг за період з 2004 по 2013 рік коливалась на рівні 8% від загального імпорту. Співвідношення у торгівлі між товарами та послугами в середньому зберігається між Україною та всіма трьома регіональних партнерами України (СНД, ЄС, АТЕС), і з іншими країнами світу також. Загальний обсяг експортованих послуг перевищує імпорт послуг.

Аналізуючи торгівлю послугами, можна зробити висновок, що головним чином Україна експортує транспортні послуги (57%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (12%), ділові послуги (11%) та послуги в сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (10%). Всі інші послуги в сукупності складають 10%. Імпорт представлений транспортними послугами (23%), діловими послугами (19%), фінансовими послугами (14%). Також істотну частину займають послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги (11%). Однакові частини в імпорті займають подорожі та послуги в сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (по 9%). На державні і урядові послуги припадає 8%. Очевидна монополярність експорту та переважання транспортних послуг над усіма іншими, з іншого боку імпорт послуг рівномірно поділений між різними видами послуг (рис. 4).



Рис. 4. Структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2013 рік, %

В товарній структурі торгівлі України (рис. 5) 28% припадає на недорогоцінні метали та вироби з них, 14% - продукти рослинного походження, 12% - мінеральні продукти та 11% - механічне обладнання, машини, механізми, електрообладнання та їх частини, пристрої для записування або відтворення зображення і звуку. 7% експорту – це продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, 6 % - готові продукти харчування, по 5% - жири та олії тваринного або рослинного походження та транспортні засоби та обладнання для доріг. На експорт решти припадає 22%.

Імпорт представлений в першу чергу мінеральними продуктами – 29%, механічним обладнанням, машинами, механізмами, електрообладнанням та їх частинами, пристроями для записування або відтворення зображення і звуку – 16%, продукцією хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 11%. 8% імпорту займають транспортні засоби та обладнання для доріг, 7% - недорогоцінні метали та вироби з них, 6% імпорту припадає на полімерні матеріали, пластмаси та каучук.

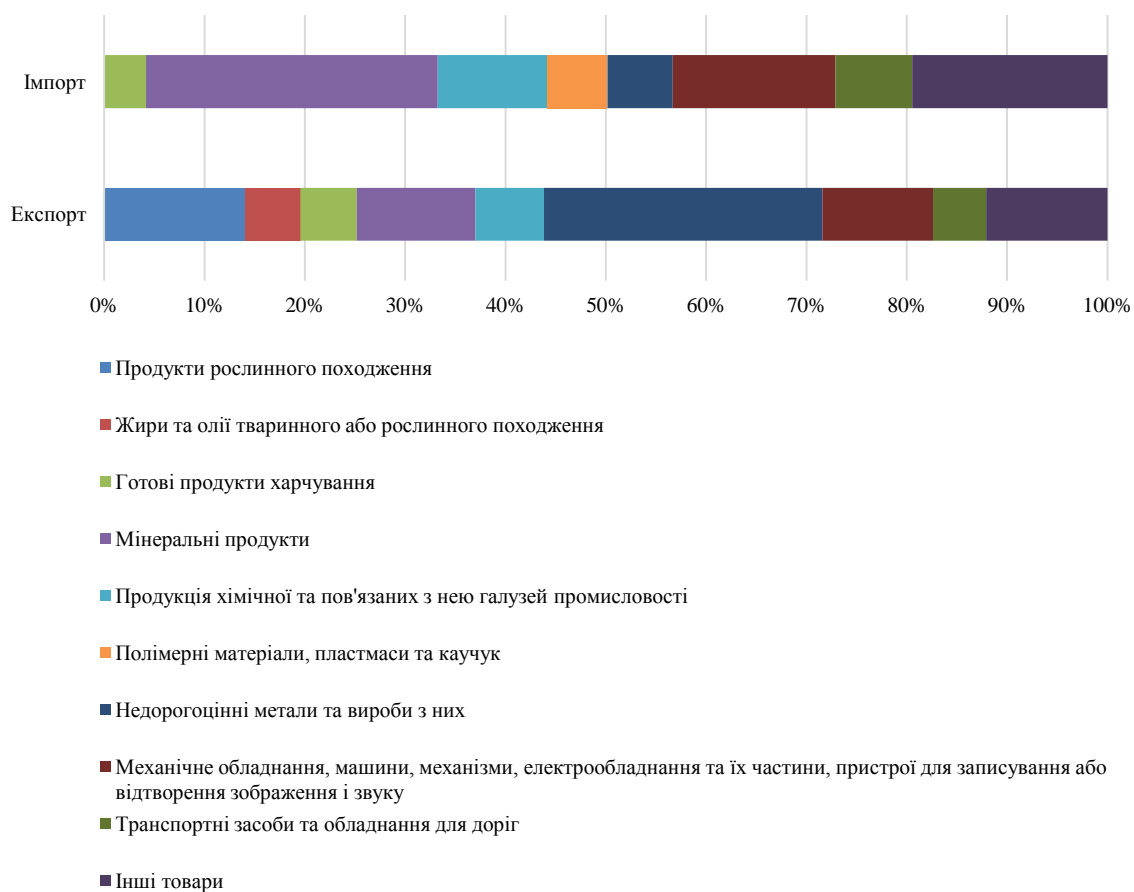


Рис 5. Структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2013 рік, %

Таким чином, переважно експортуються товари таких галузей промисловості, як добувна, металургійна, хімічна, машинобудівна, а також продукти сільського господарства та харчової промисловості, імпортуються - продукція машинобудівної, добувної та хімічної галузей.

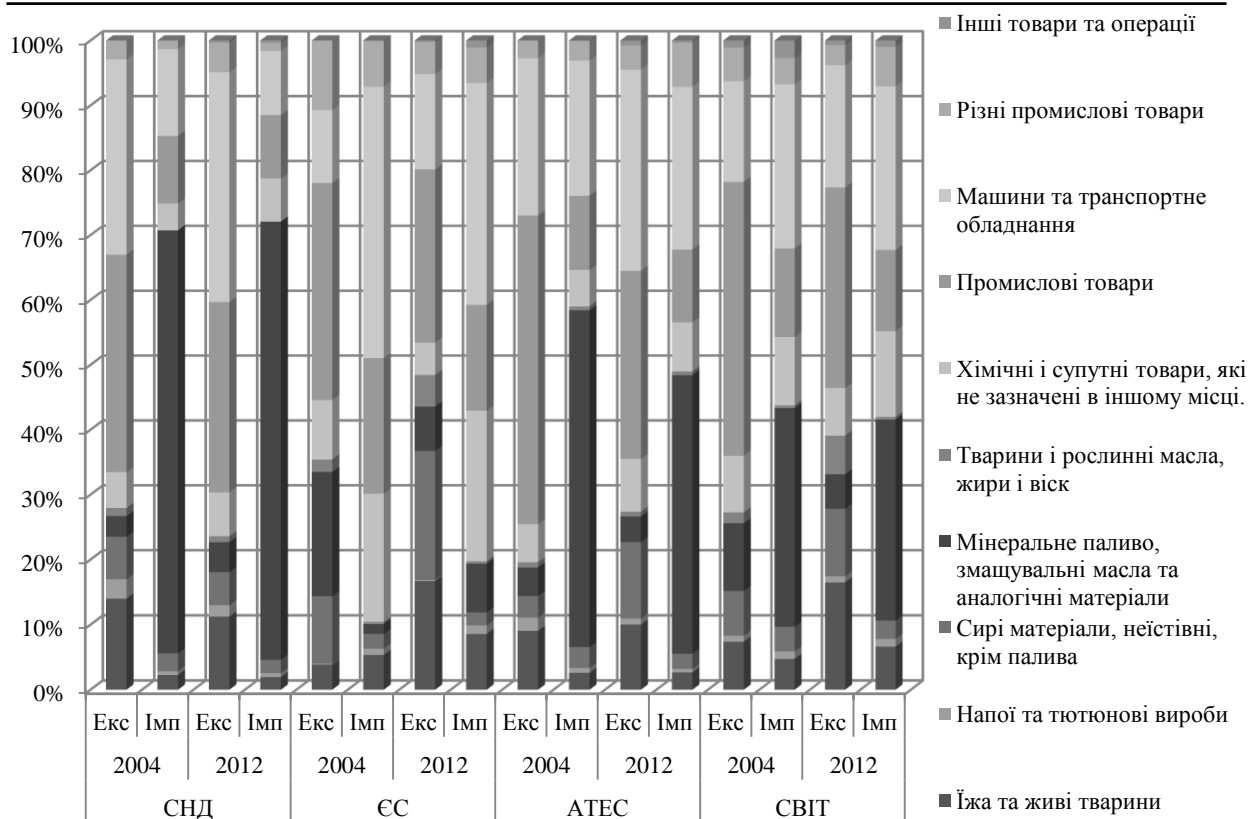


Рис.6. Структура зовнішньої торгівлі товарами в розрізі основних партнерів

Що стосується структура торгівлі товарами в розрізі основних регіонів співпраці, то динаміка цієї структури за період 2004-2012 рр. наведена на рис. 6. Якщо порівнювати структури торгівлі СНД, ЄС та АТЕС видно значні відмінності у частках товарів в торгівлі, також жодна структура по торговим партнерам не схожа на загальну структуру торгівлі товарами України зі світом.

Структура торгівлі СНД за період 2004-2012 рр. значних змін не зазнала. Більша частина експорт складають машини та транспортне обладнання, промислові товари, а також їжа та живі тварини. Імпорт головним чином представлений мінеральним паливом, змащувальними маслами та аналогічними матеріали, які займають 2/3 імпорту. Також важливе місце у імпорті посідають продукція хімічної промисловості та машини та обладнання.

Зовсім інша динаміка змін у структурі характерна для торгівлі України з країнами ЄС. Так, у 2004 р. найбільшу частку в експорті займали промислові товари, мінеральне паливо, змащувальні масла та аналогічні матеріали, які займали також значну частину експорту. Сирі матеріали, продукція хімічної промисловості, різні промислові товари та машини і обладнання складають приблизно 40% експорту України до ЄС. Проте співвідношення між товарними групами в експорті у 2012 році вже інше, так зменшились частки товарів, що переважали у 2004 р. та збільшились частки таких товарів як, їжа та живі тварини; сирі матеріали; тваринні і рослинні жири та масла, віск. Більшу частину імпорту займають хімічні, промислові товари та машини та транспортне обладнання. Це лідерство залишилось і у 2012 році, проте виросли частки таких категорій товарів як, їжа та живі тварини і мінеральне паливо, змащувальні масла та аналогічні матеріали.

Структура торгівлі з країнами АТЕС схожа на структуру торгівлі з країнами СНД. Більша частина товарів експорту - це промислові товари, машини та транспортне обладнання, хоча у 2012 р. частка промислових товарів знизиться за рахунок зростання

частки продукції хімічної промисловості та живих тварин та їжі. Половина імпорту - це мінеральне паливо, змащувальні масла та аналогічні матеріали. Іншу велику частку займають хімічні промислові товари та машини й транспортне обладнання. Мінеральне паливо у 2012 р. займає меншу частку порівняно з 2004 р. в імпорті товарів з АТЕС, але хімічні товари та промислові збільшили свою питому вагу в імпорті.

Узагальнююча оцінка структурних зрушень на основі розрахунку відповідних коефіцієнтів представлена в табл. 4.

Таблиця 4

Оцінка структурних зрушень в торгівлі товарами України з головними партнерами та світом за період 2004-2012рр.

Коефіцієнт Гатева							
СНД		ЄС		АТЕС		СВІТ	
експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
0,11	0,05	0,37	0,17	0,30	0,13	0,26	0,08
Лінійний коефіцієнт структурних зрушень							
СНД		ЄС		АТЕС		СВІТ	
експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
0,02	0,14	0,21	0,05	0,12	0,16	0,06	0,14

Отже, як свідчать розраховані показники найбільш змін зазнала товарна структура експорту до країн ЄС, яка змінилася на 21 відсотковий пункт та товарна структура імпорту з країн АТЕС, що змінилася на 16 відсоткових пунктів. Як свідчать коефіцієнти Гатева істотними можна вважати зміни, що відбулися в товарних структурах експорту в цілому та з країн ЄС та АТЕС. В структурі ж імпорту суттєвих змін не відбулося. Отже, істотні зміни в торгівлі з країнами ЄС та АТЕС пов'язані з інтенсифікацією торгівлі в цих напрямках, що обумовлено у свою чергу євроінтеграційним вектором зовнішньоекономічної політики напрямом України, а також диверсифікацією торговельних напрямів та розширенням товарної номенклатури торгівлі.

Показником, що характеризує посилення торговельної взаємодії, є індекс внутрішньогалузевої торгівлі (індекс Брулхарта). Внутрішньогалузевий обмін не відображає наявності конкурентних переваг, його розвиток стимулюється за допомогою економії від масштабу та виробництва диференційованої продукції. Торгівля розвивається в умовах однакової чи подібної забезпеченості факторами виробництва та веде до зростання доходів на усі фактори виробництва. Вона здійснюється, як правило, між розвинутими країнами чи країнами приблизно однакового розміру. Розраховані індекси Брулхарта у товарній торгівлі України в розрізі регіонів, що аналізуються, представлені у табл. 5.

Таблиця 5

Динамічний індекс Брулхарта в торгівлі товарами України за 2004-2012 рр.

Категорії товарів за ЮНКТАД	СНД	ЄС	АТЕС	СВІТ
Їжа та живі тварини	0,32	0,83	0,74	0,64
Напої та тютюнові вироби	0,82	0,09	0,02	0,68
Сирі матеріали, неїстівні, крім палива	0,56	0,24	0,39	0,41
Мінеральне паливо, змащувальні масла та аналогічні матеріали	0,12	0	0,07	0,02
Тварини і рослинні масла, жири і віск	0,09	0,18	0,67	0,12
Хімічні і супутні товари, які не зазначені в іншому місці.	0,85	0	0,66	0,42
Промислові товари	0,56	0,56	0,67	0,94

Машини та транспортне обладнання	0,36	0,40	0,72	0,71
Різні промислові товари	0,41	0	0,36	0,19
Інші товари та операції	0,82	0,20	0,85	0,40

Наближення індексу до 1 вказує на інтенсивну внутрішньогалузеву торгівлю. Отже, з країнами СНД найбільш тісною є внутрішньогалузева торгівля такими товарами, як хімічні і супутні (0,85), напої та тютюнові вироби (0,82). Щодо торгівлі з ЄС, то переважає внутрішньогалузева торгівля продукцією сільського господарства та харчової промисловості (їжі та живих тварин - 0,83). Щодо країн АТЕС, то найбільш вираженою є внутрішньогалузева торгівля їжею та живими тваринами (0,74) та продукцією машинобудування (0,72).

Порівнюючи між собою торгівлю з головними партнерами в розрізі товарів однієї галузі видно, що найбільш тісна торгівля їжею та живими тваринами з ЄС (0,83), напоями та тютюновими виробами, хімічними і супутніми товарами з СНД (0,82 та 0,85 відповідно), сирими матеріалами також з СНД (0,56). Хоч внутрішньогалузева торгівля товарами виробництва мінерального палива, змащувального масла та аналогічні матеріали слабо розвинута, але найбільш взаємодія спостерігається з країнами СНД (0,12). З країнами АТЕС внутрішньогалузева торгівля найбільш виражена в порівнянні з іншими регіонами в обміні товарами таких груп, як тварини і рослинні масла, жири і віск (0,67), промислові товари (0,94) та машини та транспортне обладнання (0,72).

В умовах невизначеності прогнозів світового розвитку при формуванні засад економічної політики України необхідно враховувати ймовірні різкі зміни траєкторії ключових параметрів світової економіки. Нагромаджені диспропорції світової економіки можуть спричинити дисбаланс попиту та пропозиції, які істотно впливатимуть на кон'юнктуру товарних та фінансових ринків. Неоднозначні оцінки перспектив розв'язання боргової кризи Єврозони, можливі зміни орієнтирів економічної політики країн БРІК, невизначеність щодо збалансування структурних співвідношень економіки США при загальному охолодженні світової економіки та низькій схильності інвесторів до ризику можуть радикально змінити зовнішні умови розвитку економіки України.

Для ефективної інтеграції економіки України в систему зовнішньоекономічних зв'язків необхідно врахувати сучасні тенденції світогосподарського розвитку при прогнозуванні обсягів зовнішньої торгівлі. Це дає можливість передбачити основні напрямки і параметри розвитку торгівлі з регіональними об'єднаннями на тривалий період.

Для розрахунку прогнозних обсягів торгівлі України з основними регіональними об'єднаннями були використано різні типи прогнозних моделей, зокрема трендові, адаптивні та авторегресійні. На основі порівняння основних статистичних характеристик, що визначають статистичну значимість та точність моделей в аспекті прогнозування (помилка апроксимації, коефіцієнт детермінації, критерій Фішера, критерій Дарбіна-Уотсона), було обрано оптимальний тип прогнозної моделі для кожного статистичного показника (табл. 6).

Таблиця 6

Прогнозні моделі оцінки обсягів торгівлі України з регіональними об'єднаннями на 2014-2018 роки

Регіональне об'єднання	Показник	Оптимальна модель	Формалізація моделі	Статистичні характеристики	
				Помилка апроксимації	Критерій Фішера
СНД	Експорт	Трендова	$Y = -18,4x^2 + 3830,4x + 6297,8$	0,100	17,539
	Імпорт	ОЛІМП	$Y = -0,46y_{t-1} - 0,17Y_{t-2} - \varepsilon_t - 0,83\varepsilon_{t-1}$	0,115	7,843

			$0,40\varepsilon_{t-2}$		
ЄС	Експорт	ОЛІМП	$Y = -0,37y_{t-1} - 0,25y_{t-2} - \varepsilon_t - 0,61\varepsilon_{t-1} - 0,51\varepsilon_{t-2}$	0,116	4,199
	Імпорт	Трендова	$Y = 9756,8 + 8826,7 * \ln x$	0,140	17,725
АТЕС	Експорт	ОЛІМП	$Y = -0,66y_{t-1} - 0,04y_{t-2} - \varepsilon_t + 0,64\varepsilon_{t-1}$	0,113	17,086
	Імпорт	Трендова	$Y = 985,6 + 2190,5x - 73,4x^2$	0,191	7,798

Прогнозні обсяги експорту та імпорту товарів та послуг України з країнами СНД, ЄС та АТЕС, розраховані на основі обраних прогнозних моделей наведені в таблиці 7.

Таблиця 7

Прогнозні обсяги зовнішньої торгівлі України з регіональними об'єднаннями на 2015-2018 рр., млн. дол. США

Роки	Експорт в СНД			Імпорт з СНД		
	Прогноз	Нижній поріг	Верхній поріг	Прогноз	Нижній поріг	Верхній поріг
2015	34109,6	13920,2	54299,1	31396,7	23704,1	39089,2
2016	35217,6	14947,6	55487,7	31701,2	24008,6	39393,8
2017	36088,9	15738,6	56439,2	31961	24268,4	36653,6
2018	36723,4	16293,2	57153,7	32133,2	24440,7	39825,8
Роки	Експорт в ЄС			Імпорт з ЄС		
	Прогноз	Нижній поріг	Верхній поріг	Прогноз	Нижній поріг	Верхній поріг
2015	21393,8	16533,7	26253,9	31690,2	5708,6	57671,8
2016	21755,9	17195,8	26616,1	32396,7	6339,1	58454,4
2017	21684,7	16824,5	26544,9	33050,9	6917,3	59184,4
2018	21755,9	17195,8	26616,1	33659,8	7450,6	59869
Роки	Експорт в АТЕС			Імпорт з АТЕС		
	Прогноз	Нижній поріг	Верхній поріг	Прогноз	Нижній поріг	Верхній поріг
2015	6444,7	5187,4	7701,9	16701,7	409,5	33813,1
2016	6498,8	5241,6	7756,1	17057,2	104,2	34218,7
2017	6523,5	5266,3	7780,7	17265,9	54,5	34477,4
2018	6542,3	5285,1	7799,5	17327,8	66,6	34589,1

Таким чином, на основі вище наведеного, можна зробити висновок, якщо тенденції у торгівлі з головними партнерами, які склались за період 2004-2013 рр., збережуться і в майбутньому, то на період 201-2018 рр. можна очікувати загальне несуттєве збільшення обсягів торгівлі з головними партнерами. Верхній поріг прогнозів показую оптимістичний результат торгівлі в разі вдалої кон'юнктури світового ринку для України. Нижній поріг показує песимістичні результати торгівлі України з головними партнерами у разі несприятливих умов зовнішньої торгівлі.

Найбільшими темпами зростання у прогнозованому періоді 2015-2018 рр. характеризуватиметься зовнішньоторговельна діяльність з країнами СНД, так, експорт до цих країн щорічно зростатиме на 3,9% (2015 р), 3,2% (2016 р.), 2,5% (2017 р.) та 1,8% (2018 р.), імпорт з країн СНД – 1,7% (2015 р), 1% (2016 р.), 0,8% (2017 р.) та 0,5% (2018 р.). Отже, спостерігається уповільнене незначне зростання обсягів як експорту, так і імпорту, причому динаміка зростання експорту випереджає зростання імпорту.

Для країн ЄС, навпаки імпорт з країн ЄС зростатиме більш швидкими темпами, а саме 2,9% (2015 р), 2,5% (2016 р.), 2% (2017 р.) та 1,8% (2018 р.), порівняно з обсягами експорту до країн ЄС 2,1% (2015 р), 1,7% (2016 р.), 2,5% (2017 р.) та 1,8% (2018 р.), однак також очевидним є уповільненням і без того не високих темпів зростання.

Імпорт з країн АТЕС зростатиме більш прискореними темпами порівняно з експорту до країн АТЕС, а саме 2,8% та 1,1% у 2015 р., 2,1% та 0,8% у 2016 р., 1,2% та 0,4% у 2017 р., 0,4% та 0,3% у 2018 р. відповідно для імпорту та експорту.

Для збереження наявних обсягів зовнішньої торгівлі України та їх збільшення, необхідно розробити стратегію розвитку експортного потенціалу України, що сприятиме, серед іншого, забезпеченню стабільного зростання обсягів виробництва та ВВП країни, збільшення податкових та валютних надходжень, створення додаткових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглиблення її інтеграції до світового економічного простору та покращення поточного стану платіжного балансу держави.

Реалізація головних напрямів стратегії розвитку експортного потенціалу національної економіки, зокрема, сприятимуть: розширенню та закріпленню присутності вітчизняних експортерів на традиційних та нових зовнішніх ринках; створенню умов для сталого розвитку України на основі підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективної участі у світовому поділі праці; поглибленню інтеграції України до світового господарства, економічну систему;

Стратегічною метою розвитку експорту є посилення позицій України на світових ринках високотехнологічної продукції, диверсифікація поставок та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках шляхом ефективного використання економічних, правових та політичних важелів впливу.

Таким чином, в умовах активізації процесів регіональної інтеграції розвиток міжрегіонального співробітництва України обумовлюватиметься напрямками зовнішньоекономічної політики держави, специфікою структурних змін в економіці та політиці. українські товари та послуги. Ключовими аспектами активізації співробітництва мають стати поглиблення співпраці в найбільш перспективних секторах світової економіки (нано- та біотехнології, передові технології агросектору, розвиток міжнародних транспортних коридорів); диверсифікація структури зовнішньої торгівлі в напрямі мінімізації критичної залежності від окремих держав, товарних ринків з метою укріплення економічної безпеки країни.

Список використаної літератури

1. Білорус О.Г. Глобальні трансформації та стратегії розвитку: монографія / Білорус О. Г. [та ін.]. – К.: ВПОЛ, 1998. – 415 с.
2. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія] / О.В.Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.
3. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – №1. – С.4-15
4. Державний комітет статистики України: [офіційний сайт]. – www.ukrstat.gov.ua.
5. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204с.
6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395с.
7. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2т. / Д.Лук'яненко, А.Поручник, Л.Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – Т.2. – 592с.
8. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272с.
9. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю.Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №8. – С.3-20.

10. UNCTADSTAT: [official resources]. – URL:
<http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
Стаття надійшла до редакції 21.03.2015 р.

O. Zakharova

FEATURES OF UKRAINE'S INTERREGIONAL COOPERATION DEVELOPMENT IN TERMS OF GLOBAL REGIONALIZATION

The article investigates the practical aspects of the implementation of different Ukraine's interregional cooperation vectors. The complex analysis of the dynamics, structure and intensity of Ukraine's foreign trade cooperation with the CIS, EU and APEC countries is made.

Evaluation of the effectiveness and intensity of Ukraine's foreign trade relations with the major regional integration groupings is conducted by calculating such indices as foreign trade coverage ratio, trade openness index and trade intensity indices. Assessment of the level and intensity of Ukraine's intra-industry trade with the various regional groupings is based on calculation and analysis of Brulhart dynamic index.

The features of the Ukrainian export and import commodity structure in context of major trading partners are identified, and the level of Ukraine's export specialization and import dependence is determined. Based on structural changes indexes calculation it has been estimated the value and significance of changes that occurred in the commodity structure of Ukrainian foreign trade over the past decade.

The different modeling tools that include testing of the following types of predictive models as trends, adaptive and autoregressive have provided the predictive assessment of volumes of the Ukraine's export and import activities with major trading partners in the near future.

It is concluded that key aspects of Ukraine's cooperation development should be the intensification of cooperation in the most perspective sectors of the world economy (nano- and biotechnology, advanced technology in agricultural sector, the development of international transport corridors); diversification of foreign trade towards minimizing the critical dependence of the individual countries, commodity markets in order to strengthen national economy security.

Key words: integration, regionalization, interregional cooperation, regional grouping, foreign trade cooperation.

УДК 339.923

О.І. Заяць

ЕВОЛЮЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В МЕЖАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ АРХІТЕКТУРИ

У статті проаналізовано вплив процесу глобалізації світової торгівлі на розвиток регіональної економічної взаємодії країн на основі використання теоретичних напрацювань та фактичного перебігу регулювання регіональної економічної інтеграції. Розглядається створення та розвиток єдиних для усіх країн світу інституційних механізмів координації та управління міжнародними торговельно-економічними відносинами. Розкриваються базові принципи, які значною мірою сприяють прогресивному розвитку світової економіки протягом останніх років існування системи ГАТТ/СОТ, а також процес глобальної економічної інтеграції та його вплив на природу міжнародного ринку. Піднімається питання про те, чи можуть регіональні торговельні угоди загрожувати багатосторонній торговельній системі. Обґрунтовано, що сьогодні у всіх регіонах світу превалює торговельна інтеграція.

Ключові слова: глобальна економічна інтеграція, регіональна економічна інтеграція, міжнародна торгівля, світова організація торгівлі (СОТ), міжнародні економічні відносини.

Постановка проблеми.

Починаючи з середини ХХ ст. поступово виникло розуміння того, що світове господарство не в змозі стабільно функціонувати без спільних для усіх країн механізмів координації та управління. На мікрорівні фірми стали активніше створювати вертикальні схеми управління і поступово переростали в транснаціональні корпорації. На макрорівні буквально протягом десятиліття виникла ціла система міждержавних економічних і фінансових організацій із мандатом спостерігати за світовим економічним розвитком, попереджати виникаючі дисбаланси та надавати країнам у разі потреби всебічну підтримку, розпочався процес регіональної економічної інтеграції. Таким чином, необхідно систематично досліджувати проблеми регулювання міжнародних торговельних процесів і визначення інтеграційних уподобань країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам удосконалення регулювання регіональної економічної інтеграції присвячені роботи як зарубіжних вчених (Е. Авдокушин, Б. Баласса, К. Дойч, И. Кулишер, Т. Парсон, Ю. Юданов), так і вітчизняних вчених (О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, Б. Губський, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, Ю. Магогон, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Шнирков). Разом із тим багато питань залишаються дослідженими не в достатній мірі. Зокрема важливо поглибити аналіз взаємодії процесів лібералізації міжнародної торгівлі та регіоналізму, розглянути суттєві особливості створення та розвитку інституційних механізмів координації та управління міжнародними торговельно-економічними відносинами, розкрити принципи, які сприяють сучасному прогресивному розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу.

Особливістю, яка найбільше характеризує світогосподарський розвиток останніх десятиліть є те, що практична більшість країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою об'єктивно втягуються у могутні процеси інтеграції і глобалізації, а занадто жорсткі умови сучасної міжнародної конкурентної боротьби потребують розробки відповідної політики - ефективної і безпечної. Неспроможність тої чи іншої держави створити та підтримувати активно діючу економіку і увійти в глобальний бізнес означає, що вона залишиться економічно слабкою, не матиме можливості динамічно розвиватися, конкурувати на міжнародних ринках і не зможе забезпечити економічне зростання і відповідний добробут свого населення.

Поглиблення інтеграційних зв'язків між країнами відбувається при одночасному зростанні ролі наднаціональних інститутів в регулюванні міжнародних економічних відносин (як на регіональному, так і на глобальному рівнях), у більш впливову на розвиток світової економіки перетворюється діяльність регіональних інтеграційних об'єднань. У свою чергу, загострення міжнародної конкуренції сприяло активізації регіональних інтеграційних зв'язків між країнами, що належать різним регіонам світу, не тільки з боку розвинених країн, а з боку інших країн світового господарства. Через інституційний розвиток міжрегіональної співпраці створюється нова система багаторівневого управління, як певний набір інструментів, норм та процедур [1, с. 172].

Переплетення міжнародних господарських зв'язків неминує переростає в переплетення господарських структур. Найбільш помітну роль у цьому процесі відіграє регіональна економічна інтеграція, яка в ряді випадків призводить до вирішального впливу на перспективи розвитку світової економіки. Роль економічної інтеграції зростає разом з економічним потенціалом, що сприяє усвідомленню країнами необхідності у співпраці одна з одною для розширення спектра своїх дій та інтересів в економічній, політичній,

культурній, військовій, науково-технічній та інших сферах. Реалізація інтеграційних проектів в деяких регіонах доручається державами наднаціональним утворенням, діяльність яких може вступати в протиріччя з тенденцією глобалізації економіки, особливо у зв'язку з створенням особливих регіональних правопорядків, що претендують на самостійне значення в міжнародно-правовій системі.

Як наслідок, глобалізація світової економіки знаходить своє відображення у формуванні ділового та інформаційного глобального простору загальнопланетарного масштабу. Одна з основних тенденцій є створення навколо одного або групи найбільш розвинених держав інтеграційних зон, які втілюються в різних міжнародно-правових формах, що визначається різним ступенем інтенсивності інтеграційних процесів у конкретних регіонах світу.

Іншою не менш важливою тенденцією розвитку останніх десятиліть є лібералізація міжнародної торгівлі, яка поряд з протекціонізмом перетворюється у інструментами регулювання міжнародної торгівлі, які застосовуються для реалізації зовнішньоекономічних політик [2].

Розвиток економічної думки, яка відхиляла необхідність втручання держави в економіку, призвів до виникнення кейнсіанства, яке заклало основу регулювання сучасної макроекономіки, поставивши питання щодо допустимого ступеня державного втручання в економічний розвиток [3, с. 209]. Дж. М. Кейнс став одним з ідеологів і авторів статей угоди (статуту) так званих Бреттон-Вудських інститутів, створених в останні воєнні роки – Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку (СБ), які донині є ключовими міжнародними економічними організаціями, а підсумковим актом Бреттон-Вудської конференції стали рекомендації державам щодо створення з метою регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин Міжнародної організації торгівлі. Відомо про дві спроби створення такого інституту – розробку Гаванського статуту (конференція в Гавані) і створення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (конференції в Лондоні та Женеві).

На конференції в Гавані, що тривала від 21 листопада 1947 року по 24 березня 1948 року, були присутні представники 56 країн. Гаванський статут не підписали три країни — Аргентина, Польща, Туреччина. Крім того, в роботі конференції не брали участі СРСР, Німеччина, Японія, Іспанія. Розроблена в Гавані за ініціативою США міжнародна угода містила 106 статей і мала дві основні теми: по-перше, принципи організації та регулювання міжнародної торгівлі; по-друге, створення міжнародної організації з регулювання торгівлі. Угоду ратифікували лише дві країни, а США пізніше відмовилися від свого проекту. Таким чином, ця спроба виявилася невдалою. Натомість на Женевській конференції, що розпочала роботу 20 жовтня 1947 року, представникам 23 держав вдалося розробити й ухвалити угоду, яка була названа Генеральна угода з тарифів і торгівлі. Вона набрала чинності 1 січня 1948 року. Згадані 23 країни стали членами-засновниками ГАТТ, яка організаційно почала діяти як постійна конференція держав-членів.

Досягнення угоди на Женевській конференції пояснюється: простотою та лаконічністю тексту ГАТТ, який містив усього 35 статей; використанням механізму двосторонніх переговорів між країнами; відсутністю нововведень організаційного характеру, оскільки система відтворювала традиційний порядок функціонування міжнародних конференцій.

ГАТТ спрямував свою діяльність проти всіх видів протекціонізму, крім митних тарифів. Щоправда, з метою зниження останніх, які на початок діяльності ГАТТ у багатьох країнах були занадто високими, було створено систему тарифних переговорів.

З 1948 до 1994 року ГАТТ запроваджувала правила і відігравала провідну роль у світовій торгівлі, визначаючи принципи та правові норми, якими мають керуватися під час торговельних стосунків держави-учасниці.

За майже півстолітню історію з початку дії Генеральної угоди було проведено дев'ять таких раундів [4, с. 15]. Більшість торговельних раундів стосувалися здебільшого зниження тарифів, але на останніх раундах почався процес перегляду, реінтерпретації або розширення статей самої Угоди. Якщо в першому раунді переговорів брало участь лише 23 країни, то учасниками восьмого раунду (Уругвайського раунду) були вже 130 країни.

До 1963 року головним у роботі ГАТТ було розв'язання питань про зниження митних тарифів. У результаті п'яти раундів переговорів було узгоджено певні взаємні поступки учасників щодо зниження митних тарифів та розглянуто заходи щодо скорочення і регулювання нетарифних торговельних бар'єрів.

Важливою віхою на шляху розвитку багатосторонньої торговельної системи стали переговори шостого так званого «Кеннеді-раунду» (1964—1967 рр.).

Крім досягнення домовленостей щодо зниження тарифів на промислові товари (у середньому на 35% до кінця 1971 року), цей раунд закінчився досягненням домовленості про нові антидемпінгові процедури у рамках ГАТТ.

Завдяки домовленостям «Токіо-раунду» (1973—1979 рр.) протягом 8 років (починаючи з січня 1980 року) відбулося зниження імпортного тарифу на промислову продукцію на 33%. Було закладено нові регулятивні механізми світової торгівлі у вигляді угод із субсидій, антидемпінгових процедур тощо.

Останній – Уругвайський раунд багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ – був і найдовшим і найрезультативнішим. Стартувавши у 1986 році, семирічний марафон фінішував 15 грудня 1993 року. Уругвайський раунд завершився не тільки зниженням торговельних тарифів і новим етапом загальної лібералізації взаємного виходу країн-учасниць на ринки, але й включенням до системи ГАТТ нових секторів: торгівлі послугами, текстилем, сільгосппродукцією та товарами інтелектуальної власності, державних закупівель. Запроваджені важливі зміни до порядку здійснення торговельних субсидій, компенсаційних, захисних і антидемпінгових заходів, процедур застосування стандартів і сертифікації товарів, врегулювання торговельних суперечок, механізмів формування загальної торговельної політики. І нарешті найважливішим стало рішення про створення Світової організації торгівлі (СОТ). Делегації 147 держав і понад 30 міжнародних організацій, у тому числі Організації об'єднаних націй (ООН), МВФ тощо, підбили підсумки Уругвайського раунду під час світової конференції в Марракеші (Марокко), в ході якої 15 квітня 1994 року була підписана угода про заснування Світової організації торгівлі [5, с. 111].

Створення СОТ фактично стало найбільшою реформою світової торгівлі за період, що минув з кінця Другої світової війни, реалізувавши у більш сучасній формі спробу створення Міжнародної організації торгівлі (МОТ) у 1948 році. Цим було завершено формування основного комплексу універсальних договорів системи ГАТТ, що дозволяє говорити про створення нового глобального правового порядку в галузі торговельних, тарифних, митних, інвестиційних та інших сфер міжнародних економічних відносин, до якого держави-члени ГАТТ прагнули протягом останніх 50 років. Система ГАТТ/СОТ виступає у вигляді торговельно-економічної ООН, де угоди - це правова основа, а СОТ – інституційний механізм забезпечення дії цієї системи.

На сьогодні майже всі члени СОТ є членами щонайменше однієї регіональної угоди (за винятком Монголії). У світовому господарстві спостерігається одночасна участь країн світу в декількох регіональних торговельних угодах, які накладаються одна на одну, не тільки створюючи комплексний і складний механізм взаємодії, а й посилюючи конкуренцію серед декількох торговельних режимів. У середньому на кожну країну-члена СОТ припадає 12 угод (для порівняння - на початку 1990-х років країна-член СОТ брала участь у середньому в двох регіональних угодах).

Угоди СОТ, охоплюючи широке коло різноманітних видів діяльності, становлять юридичне підґрунтя для міжнародних торговельних операцій. Це своєрідні контракти, згідно з якими уряди різних країн зобов'язуються проводити свою торговельну політику на взаємопогодженій основі. Хоча ці документи обговорюються й підписуються на урядовому рівні, проте головна їх мета полягає в наданні допомоги постачальникам товарів і послуг, експортерам та імпортерам у здійсненні цивілізованої торгівлі. Проте в основі цих документів лежать кілька базових засад, відповідно до яких торговельна система має бути:

- позбавленою будь-якої дискримінації – країна не повинна упереджено ставитися до тих чи інших торгових партнерів, так само не повинна проводитися політика дискримінації між національними та іноземними товарами та послугами, яким надається «національний режим»;

- передбачуваною – іноземні компанії, інвестори та уряди повинні мати впевненість, що торгові бар'єри (в тому числі тарифи, нетарифні заходи тощо) не будуть зводитися самовільно без узгодження з торговельними партнерами, дедалі більше тарифних ставок і зобов'язань відкриття ринків «закріплюються» угодами СОТ, торгові бар'єри мають зменшуватися у ході переговорів;

- відкритою для чесної конкуренції – шляхом запобігання таких «нечесних» прийомів, як, скажімо, експортні субсидії та продаж товарів за демпінговими цінами з метою завоювання ринків збуту;

- сприятливою для слаборозвинених країн – надаючи їм більше часу на пристосування до нових умов, більшу гнучкість і спеціальні пільги.

Саме реалізація у міжнародній торгівлі цих базових принципів значною мірою сприяла прогресивному розвитку світової економіки протягом 50 років існування системи ГАТТ/СОТ. П'ятдесят років тому тарифи в промислово-розвинених країнах становили в середньому близько 40% для промислових товарів. Після повного виконання домовленостей Уругвайського раунду ці тарифи знизяться до менш як 4% в середньому для розвинутих країн. Близько 40% імпорту до цих ринків тоді будуть звільнені від мита [4, с. 8].

Крім суттєвого зниження тарифів у країнах-членах СОТ протягом останніх років відбулося значне зменшення застосування кількісних обмежень як засобу торговельної політики. У двох групах товарів – текстиль та одяг і сільське господарство, в яких до 1994 року спостерігався найвищий показник цих обмежень, їх було або скасовано, або вони зараз знаходяться у процесі скасування за результатами Уругвайського раунду.

Падіння торгових бар'єрів надало поштовх значному розвитку міжнародної торгівлі. Протягом періоду з 1948 по 1997 рік світовий експорт товарів зростав в середньому на 6% щорічно у реальному значенні, збільшившись у 17 разів (для порівняння, за той же період обсяги виробництва зростали в середньому на 3,7% і вирости у 6 разів). Частка імпорту й експорту у ВВП зросла з 16,6% до 24,1% протягом 1985—1997 років у розвинутих країнах і з 22,8% до 38% у країнах, що розвиваються [6, с. 122].

У сучасних реаліях підприємства конкурують у світі, де бар'єри у торгівлі та інвестиціях зникають, що робить капітал та технології більш мобільними. Глобальна економічна інтеграція змінила природу міжнародного ринку. Галузі промисловості розвиваються там, де вони можуть працювати більш ефективно.

Протягом півстоліття функціонування багатосторонньої системи міжнародної торгівлі її правова база пройшла складний процес розвитку, щоразу охоплюючи нові галузі міжнародної торгівлі. Третя Конференція міністрів СОТ дала початок новому раунду багатосторонніх торговельних переговорів, головними питаннями якого є подальша лібералізація торгівлі продукцією сільського господарства і послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, електронна торгівля. На протязі останніх десятиріч у економічній літературі піднімалося питання про те, чи можуть регіональні торговельні

угоди (РТУ) загрожувати багатосторонній торговій системі. З цього приводу у економічній літературі існують декілька протилежних поглядів.

Такі економісти, як А. Крюгер і Д. Бхагваті, є прихильниками багатосторонніх відносин та виражають серйозні занепокоєння з приводу негативного ефекту у зв'язку із зростанням регіоналізму [7, 8]. Вони занепокоєні тим, що РТУ відволікають увагу від багатосторонньої торговельної системи. Д. Бхагваті, зокрема, підкреслював вигоди від вільної торгівлі та відхиляв аргументи про необхідність альтернативи ГАТТ для країн, які бажають якнайшвидшої лібералізації. На його думку за рівних умов, вільна торгівля та багатостороннє співробітництво залишаються кращим рішенням для країн що розвиваються. Особливо це стосується малих країн з відкритою економікою.

Прихильники регіоналізму вважають, що згідно з режимом найбільшого сприяння (РНС) торговельна лібералізація відбувалася б швидше, але за умов вільної та відкритої торгівлі. В дійсності ж, глобальна економіка далека від ідеальних умов. Розчарування у зв'язку із недостатнім управлінням на багатосторонньому рівні разом із розвитком нового економічного, політичного, соціального середовища призвели до збільшення кількості РТУ [9].

Інші дослідники, такі як Г. Балдвін, Р. Лоуренс, є представниками загального підходу та вважають, що регіоналізм доповнює багатостороннє співробітництво, що новий регіоналізм частково є результатом успіху багатосторонньої лібералізації, а також засобом, за допомогою якого нові країни, що намагаються увійти до багатосторонньої системи (малі економіки вже в ній) конкурують між собою за прямі інвестиції. Р. Лоуренс також робить важливе зауваження щодо вірності порівнянь не між преференційними угодами та повною багатосторонньою лібералізацією, а між двома варіантами багатосторонньої лібералізації [10].

Також деякі дослідники вважають, що поки що неможливо визначити, чи заохочує регіоналізм розвиток вільної торгівлі у глобальному масштабі; і в цілому тут не може бути єдиної, простої відповіді [11, 12].

Взагалі РТУ за своєю природою є дискримінаційними та, внаслідок цього, частково порушують принцип РНС. Таким чином торгівля в таких блоках в цілому зростає швидше ніж торгівля з третіми країнами, за винятком ЄС (показники є однаковими з 90-х років). Конкретні свідоцтва про те, що РТУ завдають шкоду третім країнам (не членами) не існує. Торгівля з третіми країнами зростає в цілому такими саме темпами, як і в цілому у світі, а в деяких менших та більш динамічних РТУ торгівля з третіми країнами (не членами) зростає швидше, ніж світова торгівля.

Угоди з регіональної інтеграції теж значно відрізняються одна від одної щодо охоплення продукції та глибини лібералізації у виразі тарифних та нетарифних заходів. Що стосується охоплення продукції, то всі угоди охоплюють індустріальну продукцію (з певними винятками), майже всі не включають сільськогосподарську продукцію, продукцію, що не пройшла первинної обробки (продукція рибальства та лісництва), та продукцію вугледобувної галузі. Виключення сільськогосподарської продукції відбувалося через підтримання більшістю урядів обмежувальної торговельної політики у цьому секторі в контексті національних програм підтримки фермерів. Що стосується промислової продукції, то тут існував певний визначений її перелік. Відносно глибини лібералізації, визначеної країнами-членами інтеграційних угод, то треба зазначити, що більшість ранніх угод, укладених між країнами, що розвиваються, мали на меті часткове скорочення тарифів, в той час як угоди, укладені між розвиненими країнами, а з часом і між країнами, що розвиваються, прогресивно усували тарифи стосовно продукції, охопленої угодою. Декілька угод елімінують використання нетарифних прикордонних заходів між країнами-членами, такі як імпордне ліцензування, антидемпінг та урівноважуючі заходи. В дійсності ж, тільки у ЄС було завершено лібералізацію міжкордонної торгівлі між його членами шляхом зняття тарифних та нетарифних заходів

щодо всієї продукції. З цих зазначених причин термін «угода про вільну торгівлю» охоплює угоди із значно різними переліками продукції та різною глибиною лібералізації [13, с. 325].

Нещодавно, у той самий час коли перелік питань для обговорення торговельної системи розширився і охопив послуги та захист прав інтелектуальної власності, схожі тенденції спостерігалися і у розвитку РТУ. Лібералізація та регулювання сфери послуг було характерною рисою в програмі ЄС щодо створення єдиного ринку; кроки щодо лібералізації сфери послуг мали місце також у контексті таких інтеграційних угруповань як НАФТА та МЕРКОСУР. Більш удосконалений захист прав інтелектуальної власності включала НАФТА, що також містила регулювання щодо ПЗІ. Угоду про вільну торгівлю між ЄС та деякими країнами ЄЗВТ, що охоплювала промислову продукцію, було замінено на Європейську Економічну Зону, яка забезпечувала взаємне визнання технічних стандартів, гармонізацію конкурентних політик та політики щодо субсидій, з наступною елімінацією можливостей щодо антидемпінгових та компенсуючих заходів [14, с. 235].

Жодна з країн світу не має імунітету щодо впливу регіоналізму, оскільки це окреслює (формує) світову економіку та політичні взаємовідносини і впливає на розвиток багатосторонньої торговельної системи та всі країни стикаються з політичними питаннями стосовно регіоналізму. Чи має країна приєднуватися до регіональної інтеграційної угоди? Які заходи мають бути запроваджені - проста лібералізація торгівлі або глибока гармонізація внутрішньої політики? Не існує простої відповіді на ці питання. Країни відрізняються середовищем та своїми політичними та економічними цілями. Тим не менше, економічні витрати пов'язані із здійсненням вибору мають бути чітко визначеними та процес прийняття рішень має бути краще висвітленим.

Сьогодні у всіх регіонах світу превалює торговельна інтеграція – зони вільної торгівлі та митні союзи. Зони вільної торгівлі, в свою чергу, за кількістю угод значно перевищують митні союзи, оскільки становлять майже 90 % усіх РТУ. Лише незначна кількість РТУ забезпечує повну елімінацію всіх тарифів та нетарифних обмежень між сторонами. Більшість же забезпечує елімінацію і скорочення існуючих тарифів, за умови застосування різноманітних виключень. Митні союзи зазвичай забезпечують встановлення спільного зовнішнього тарифу у декілька етапів.

Висновок. Основним інструментом міжнародної політики щодо регіоналізму є СОТ. Регіональні торговельні угоди є офіційно санкціонованими, але, фактично, є виключенням з правил ГАТТ щодо недискримінації. Якщо традиційно ГАТТ не могла втручатись у внутрішню політику країн-членів, то компетенція СОТ сягає значно далі: країни-члени підписуються під усіма правилами, хоча і за умови діяльності у консенсусі. Проблема узгодження параметрів регіональних торговельних угод з принципами і нормами глобальної торговельної системи, які уособлює СОТ, особливо актуальні для країн-нечленів цієї організації. Разом з тим, світогосподарська практика свідчить, що, по-перше, масштаби і глибина інтеграції у межах СОТ в цілому перевищують відповідні рівні регіональних угод, а по-друге – на сьогодні існують дієві механізми гармонізації регіональних і багатосторонніх взаємовідносин країн.

Список використаної літератури:

1. Hardacre A. The EU and the Diplomacy of Complex Interregionalism // The Hague Journal of Diplomacy. – 2009. – № 4. – р. 167-188.
2. Лук'яненко Д. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 164.
3. Кулишер И. Основные вопросы международной торговой политики. – М.: ООО «Социум», 2002 – 479 с.

4. Циганкова Т. Глобальна торгова: монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
 5. Гринько И. Внешнеторговые сделки. – Сумы: Реал, 1994. – 464 с.
 6. Лук'яненко Д. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
 7. Krueger. A. "Free Trade Agreements versus Customs Unions". – Cambridge: Mass, 1995.
 8. Bhagwati J. The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismatched Globalization. – Cambridge: MIT Press, 2000. – 535 p.
 9. Bowen Harry P., Abraham Hollander, Jean-Marie Viaene International Trade Analysis, 1998. – 650 p.
 10. Lawrence R. Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration. Washington: Brookings Institution, 1999. – 486 p.
 11. Winters L. Regionalism versus Multilateralism. Washington: The World Bank, 1996. – 89 p.
 12. Winters L. Regionalism and the Next Round. – Washington, 1998. – 185 p.
 13. Авдокушин Е. Международные экономические отношения: учебник. – М.: Юрист, 2001. – 368 с.
 14. Френклін Р. Рут, Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / переклад з англійської. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
- Стаття надійшла до редакції 23.03.2015 р.

O. Zayats

THE EVOLUTION OF REGULATION OF REGIONAL INTEGRATION WITHIN GLOBAL INSTITUTIONAL ARCHITECTURE

The article analyzes the influence of process of world trade globalization on development of regional trade cooperation of countries based on using of theoretical results and actual regulation process of regional economic integration within global institutional cooperation. The modern tendencies of international trade liberalization and economic regionalism are analyzed through the evolution prism of international economic integration controlling. The WTO (World Trade Organization) politics is studied out regarding regional trade blocks, the special aspects of international exchange of services controlling are found out. The problem of coordination the regional trade agreement characteristic is raised together with the principles and standards of global trade system, which personify WTO, particularly actual for the countries, which are not members of this organization. Along with this the world practice testifies that firstly, the levels and depth of integration within WTO altogether exceed relevant levels of regional agreements, secondly nowadays there are working mechanisms of harmonization regional and mutual relationships between the countries. It is reviewed the creation and development of institutional coordination arrangements common for every country and management by international trade and economic relations. It is revealed the basic principles which considerably help forward to progressive development of world economics during last years of system GATT/WTO existence. The process of global economic integration and its influence on nature of the international market. It is raised the issue if regional trade agreements can endanger multilateral trade system. It was researched that nowadays it is impossible to determine if regionalism encourages the development of free trade in global scale. It was proved that today trade integration prevails in all regions worldwide - free trade zone and customs unions.

Key words: *global economic integration, regional economic integration, international trade, World Trade Organization (WTO), international economic relations.*

УДК 331.55

О.П. Кушнарєнко

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ВАЖЕЛІВ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В статті досліджено розвиток трудової міграції на міжнародному ринку праці. Розглянуто роль грошових переказів міжнародних мігрантів як важеля розвитку національних економік. Відзначено необхідність удосконалення організаційного забезпечення системи міжнародних грошових переказів трудових мігрантів у світовій економіці.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, міжнародний ринок праці, міжнародні грошові перекази, світова економіка.

Для розвитку сучасної світової економіки все більшого значення набуває міжнародна міграція робочої сили. Існує значна кількість країн, внутрішньоекономічний стан і зовнішньоекономічні зв'язки яких знаходяться в значній залежності від міжнародної трудової міграції.

Ключовим процесом, пов'язаним з міжнародною міграцією, що одночасно створює передумови активізації міжнародного економічного розвитку, є грошові перекази, оцінка офіційно підтверджених зальних потоків яких свідчить про значне перевищення вказаними переказами сукупної суми офіційної допомоги, спрямованої на розвиток, яка надходить з держаних і приватних джерел. [5, с.20-21]

Питанням розвитку міжнародного ринку праці і міжнародної трудової міграції присвячено праці відомих зарубіжних вчених Р. Билсбороу, Х. Кларка, Д. Массі, М. Піоре, О. Старка, М. Тодаро, Дж. Харіса та ін. Проблеми включення держав до процесів міжнародної міграції розглядаються в працях українських науковців С. Бандура, І. Бузько, С. Калініної, Е. Лібанової, С. Пирожкова та ін.

Метою даної статті є дослідження розвитку трудової міграції на міжнародному ринку праці в контексті формування обсягів грошових переказів між країнами походження та призначення як важеля світового економічного розвитку.

З початку XXI ст. обсяг грошових переказів між країнами збільшився більше ніж втричі, як наслідок зростання обсягів міжнародної міграції у світовій економіці. Загальну тенденцію не змінила навіть кризова ситуація 2008-2009 рр.: за даними Всесвітнього банку протягом 2009-2013 рр. обсяг надходжень коштів через грошові перекази збільшився за всіма групами країн (рис. 1). Так, обсяг грошових надходжень у 2013 р. в країни з високим рівнем доходу збільшився у порівнянні з 2000 р. на 64 %, в країни з середнім рівнем доходу - на 360 %, в країни з низьким рівнем доходу – більше ніж в 6 разів. В останній групі країн грошові перекази виступають важливим і постійним джерелом доходу для мільйонів родин.

Світовими лідерами за обсягами грошових надходжень виступають Індія та Китай (табл.1). Серед розвинутих країн основними реципієнтами надходження грошових коштів виступають Франція і Німеччина (при цьому дані країни лідирують також за обсягами грошових переказів, здійснюваних уповноваженими установами). При цьому слід підкреслити, що наведені офіційні дані можуть бути суттєво заниженими, оскільки дані щодо обсягів передачі грошових коштів через неофіційні канали відсутні. Через високу вартість грошових переказів (рис. 2, рис. 3) спільноти мігрантів оперативно створюють паралельні і альтернативні шляхи для пересилання коштів на батьківщину, як правило, використовуючи неформальні особисті і етнічні канали і мережі. [5, с.21]

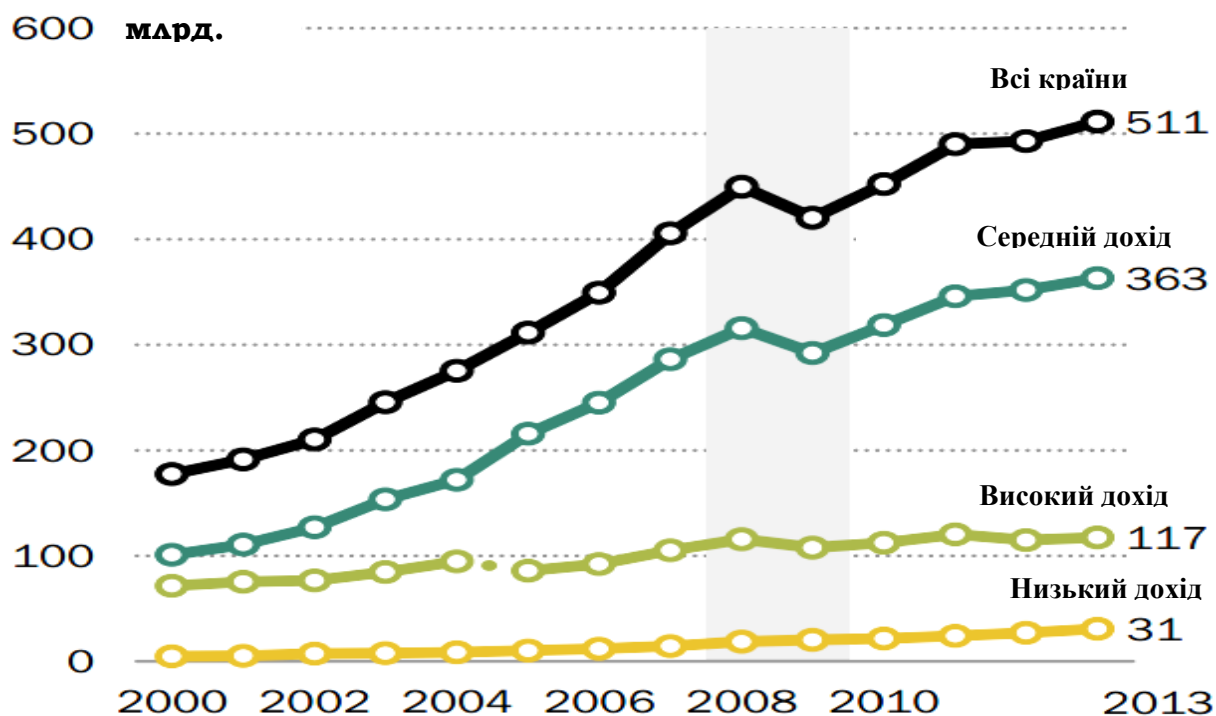


Рис. 1. Динаміка обсягу грошових переказів в країні з високим, середнім, низьким рівнем доходів у 2000 – 2013 рр., млрд. дол. США [7]

Таблиця 1

Топ-10 країн-реципієнтів грошових переказів в залежності від рівня доходів у 2013 р., млрд. дол. США [7]

Країни з високим рівнем доходів		Країни з середнім рівнем доходів		Країни з низьким рівнем доходів	
Франція	21,6	Індія	71,0	Бангладеш	15,2
Німеччина	14,7	Китай	60,2	Непал	5,4
Бельгія	10,8	Філіппіни	26,1	Таджикистан	4,1
Іспанія	10,0	Мексика	22,0	Бірма (М'янма)	2,5
Південна Корея	9,0	Нігерія	21,0	Киргизстан	2,3
Італія	7,7	Єгипет	20,0	Гаїті	1,7
Польща	7,3	Пакистан	14,9	Кенія	1,3
Росія	6,4	В'єтнам	10,	Уганда	1,0
США	6,3	Україна	9,3	Ефіопія	0,6
Португалія	4,0	Індонезія	7,9	Афганістан	0,5

Питання вартості грошових переказів (так, величина комісійних за переказ коштів через ОПГК зазвичай перевищує 10% від суми, що надсилається) є особливо важливим, зважаючи на те, що суми грошових переказів в своїй основній масі є відносно незначними (менше 1000 дол. США на рік і менше 100 дол. США на один грошовий переказ) (рис. 4).

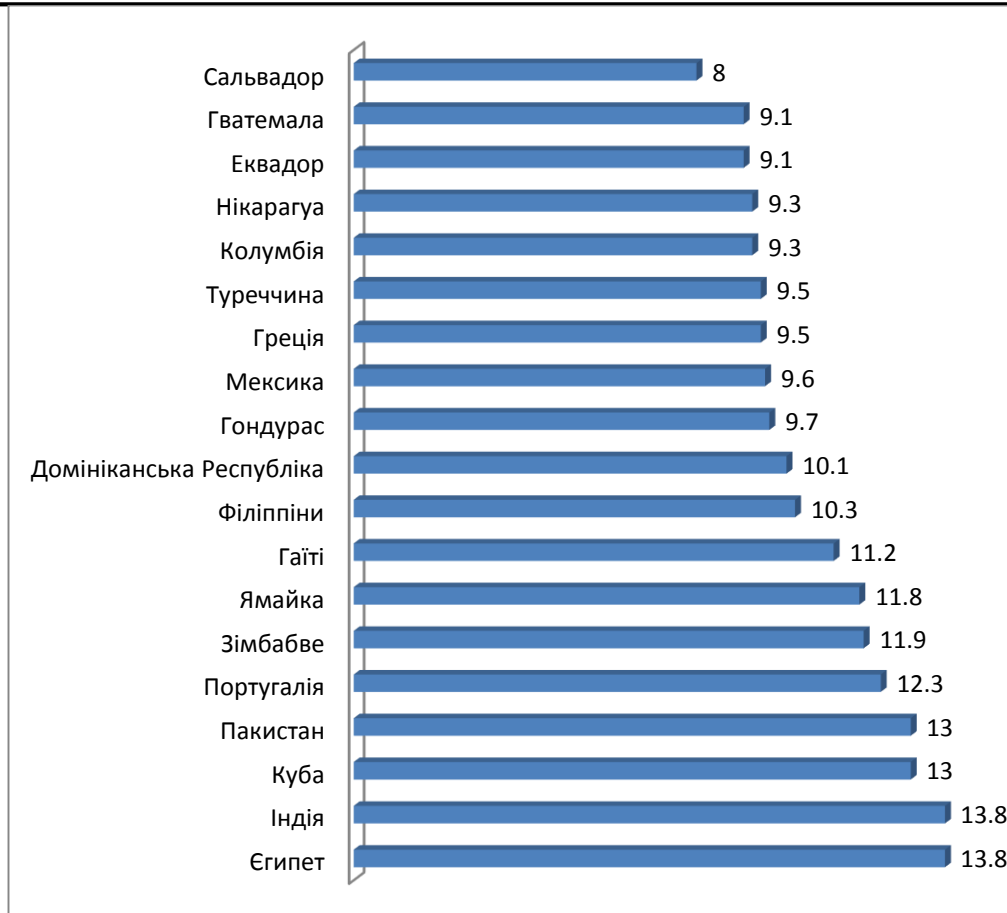


Рис. 2. Комісійний збір за відправку суми у розмірі 200 дол. США в окремі країни із США через Організації з пересилання грошових коштів (ОПК), % від загальної суми [5, с.68]

Аналізуючи географічну спрямованість грошових переказів, можна відзначити пропорційність співвідношення обсягів грошових надходжень в країни в залежності від рівня їх доходу. При цьому переважна частина грошових коштів надходить до країн із середнім рівнем доходу (71 % в 2013 р. за оцінками Всесвітнього банку) (рис. 5). Країни з низьким рівнем доходу отримують невелику частку грошових переказів відносно світового обсягу – 6 % в 2013 р., але даний показник подвоївся у порівнянні з 2000 р. На країни з високим рівнем доходу припадає 23 % від загальносвітового обсягу грошових переказів (40 % у 2000 р.).

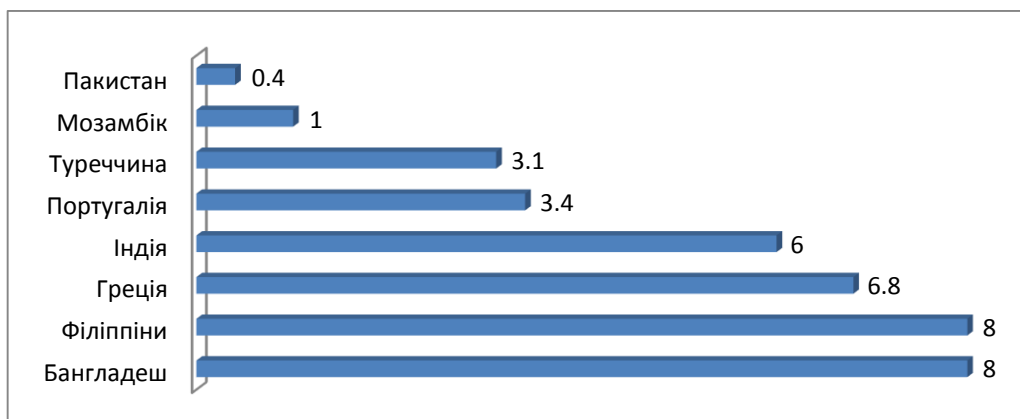


Рис. 3. Комісійний збір за відправку суми в розмірі 200 дол. США в окремі країни із США через банки, % від загальної суми [5, с.68]

Грошові перекази мігрантів становлять більш високу частку у ВВП в бідних країнах у порівнянні з багатими (рис. 6). Вагомість обсягу грошових переказів у ВВП стрімко зросла у період 2000-2013 рр., склавши в бідних країнах 8 % наприкінці вказаного періоду (у порівнянні з 3 % в 2000 р.), у країнах з середнім рівнем доходів – менше 2 %, у країнах з високим рівнем доходів – менше 1 %. При цьому країни з низьким рівнем доходу отримують незначну частку від загальносвітового обсягу грошових переказів.

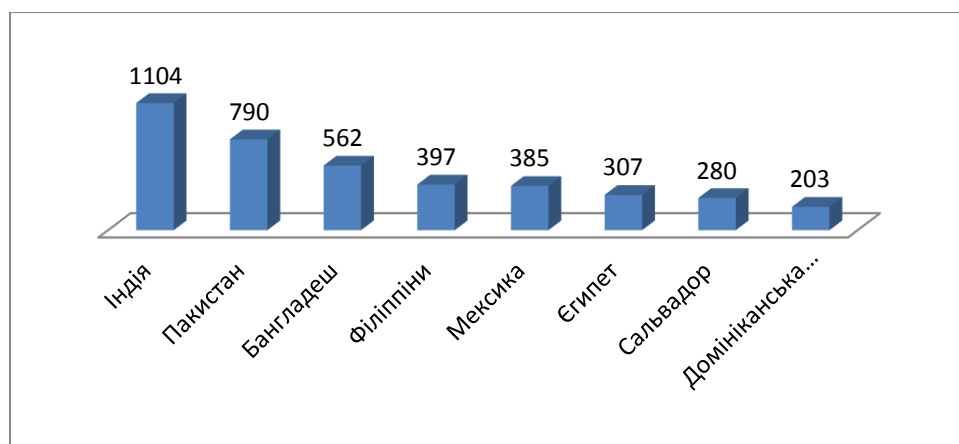


Рис. 4. Середні суми грошових переказів з США в окремі країни, дол. США [5, с.69]

Безумовно, мігранти вилучають частину ресурсів з економіки приймаючої країни, але з іншого боку, оскільки праця мігрантів в цілому є більш дешевою за працю корінного населення, трудові мігранти стримують зростання інфляції, завдяки чому ціни на більшість товарів і послуг не досягають максимуму. Крім того, внутрішнє споживання за рахунок трудових мігрантів зростає, що стимулює зростання виробництва і торгівлі. Таким чином, однозначно оцінити вклад мігрантів в економіку, як і втрати від вивезення коштів, достатньо складно.

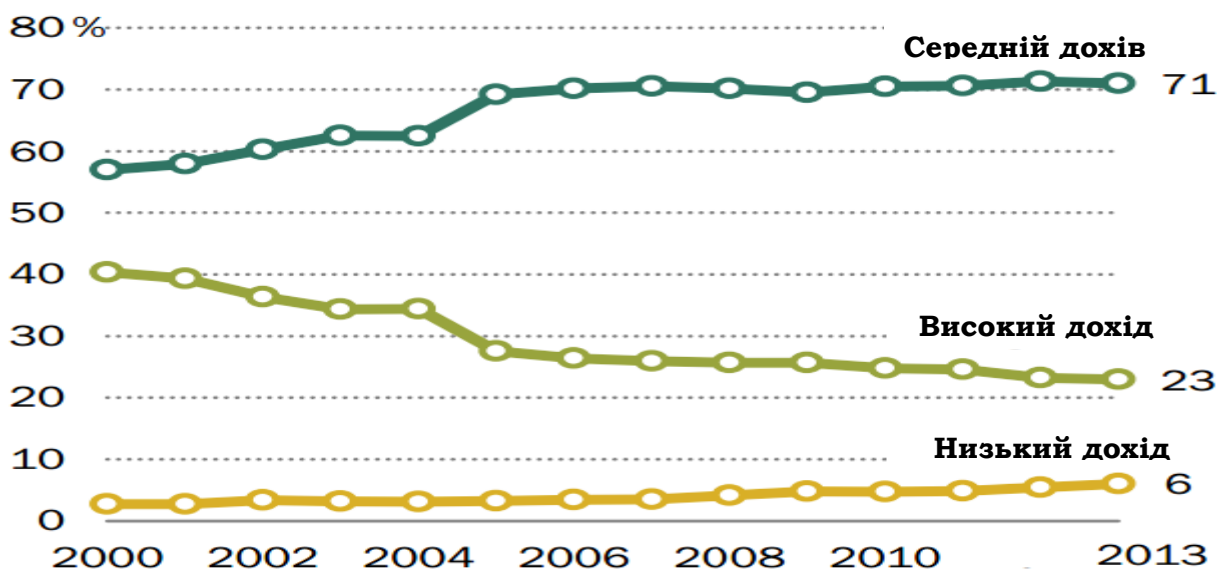


Рис. 5. Частка грошових переказів в країни з різним рівнем доходів у 2000-2013 рр., %% [7]

Підсумовуючи вищевикладене слід відзначити, що міжнародна міграція відбувається внаслідок значного розриву у рівнях економічного, демографічного, політичного розвитку і соціальної безпеки між країнами. Отже, країни еміграції і

приймаючі країни повинні виробити взаємовигідні рішення, які дозволять як цим країнам і їх економікам, так і мігрантам, отримати вигоду від географічної мобільності робочої сили. [5, с.51]

Зокрема, оскільки зростає важливість питання щодо грошових переказів як джерела капіталу для країн світової економіки, найвищим пріоритетом має стати питання щодо ефективних способів їх використання. Одне із завдань може полягати у зменшенні комісійних зборів за здійснення грошових переказів і оптимізації економічної політики в даній сфері: по-перше, урядам країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили слід забезпечити захист потоків грошових коштів, що надсилаються додому працівниками-мігрантами; по-друге, уряди мають також сприяти збільшенню обсягів грошових переказів, знижуючи плату за здійснення переказів грошових коштів (в даний час ця плата є достатньо високою, особливо для незаконних мігрантів і мігрантів, у яких немає доступу до банківського рахунку).

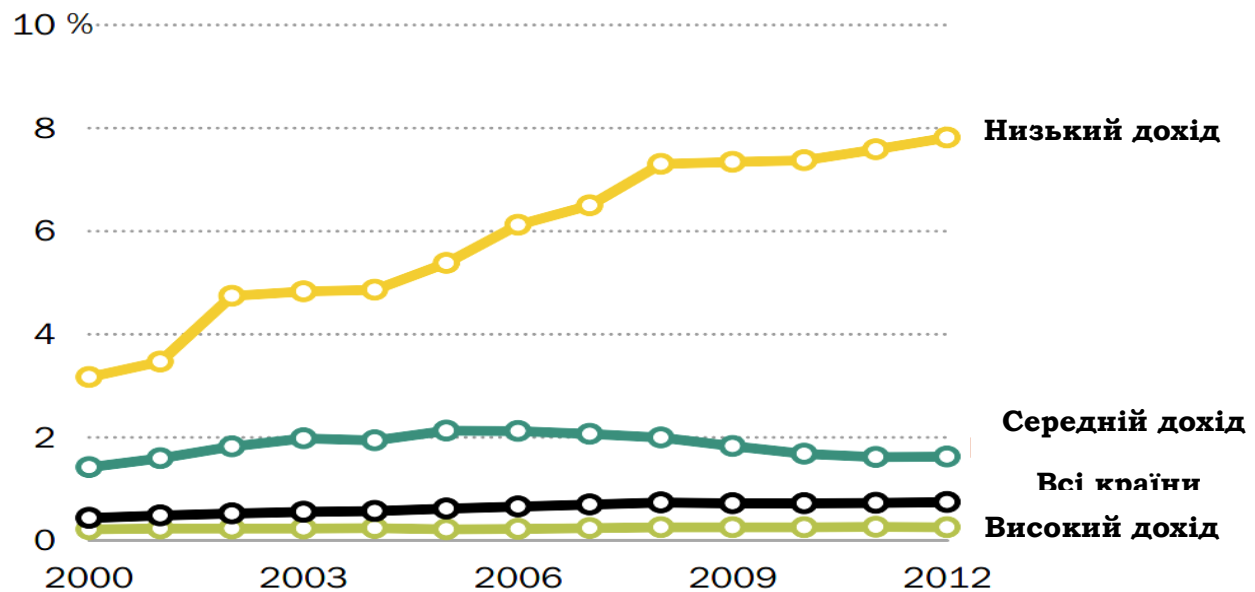


Рис. 6. Частка грошових переказів у ВВП країн за рівнем доходів у 2000-2012рр., %% [7]

Вдалим прикладом може слугувати утворення розрахункової палати між банківськими системами США і Мексики, що суттєво покращило процедуру переказу коштів між вказаними країнами. Іншим прикладом є заснування Всесвітньою радою кредитних союзів (WOCCU) в 2001 р. Міжнародної мережі грошових переказів (IRnet), яка об'єднала кредитні союзи Сполучених Штатів, шести країн Центральної Америки і Карибського басейну (WOCCU змогла знизити середню плату за грошовий переказ до 2,6 %). Сума відправлених грошових переказів цими каналами постійно зростає (так, лише в період одразу після утворення - з 2,5 млн. дол. США в 2001 р. до 64 млн. дол. в 2003 р.). В 2004 р. до IRnet долучилась Польща: членом вказаної мережі стала Національна асоціація кооперативних ощадних банків і Кредитні союзи Польщі. [5, с.45]

Крім захисту і збільшення потоків грошових переказів, необхідно також об'єднати ці потоки, залучаючи до розвитку банківський і фінансовий сектор приймаючих країн. Разом зі зростанням ринку офіційних грошових переказів, це створить можливості для зростання ділової активності для банків і кредитних союзів (у випадку WOCCU, кредитні союзи приймаючої країни активно заохочують отримувачів грошових переказів відкривати поточні рахунки і накопичувальні депозити при отриманні коштів). При послідовному впровадженні дана стратегія допомогла б збільшити відсоток населення, що є учасником банківського сектору, забезпечуючи йому кращий доступ до фінансових продуктів. Країни також можуть заохочувати мігрантів і членів їх родин використовувати грошові перекази

продуктивно - не лише на витрати, а й на інвестування частини отриманих коштів (в житлове будівництво, освіту тощо).

Також доцільним вбачається надання мігрантам доступу до спеціальних рахунків і фінансових послуг, зокрема до кредитування, що через розширення існуючих підприємств мігрантів та відкриття нових, сприяло б посиленню їх інтеграції до спільноти приймаючої країни. Одночасно економічна діяльність мігрантів, заснована на етнічному підприємстві і етнічних зв'язках, може сприяти зростанню прямих іноземних інвестицій, туризму і торгівлі, що матиме позитивні наслідки як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів робочої сили.

Список використаної літератури

1. Бондарь М. Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний: [Электронный ресурс]/ М. Бондарь. – Режим доступа до статті: http://zneiz.pb.edu.pl/data/magazine/article/271/1.4_bondar.pdf
2. Западнюк Е.А. Миграция рабочей силы и международный рынок труда: институциональная регламентация/ Е.А. Западнюк. – М.: Интеграция, 2007. – 286 с.
3. Потёмкина Т.В. Миграционные процессы в современной системе международных отношений: [Электронный ресурс]/ Т.В. Потёмкина. – Режим доступа до статті: http://www.zpu-journal.ru/zpu/2008_3/Potemkina.pdf
4. Роцин Ю.В., Волох В.А., Куценко Т.И. Управление международной трудовой миграцией/ Ю.В. Роцин, В.А. Волох, Т.И. Куценко. – Вип. 1. – М.: Авангард, 2006. – 256 с.
5. Холзман Р., Мюнз Р. Проблемы и перспективы развития международной миграции в ЕС, входящих в него государствах, в соведних странах и регионах: вопросы политики/ Р. Холзман, Р. Мюнз. – Институт перспективных исследований. 2-й Стокгольмский семинар по режимам глобальной мобильности населения. – Стокгольм, 11-12 июня 2004г. – Стокгольм: Intellecta Stralins, 2004. – 87с.
6. Changing Patterns of Global Migration and Remittances: [Электронный ресурс]. – Режим доступа до статті: http://www.pewsocialtrends.org/files/2013/12/global-migration-final_12-2013.pdf
7. The Impact of International Migration on Destination Countries: [Электронный ресурс]. – Режим доступа до статті: [http://www.un.org/esa/population/meetings/HLD2013/documents/presentations/Dumont_OECD %20UN%2005_June_2013.pdf](http://www.un.org/esa/population/meetings/HLD2013/documents/presentations/Dumont_OECD%20UN%2005_June_2013.pdf)
8. World Migration in Figures: [Электронный ресурс]. – Режим доступа до статті: <http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf>
Стаття надійшла до редакції 11.02.2015 р.

O. Kushnarenko

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION IN THE CONTEXT OF FORMING OF WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT LEVERS

In the article development of labour migration on the international labour market is investigated. The role of money orders of international migration people is considered as a lever of national economies development. Necessarily of organizational improvement of international money orders of migration people in world economy is marked.

International migration is due to a significant gap in levels of economic, demographic, political development and social security between the countries. Consequently, countries of emigration and host countries should develop mutually beneficial solutions that enable both these countries and their economies, and migrants benefit from geographical labor mobility.

In particular, as the growing importance of the issue of remittances as a source of capital for the global economy, top priority should be the issue of effective methods of their use. One of the problems may lie in reducing fees for money transfers and optimization policy in this area: first, governments of exporting and importing countries should work force to protect cash flows sent home migrant workers;

Second, governments should also help to increase the volume of remittances, reducing a fee cash (currently this fee is quite high, especially for illegal immigrants and migrants who have no access to a bank account).

In addition to protecting and increasing flows of remittances must also combine these flows, involving the development of the banking and financial sector of host countries. Along with the growth of official remittances market, it will create opportunities for the growth of business activity for banks and credit unions (if WOCCU, credit unions host country actively encourage remittance recipients to open current accounts and savings deposits in obtaining funds). With the consistent implementation of this strategy would help to increase the percentage of the population that is a party to the banking sector, providing it with better access to financial products. Countries can also encourage workers and their families use remittances productively - not only on cost but also on the investment of the funds received (in housing, education, etc.).

Also expedient to provide migrants with access to special accounts and financial services, including lending that through expansion of existing businesses and the opening of new migrants would contribute to enhancing their integration into the host community. At the same time economic activity of migrants based on ethnic relations and ethnic entrepreneurship can contribute to the growth of foreign direct investment, tourism and trade, which will have positive effects for both exporting countries and importing countries for labor.

Key words: *international labour migration, international labour market, international money orders, world economy.*

УДК 339.13:620.9(567)

Ш.А. Кадер

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА ИРАКА

В статье сделан анализ ситуации на энергетическом рынке Ирака, обеспеченность запасами нефти и газа, эффективность использования на внутреннем рынке, возможности транспортировки. В результате чего автором выделены сильные и слабые стороны рынка на данном этапе. Выделены основные проблемы функционирования энергорынка Ирака. Анализ энергетического сектора Ирака проведен в сопоставлении с показателями стран – экспортеров нефти ближневосточного региона.

Ключевые слова: *энергетический рынок, нефть, природный газ, уголь, энергоресурсы, энергетический сектор.*

Основополагающие тенденции развития мировой энергетики на рубеже веков - глобализация энергетических рынков, создание единого энергетического пространства, возрастание взаимопроникновения региональных и страновых энергетических структур. Все это объективно способствует консолидации усилий участников мирового энергетического процесса для обеспечения устойчивого, надежного энергоснабжения стран и регионов в условиях нестабильности мировых цен на нефть и роста политической напряженности вокруг отдельных стран- производителей.

Целью данного исследования является оценка и анализ энергетического рынка Ирака и выявление сильных и слабых сторон энергетического сектора страны, имеющей один из самых больших в мире энергоресурсных потенциалов, но вследствие политических конфликтов находящейся на протяжении десятилетий в экономической изоляции.

Проблематике развития энергетических рынков посвящены труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, таких как А.Амоша, В.Бушуев, Ю.Макогон,

В.Прайд. Изучению проблем развития энергетического сектора Ирака посвящены работы К.Сервайли, К.Хабиб, А.Хаврами.

Но, на наш взгляд, энергорынок Ирака, его ресурсный потенциал, проблемы его функционирования, вызванные многолетней политической и экономической изоляцией страны, не получили достаточного исследования в литературе.

Энергетический сектор является основой функционирования экономики Ирака и базисом восстановления и развития после трех десятилетий конфликтов. Три войны с Ираном (с 1980 по 1988) и с США во главе коалиционных сил (в 1991 и 2003 году), международные санкции и внутренняя нестабильность нанесли экономике Ирака серьезный урон. Резко упал уровень жизни, валовой внутренний продукт на душу населения Ирака в период с 1980 по 2013 год сократился более чем на одну пятую в реальном выражении, составив один из самых низких показателей на Ближнем Востоке (см.рис.1).

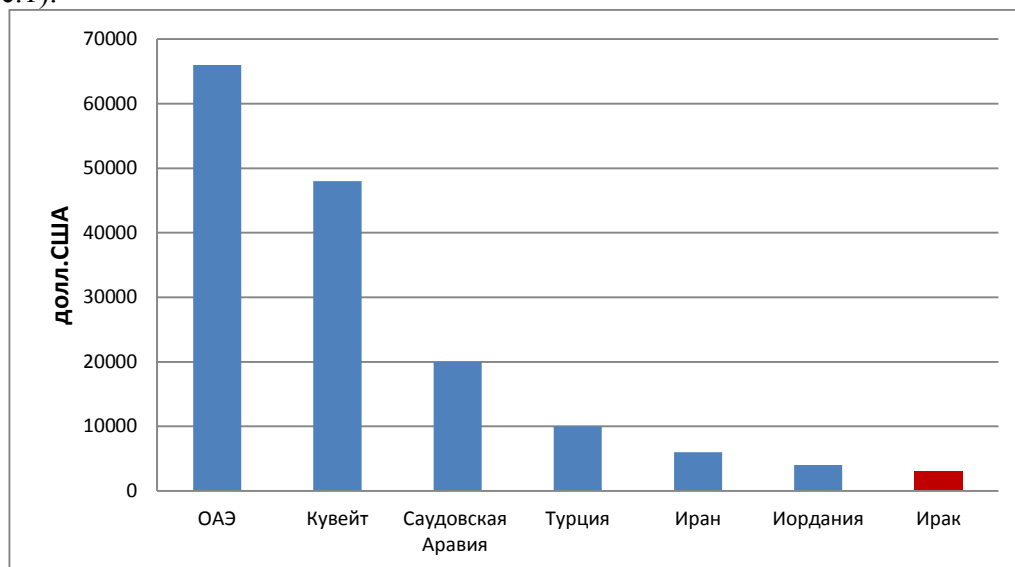


Рис.1. ВВП на душу населения в текущих ценах по отдельным странам, долл. США, 2013 год.

Источник: составлено автором по данным Международного валютного фонда и Международного энергетического агентства.

Тем не менее, Ирак имеет огромный потенциал. Он занимает пятое место по величине доказанных запасов нефти в мире и 13-е место - по запасам газа (и значительные возможности для дальнейших открытий); Развитие этих ресурсов должно быть положено в основу реконструкции Ирака и его социального и экономического развития.

Темпы роста экономики Ирака в ближайшие десятилетия будут зависеть от нефтяного сектора: скорости увеличения производства и экспорта, и как результат, роста доходов и расходов. В середине 2013 года, добыча нефти составляла более 3 млн. баррелей в день (барр./д), из которых около 2,4 млн. барр./д было экспортировано [2]. Рост стабильности Ирака, его огромная ресурсная база и контракты, заключенные с международными компаниями для разработки крупных месторождений страны обеспечивают основу для быстрого увеличения добычи нефти в ближайшие годы. Однако, Ираку необходимо преодолеть множество проблем, связанных с инвестициями в инфраструктуру, провести институциональные реформы и реформы правовой базы для сектора углеводородов, осуществить повышение уровня человеческого потенциала и консолидацию политической стабильности и безопасности.

Производство нефти в Ираке в ближайшие годы, даже по минимальным оценкам, может составить ядро экономики, в качестве доходов от экспорта. В 2013 году доходы от нефти составили около 95% государственных доходов и были эквивалентны более чем

70% ВВП Ирака [4]. Эти цифры являются высокими, даже по меркам других стран на Ближнем Востоке, богатых природными ресурсами (рис.2). Устойчивые и растущие доходы от экспорта необходимы для реконструкции экономики, т.к. Ирак по-прежнему борется за обеспечение населения основными услугами, такими как электричество и чистая вода. В долгосрочной перспективе, главной задачей для Ирака является использование его нефтяных богатств для создания более диверсифицированной экономики.

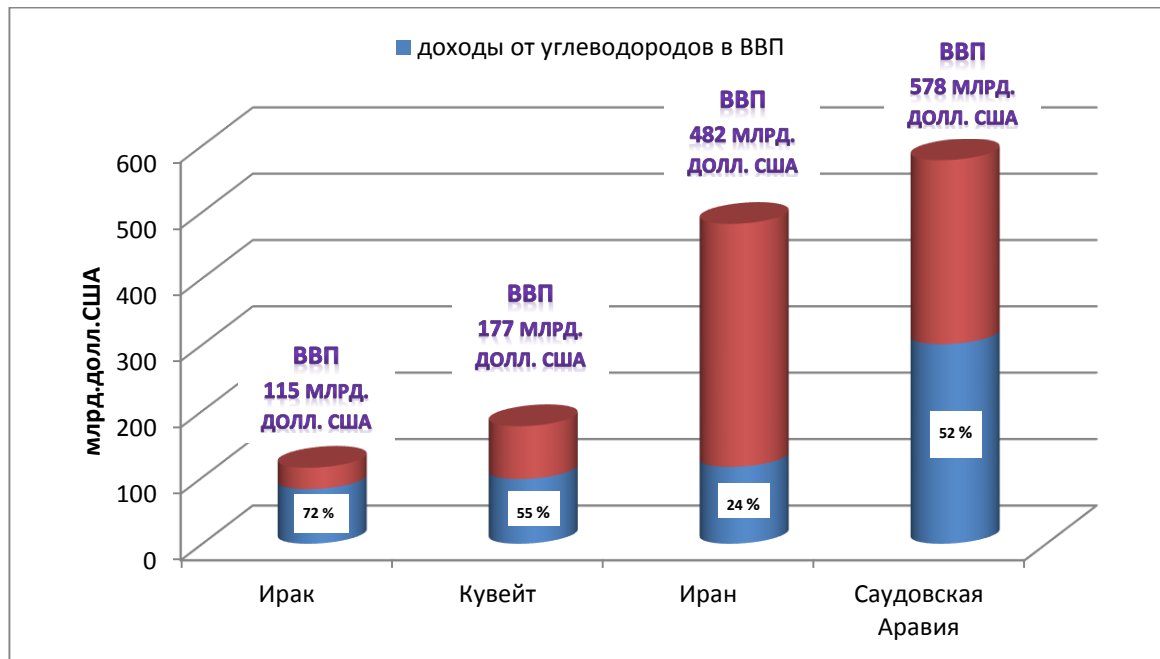


Рис.2. Доля доходов от углеводородов в ВВП по некоторым странам, 2013 год.
 Источники: МВФ, Всемирный банк и национальные правительства базы данных; МЭА.

Динамика поставок нефти в Ираке подтверждает негативное влияние многочисленных конфликтов на производство с 1980 года. В результате, Ирак так и не превысил своего исторического пика производства в 1979 году, в среднем 3,5 млн. барр./д, и остается значительно ниже 5,3% мировой добычи нефти [2].

Производство и экспорт нефти в Ираке постоянно отставали от разведки запасов своих ресурсов. В первые годы добыча нефти в Ираке определялась инвестиционными решениями Иракской нефтяной компании (ИНС), международной компанией, которая имели концессионные права на добычу нефти по всей стране. Положение ИНС пошатнулось после иракской революции 1958 года, но процесс установления национального контроля над богатствами Ирака был длительным и продлился в 70-х годах. После создания Национальной нефтяной компании (ИНОК) в 1964 году, Ирак приступил к разработке самостоятельной политики по управлению и расширению нефтедобычи в стране, при помощи иностранных компаний в качестве подрядчиков. Но процесс был медленным и, в итоге, Ирак упустил нефтяной бум в регионе, который начался в конце 60-х годов прошлого столетия. В середине 60-х годов добыча нефти в Ираке (1,3 млн. барр./д) незначительно отличалась от добычи в Саудовской Аравии (2,2 млн. барр./д). Но к 1973 году Саудовская Аравия увеличила производство до 8 млн. барр./д, в то время как Ирак - только до 2 млн. барр./д [2,4].

Ирак имел некоторый успех в 1970-х годах, в результате чего в 1983 году производство нефти приблизилось к стратегической цели, сформулированной в тот период, по созданию производственного потенциала в размере 5,5 млн. барр./д. Но эта цель не была реализована из-за ирано-иракской войны. В дальнейшем, план повысить добычу до 6 млн. барр./д в середине 1990-х годов также не был реализован вследствие войны в Персидском заливе в 1991 году.

Исторически, в производстве Ирака доминируют только два месторождения супер-гиганта: месторождение Киркук на севере страны, добыча на котором ведется с 1920 года, и месторождение Румейле на юге, которое начало свою работу в 1950 году.

Вместе, эти два месторождения производили около 28 миллиардов баррелей нефти, 80% нефтедобычи Ирака.

Более 70% добычи нефти в Ираке ведется на месторождениях, находящихся в настоящее время в ведении международных нефтяных корпораций по договорам технического обслуживания. Если по всем контрактам будут выполнены обязательства по добыче нефти, то в результате возможен резкий рост производственных мощностей Ирака в ближайшие годы, с потенциальной мощностью более 12 млн. барр./д. Кроме того, Региональное правительство Курдистана (КРГ) на севере Ирака заключило около 50 договоров о разделе продукции, охватывающих области, в которых не было до сих пор существенного коммерческого производства.

Что касается возможностей нефтепереработки, то номинальная мощность НПЗ Ирака составляет около 960 млн. барр./д в среднем, но, по оценкам специалистов, перерабатывается только около 770 тыс. барр./д. На три крупнейших нефтеперерабатывающих завода страны в Байджи, Басре и Дуре приходится около 70% от общего объема переработки. Но они не могут производить высококачественные нефтепродукты. Сектор страдает от последствий длительного недофинансирования.

Диапазон нефтепродуктов, производимых НПЗ Ирака значительно отстает от своих внутренних потребностей и возможностей, предоставляемых современными, более высокотехнологичными, НПЗ (см. рис 3).

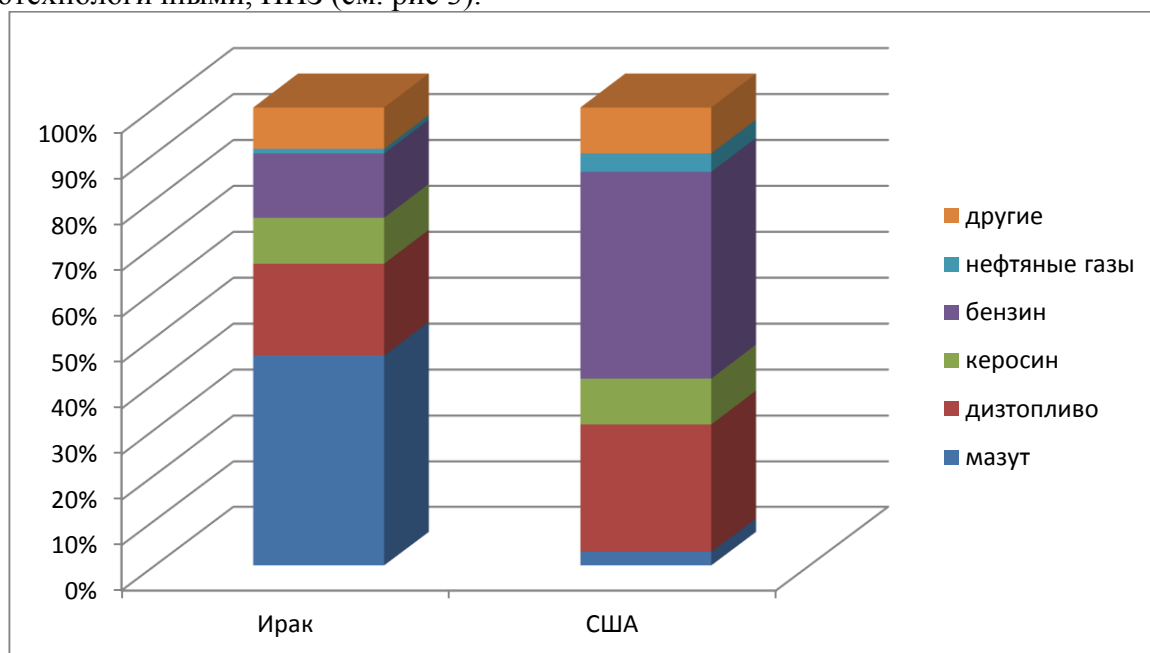


Рис.3. Структура продуктов нефтепереработки НПЗ Ирака и США, 2013 г.

Источники: Ирак Министерство нефти; Управление энергетической информации США (EIA); МЭА.

Около 45% продукции, производимой на НПЗ Ирака составляет мазут, в то время как бензин составляет менее 15% от общего количества. Такой состав продуктов означает,

что Ирак должен импортировать около 8,5 млн. литров в день бензина и 2,6 млн. литров в день дизельного топлива для удовлетворения своих потребностей. Производимый избыток мазута, в свою очередь, не находит внутреннего использования и не имеет экспортного спроса. В 2013 году Ирак добавлял в среднем 150 млн. барр./д мазута в экспортируемую сырую нефти, снижая тем самым ее качество и цену. Имея выход продукции, аналогичный среднему заводу в США, Ирак мог бы избежать дефицита бензина и дизельного топлива и устранить избыток мазута.

Что касается добычи газа в Ираке, то на данный момент доминирует сопутствующий газ, то есть получаемый в процессе добычи нефти. Традиционно большая часть этого газа сжигалась. Ирак начал инвестировать в крупные газоперерабатывающие объекты только в 80-х годах и поддержание и расширение их не успевает за объемами производства. Из-за отсутствия мощностей по переработке, более половины произведенного газа сжигается и на данный момент. Сжигание является чрезвычайно расточительным, учитывая продолжающийся дефицит в поставках электроэнергии в Ираке и негативное воздействие на окружающую среду. Поэтому, ввод собирающих и газоперерабатывающих мощностей на месте, развитие сети передачи газа, строительство газовых электростанций являются срочными приоритетами для страны.

Серьезным препятствием на пути прогресса в энергетическом секторе Ирака является состояние транспорта, условия хранения и экспортная инфраструктура. Состояние перерабатывающих предприятий, насосных станций, резервуаров для хранения и трубопроводов существенно ухудшилось с 90-х годов, а международные санкции мешали необходимому техническому обслуживанию. Незначительная часть запасных частей и оборудования была завезена в соответствии с условиями программы Организации Объединенных Наций «Нефть в обмен на продовольствие», кроме того, предпринимались попытки самодельно решить проблемы ремонта, благодаря чему оборудование работает, но эффективный потенциал экспорта нефти Ирака по-прежнему ниже уровня, достигнутого в 1979 году.

Большой проблемой является отсутствие на юге Ирака достаточных мощностей по хранению, так как любые задержки или связанных с погодой перебои загрузки танкеров в морских портах могут привести непосредственно к остановке производства. В последние годы производство на южных нефтяных месторождениях регулярно сокращалось в ответ на инфраструктурные ограничения. Таким образом, важным фактором роста добычи нефти в Ираке является своевременное расширение потенциала транспортировки и хранения.

В настоящее время реализуется несколько проектов по реализации экспортного потенциала в южном направлении, который был расширен в начале 2012 года путем ввода в эксплуатацию новых морских объектов погрузки, т.н. точечных систем швартовки, что позволило увеличить номинальный экспортный потенциал до 3,4 млн. барр./д. Тем не менее, не все это может еще быть использовано из-за узких мест в других странах. Пока они используются только на одну четверть своей мощности. Остальная часть экспорта Ирака, осуществляемого морским транспортом проходит на морские нефтяные терминалы Аль-Басра и Хор аль-Амайя. Другим основным экспортным маршрутом Ирака – северным – является трубопровод в Джейхан, но только один из близнецов-трубопроводов в рабочем состоянии. Максимальная емкость, доступная для транспортировки по этому маршруту, по данным Министерства нефти Ирака, 600 тыс. барр./д, что значительно меньше проектной мощности 1,6 млн. барр./д. Фактические потоки в среднем чуть более 300 тыс. барр./д.[2]

Южные месторождения связаны с центральной и северной частями Ирака стратегическим трубопроводом, который был предназначен для перекачки сырой нефти месторождения Киркук на юг - на экспорт через залив или южной нефти на север, на экспорт через Турцию. Повреждение части трубопровода привело к тому, что он в

настоящее время используется только для транспортировки нефти внутри страны. Попытки диверсифицировать варианты экспорта нефти в значительной степени стали жертвой конфликта и региональной политики: трубопровод из южного Ирака в порт Янбу Саудовской Аравии на Красном море был введен в эксплуатацию в 1990 году, но закрыт после вторжения Ирака в Кувейт, а затем экспроприирован Саудовской Аравией. Западная экспортная система, построенная из расчета выхода на средиземноморские порты Баниас в Сирии и Триполи в Ливане, также столкнулся с политическими трудностями и была в значительной степени недействующей с 1982 года.

Несмотря на проблемы с инфраструктурой, Ирак является важным поставщиком нефти на мировые рынки. Экспорт нефти вырос в последние годы, что делает Ирак третьим по величине экспортером нефти в мире (после Саудовской Аравии и России) [1]. В последние годы, увеличение доли экспорта было направлено на быстро растущие азиатские рынки, увеличившись с 32% в 2008 году до 52% к 2013 году (см. рис.4), в то время как доля экспорта в Северную Америку и в Европу упала до 26% и 22% соответственно.

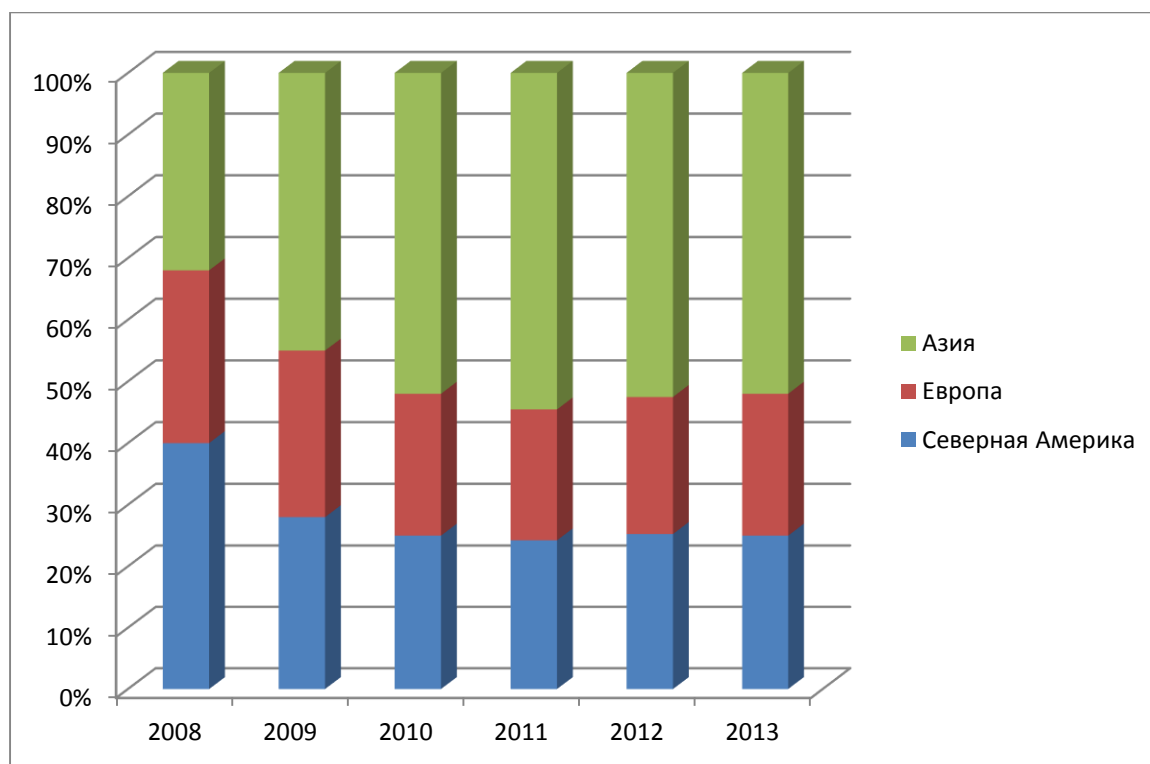


Рис.4. Экспорт сырой нефти из Ирака по регионам, %.

Источники: составлено автором на основании данных Государственной нефтяной маркетинговой организации; МЭА.

Большое влияние нефтяного сектора на экономическое развитие Ирака делает экономику в значительной степени зависящей от ситуации на мировом нефтяном рынке.

В период экономического кризиса ежемесячные доходы от экспорта нефти были подвержены резким колебаниям. Цена на нефть на мировом рынке значительно упала в конце 2008 и начале 2009, резко уменьшив доходы Ирака и заставив федеральное правительство быстро сократить запланированные расходы. Волатильность доходов от продажи нефти, как правило, передается на не-нефтяную часть рынка посредством проводимой налогово-бюджетной политики.

Как и для многих стран-экспортеров нефти, цена на нефть, необходимая Ираку для того, чтобы нефтяные доходы соответствовали запланированным государственным

расходам, выросла в последние годы и становится ближе к реальным рыночным ценам. Это увеличивает уязвимость по отношению к снижению цен на нефть. Правительства стран с большими финансовыми резервами (например, резервы центральных банков, используемые в основном для поддержания национальной валюты, или суверенные фонды, которые часто используются для государственных целей широкого спектра) могут потенциально использовать эти ресурсы для сглаживания несоответствия между государственным доходам и расходами, но возможности Ирака по применению этих инструментов достаточно ограничены. Основываясь на данных 2013, резервы Центрального банка Ирака были меньше, чем нефтяные доходы, в то время как Саудовская Аравия имела практически двойное покрытие, Кувейт - более чем в три раза, а Объединенные Арабские Эмираты - в семь раз (см.рис.5).

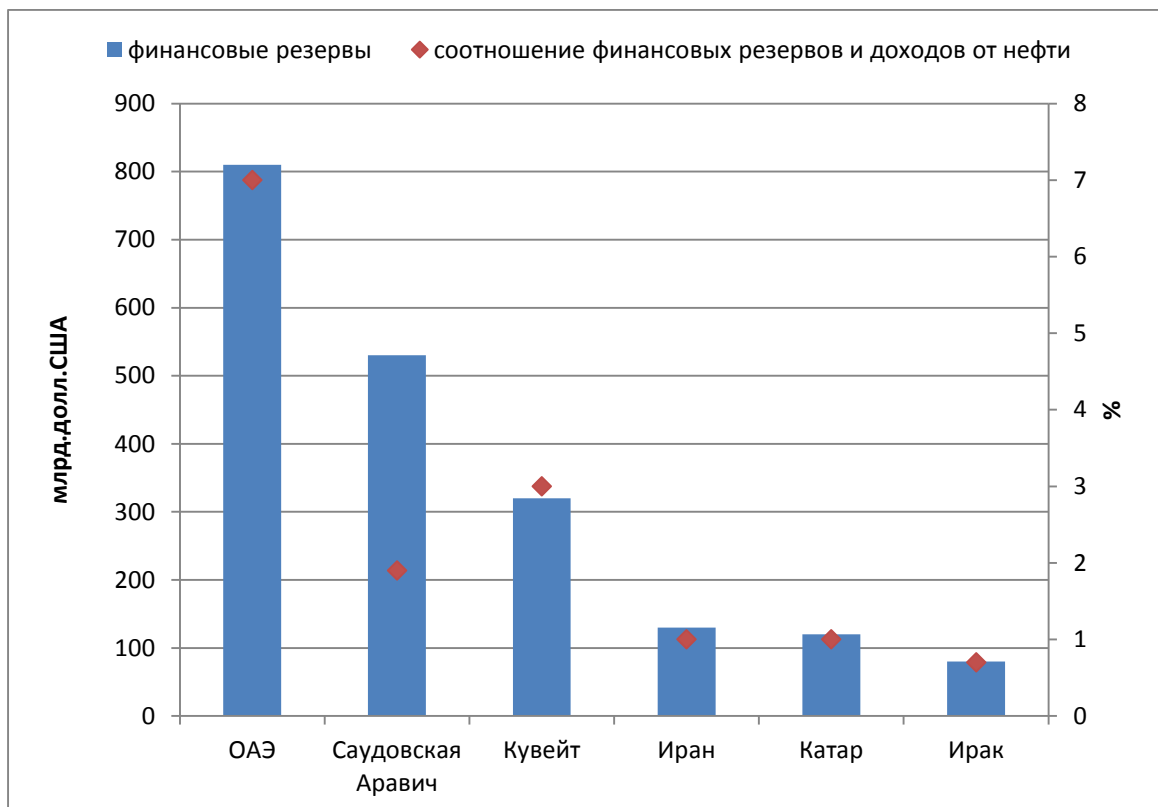


Рис.5. Соотношение нефтяных доходов и финансовых резервов стран Ближнего Востока, 2013 г.

Источники: составлено автором на основании данных Государственной нефтяной маркетинговой организации; МЭА, МВФ.

В то время как доходы от экспорта нефти в Ираке составляют более чем 70% от ВВП, доля работников в нефтегазовом секторе составляет менее 2% от общей занятости. Хотя создается значительное количество рабочих мест в сопряженных сферах (поставщики, сервисные компании и т.д.), нефтяной сектор все же имеет наибольшее влияние на рынок труда посредством доходов, которые позволяют поддерживать в Ираке один из крупнейших государственных секторов в мире по отношению к его населению.

На основе проведенного анализа можно выделить сильные и слабые стороны энергетического сектора Ирака.

Сильные и слабые стороны энергетического сектора Ирака

Сильные стороны
<ul style="list-style-type: none">• 5-е место в мире по величине доказанных запасов нефти;• 13-е место в мире по величине доказанных запасов газа;• геополитическое положение: совместные границы со странами – импортерами газа (Турция, Иордания, Кувейт и Сирия);• членство в ОПЕК с возможностью получения доли в общем экспорте нефти;• выход в Персидский залив;• возможность морской и сухопутной транспортировки нефти и газа;
Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">• отсутствие развития страны на протяжении более 30 лет вследствие войн, политических конфликтов и международного эмбарго;• слабо развитые элементы энерготранспортной инфраструктуры;• низкий уровень инвестиций в разведку и добычу энергоресурсов;• высокая энергоемкость и низкая энергоэффективность производств;• крайне низкое государственное финансирование энергетических отраслей;• высокая доля потребления нефти на внутреннем рынке, в первую очередь для производства электроэнергии;• государственные ограничения в сфере потребления и добычи нефти;• отсутствие инвестиций в создание резерва производственных мощностей;• сжигание попутного газа;• неразрешенные проблемы в управлении сектором углеводородов между федеральными властями и Региональным правительством Курдистана• низкие объемы торговли энергоресурсами между странами на Ближнем Востоке;• отсутствие подземных хранилищ газа;• большое влияние на экономику нефтяного сектора (72% в ВВП) и, как следствие, значительная зависимость от ситуации на мировом нефтяном рынке;• технологическая отсталость нефтепереработки;• постоянное отставание разведки запасов от производства и экспорта нефти;• более 70% добычи нефти ведется на месторождениях, находящихся в ведении международных нефтяных корпораций;

Как видно из таблицы, проблем в энергетическом секторе Ирака значительно больше, чем положительных моментов. В основном, большинство из них прямым или косвенным образом вызваны политической нестабильностью как внутри страны, так и в сфере внешних связей. Поэтому дальнейшее развитие энергетического сектора и страны, в целом, возможно только при условии ликвидации внутренних и внешних политических конфликтов.

Несмотря на неизбежные неопределенности рыночных условий в будущем, с некоторой долей уверенности можно сказать, что повышенный спрос на нефть на мировом рынке и собственные потребности Ирака в экспортной выручке для реконструкции и развития экономики будут стимулировать рост производства нефти в Ираке. В этом случае Ирак будет иметь значительное влияние на стабильность мирового рынка нефти.

Список использованной литературы

1. BP Statistical Review of World Energy June 2014 - <http://www.bp.com/>
2. Iraq Energy Outlook - <http://www.iea.org/>
3. <http://www.eia.gov/> – U.S. Energy Information Administration [Official website].

4.<http://www.imf.org/> – International Monetary Fund [Official website].

5.<http://www.oecd.org/> – Organisation for economic co-operation and development [Official website].

6.<http://www.wto.org/> – World Trade Organization [Official website]

Стаття надійшла до редакції 07.05.2015 р.

Ш. А. Кадер

ОЦІНКА СТАНУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ ІРАКУ

У статті зроблено аналіз ситуації на енергетичному ринку Іраку: забезпеченість запасами нафти і газу, ефективність використання на внутрішньому ринку, можливості транспортування. В результаті чого автором виділені сильні і слабкі сторони ринку на даному етапі. Виділено основні проблеми функціонування енергоринку Іраку. Аналіз енергетичного сектора Іраку проведено в зіставленні з показниками країн - експортерів нафти регіону Близького Сходу.

Ключові слова: енергетичний ринок, нафта, природний газ, вугілля, енергоресурси, енергетичний сектор.

Sh.A.Kader

ENERGY MARKET ASSESSMENT OF IRAQ

The article made an analysis of the situation on the energy market in Iraq: security reserves of oil and gas, the efficiency of the domestic market, the possibilities of transportation. Great influence of the oil sector on the economic development of Iraq makes the economy is largely dependent on the situation on the world oil market.

The underlying trends in the world energy sector at the turn of the century - the globalization of the energy markets, creating a single energy space, the growing interpenetration of regional and country-level power structures. All of this contributes to the objective of consolidating the efforts of participants in the global energy for sustainable, reliable energy supply countries and regions in the conditions of instability in world oil prices and rising political tension around individual producing countries. However, Iraq has enormous potential. It is the fifth-largest proven oil reserves in the world and 13th - largest gas reserves (and considerable scope for further discoveries); The development of these resources should be used as the basis for the reconstruction of Iraq and its social and economic development.

The rate of growth of Iraq's economy in the coming decades will depend on the oil sector: the rate of increase in production and exports, and as a result, the growth of revenues and expenses. During the economic crisis, the monthly income from oil exports have been subject to sharp fluctuations. The price of oil on the world market has dropped substantially in late 2008 and early 2009, sharply reducing the revenues of Iraq and forcing the federal government to quickly reduce planned expenditures. The volatility of oil revenues, as a rule, transferred to the non-oil part of the market carried out by means of fiscal policy.

Like many of Petroleum Exporting Countries, the oil price needed for Iraq to comply with oil revenues planned public expenditure increased in recent years and is getting closer to the real market prices. This increases the vulnerability to the decline in oil prices. Governments of countries with large financial reserves (such as central bank reserves, used primarily to maintain the national currency, and sovereign wealth funds, which are often used for public purposes a wide range) could potentially use these resources to smooth discrepancies between government revenue and expenditure, but the possibilities Iraq's use of these tools are quite limited.

As a result, the author highlighted the strengths and weaknesses of the market at this stage. The basic problems in the functioning of the energy market of Iraq. Analysis of the energy sector in Iraq held in relation to the indices of the countries - exporters of oil in the Middle East region.

Key words: energy market, oil, natural gas, coal, energy, the energy sector.

О.В.Булатова, І.Ю.Чентуков

РОЗВИТОК ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ: КОНТИНЕНТАЛЬНИЙ ТА ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНИЙ НАПРЯМИ

У статті розглянуто розвиток регіональної економічної інтеграції в сучасних умовах. Обґрунтовано, що структура сучасного світового господарства визначається певними просторовими сегментами (регіонами), які виступають у якості підсистем світового господарства. Найбільш важливими є регіони тріади, що формує основу для розвитку основних моделей регіональної інтеграції.

Досліджено особливості інтеграційних процесів між країнами NAFTA в сучасному світовому господарстві. Запропоновано концептуальні напрями розвитку та поглиблення інтеграційних процесів. Досліджено напрями формування континентальних та трансконтинентальних моделей інтеграції. Проаналізовано новий напрям розвитку інтеграційних процесів у сучасному світовому господарстві – трансконтинентальна інтеграція, досліджено потенціал її розвитку на прикладі північноамериканської моделі регіональної інтеграції.

Ключові слова: *регіональна інтеграція, регіоналізація, регіональні торговельні угоди, Північноамериканська зона вільної торгівлі*

Сучасною ознакою світогосподарського розвитку є поширення та поглиблення процесів регіональної інтеграції, про що свідчить поява значної кількості різноманітних інтеграційних утворень, що виступають важливою компонентою глобальної інтеграції. З іншого боку, сам процес регіоналізації набув глобальних ознак, як доводить регіональна спрямованість та збільшення обсягів внутрішньорегіональних потоків товарів, послуг, факторів виробництва. Як наслідок, у світовій економіці відбувається формування цілісних регіонів, що виступають особливими акторами в системі міжнародних відносин.

У результаті діалектики регіонального розвитку у контексті світогосподарських трансформаційних процесів відбувається формування регіону як підсистеми світового господарства – простору, що утворює сукупність країн певного регіону/континенту світу з високим ступенем інтенсивності економічних зв'язків, в тому числі у форматі інтеграційного об'єднання з відповідною ідентичністю та інституціональною визначеністю [1, с.81]. У сучасній структурі світового господарства сформовано певні просторові сегменти – регіони-тріади – які виступають як підсистеми світового господарства і критеріями виділення яких визнано схильність до внутрішньорегіональної взаємодії, її комплексність, масштаби та тривалість економічних стосунків: європейський, північноамериканський та азійсько-тихоокеанський. У рамках цих регіонів-тріади розвиваються найбільш потужні інтеграційні об'єднання.

Наукові розробки північноамериканської моделі регіональної інтеграції охоплюють значне коло наукових інтересів: асиметричність країн-інтегрантів (С. Бланк, Дж. Хаар), пошуки розвитку до формальної інтеграції (Е. Моравчик), неореалізму (К. Уолтц, Х. Монгентхау), теорії режимів (М. Леві, О. Янг, С. Краснер, Р. Кеохейн), міжнародної політики символів (ідей, ідеологій, поглядів) тощо. Сучасні концепції та теорії, у рамках яких розглядалися особливості північноамериканської моделі, мають більш практичну спрямованість, а прогрес на шляху до інтеграції на північноамериканському регіоні йшов через визначення точних і зрозумілих цілей, ніж через проголошення загальних принципів. Розширення напрямів інтеграційного розвитку країн та регіонів світу вимагають відповідних наукових досліджень континентального та трансконтинентального напрямів розвитку північноамериканської моделі.

У розвитку північноамериканської моделі регіональної інтеграції домінують мікроекономічні детермінанти (об'єктивні фактори), що стимулювали інтеграційні процеси на американському континенті. Фактично, розвиток інтеграційної взаємодії між країнами регіону став відповіддю на потреби ринкових структур, в першу чергу транснаціонального бізнесу компаній. Таким чином, інтеграційні процеси розвивались під впливом прагнення до співпраці на мікрорівні до співпраці на макрорівні і тривалий час не була пов'язана з державним і міждержавним регулюванням.

Порівняно з Європейським Союзом, як інтеграційне об'єднання, Північноамериканська зона вільної торгівлі (NAFTA) не має відповідної системи наднаціональних органів регулювання, хоча інституційний механізм, що забезпечує функціонування зони вільної торгівлі в рамках об'єднання таки створено (комісія з вільної торгівлі, міжурядові консультації тощо). Основним інституційним органом, що забезпечує нагляд за виконанням угоди, розвиваючи діалог між країнами, є комісія (Free Trade Commission), що складається з відповідних представників урядових виконавчих установ з міжнародної торгівлі.

Фактичний механізм створення та розвитку Північноамериканської зони вільної торгівлі, що охоплює окрім торгівлі товарами та послугами, обмін інвестиціями та робочою силою, захисту прав інтелектуальної власності, спільне вирішення екологічних проблем, розвиток спільної інфраструктури та інше, по суті характеризує створення вперше в світовому господарстві прецедент дії зони вільної торгівлі у новому розширеному форматі, «зона вільної торгівлі плюс», яка дозволяє перейти до більш глибоких форм інтеграції, без створення складної системи наднаціональних інститутів.

Укладення Угоди про вільну торгівлю сприяло утворенню одного з найбільших і багатих ринків не лише в Північній Америці, але і в світі. Специфічність цього ринку характеризується перш за все тим, що це об'єднання лише трьох, але великих як за територією, населенням, так і за економічним потенціалом країн. При цьому, економічна інтеграція між такими асиметричними партнерами в північноамериканському регіоні не мала прецеденту в світовому господарстві раніше. Основою ринку є економіка світового лідера з конкурентоспроможності США. Велика частка зовнішньоторговельного обігу Канади і Мексики припадає саме на торгівлю з США. З економікою США пов'язані також й основні інвестиційні потоки NAFTA. Незважаючи на кризові потрясіння, американська економіка і досить залишається найпотужнішою у світі, а геополітичний вплив США не зменшується.

Таблиця 1

Торгівля товарами США з країнами партнерами NAFTA, млрд.дол

рік	Канада			Мексика			NAFTA		
	експорт	імпорт	торговельний баланс	експорт	імпорт	торговельний баланс	експорт	імпорт	торговельний баланс
торгівля товарами									
1993	100,2	110,9	-10,7	41,6	39,9	1,7	141,8	150,8	-9,0
2013	300,2	332,1	-31,9	226,2	280,5	-54,3	526,4	612,5	-86,1
торгівля послугами									
1993	17,0	9,1	7,9	10,4	7,4	3,0	27,4	16,5	10,9
2012	61,2	29,8	31,4	27,4	15,1	12,3	88,6	44,9	43,7

*Джерело: U.S. International Trade Commission's Interactive Tariff and Trade Data
<http://dataweb.usitc.gov>*

За двадцять років розвитку за ініціативи США Північноамериканської зони вільної торгівлі (NAFTA) сформовано потужне регіональне інтеграційне об'єднання, ринок якого становить понад 19 трлн.дол. і налічує близько 470 млн. споживачів. За оцінками Торговельної палати США близько шість мільйонів робочих місць у країні залежатиме від торгівлі із Мексикою, ще вісім мільйонів – від торгівлі із Канадою. NAFTA стала першим

у світі об'єднанням, що поєднала розвинуті країни із країною, що розвивається. Торгівля товарами між країнами об'єднання зросла майже в чотири рази (до 1,1 трлн.дол.в 2013 році), у тричі зросли потоки транскордонного інвестування, торгівля послугами між країнами партнерами також збільшилась в три рази.

Окрім лібералізації торговельних відносин, що ґрунтуються на знятті бар'єрів торгівлі, Угода про створення NAFTA, яку було введено у дію з 1994 року, включала так положення, які вперше було відображено в угодах, які спрямовані на формування зони вільної торгівлі, а саме: захист прав інтелектуальної власності; транспортні послуги та інвестиції; торговельні режими; управління сільськогосподарськими поставками; звільнення сфер культури тощо [6, с.3].

Для Сполучених Штатів створення NAFTA сприяло не тільки зняттю напруженості у двосторонніх відносинах із Мексикою, а й розширенню експорту у північноамериканському напрямку з країнами Латинської Америки, Карибського басейну. Інтеграційні ініціативи США у цьому напрямку були задекларовані ще у 1989 році, коли було представлено план американської ініціативи (Enterprise for the Americas Initiative, EAI) щодо розвитку зони вільної торгівлі у західній кулі до 2000 року, яка б передбачала лібералізацію торговельної та інвестиційної діяльності та закріплення ролі США на континенті. У зв'язку із укладанням Угоди про створення NAFTA проект було відкладено, хоча й залишається актуальний про що свідчать аналітичні матеріали Національної розвідки США щодо аналізу глобальних трендів на період до 2025 року[4, с.15], у яких визначено, що без формування постійної основи для присутності США на ринках країн Латинської Америки, забезпечити їх політичний вплив буде неможливо. У свою чергу, макроекономічну стабільність на континенті можливо забезпечити через відкриття доступу на ринки США виробників з латиноамериканських країн, які реалізуватимуть активну експортоорієнтовні стратегії розвитку.

Країни NAFTA розвивають інтеграційні зв'язки з країнами не тільки американського континенту, а й іншими країнами світу, що належать до інших континентів, що є свідчить про розвиток процесів регіональної інтеграції континентального та трансконтинентального характеру [7]. З 14 діючих регіональних торговельних угод, які сьогодні укладено на за ініціативи США, безпосередньо у регіоні укладено 6 угод (з Домініканською Республікою, Чилі, Колумбією, Панамою, Перу та Канадою та Мексикою у рамках NAFTA). Відповідно, усі інші угоди (з Республікою Кореєю, Австралією, Бахрейн, Ізраїлем, Йорданією, Марокко, Оманом, Сінгапуром) мають транскордонний характер. Канадою укладено 11 регіональних торговельних угод, серед яких 4 транскордонного характеру (з Ізраїлем, Йорданією, Республікою Корея та ЕФТА). Крім того, серед 6 регіональних торговельних угод, які вже анонсовано, половина також має транскордонний характер, оскільки вони укладені між Канадою та Сінгапуром, Україною та Європейським Союзом. Активну участь у розвитку інтеграційних ініціатив бере також й Мексика, якою укладено та вже анонсовано 14 угод континентального та трансконтинентального характеру.

Розвиток участі США у процесах континентальної та трансконтинентальної інтеграції передбачає два напрями:

по-перше, поглиблення інтеграційного співробітництва в рамках, безпосередньо, NAFTA,

по-друге, розширення інтеграційної взаємодії з іншими країнами світу, у тому числі й трансконтинентального характеру.

Окрім традиційних регіональних інтеграційних угод щодо створення зон вільної торгівлі США активно використовують й інші механізми співпраці через укладання та розвиток торговельних та інвестиційних рамкових угод (Trade and Investment Framework Agreements, TIFAs), двосторонніх інвестиційних угод (bilateral investment treaty, BIT) тощо.

Принципово новим напрямом поширення трансконтинентальної інтеграції, який активно підтримують США, є розвиток Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства, розвивається на багатосторонній основі із залученням країн азійсько-тихоокеанського регіону.

Започаткували розвиток Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства Бруней, Нова Зеландія, Сінгапур, Чилі, до яких пізніше залучились США, Австралія, Перу, В'єтнам, Малайзія. Є вірогідність залучення до цього формату співпраці приєднаються також Канада, Південна Корея, Таїланд. Кінцевою метою розвитку Транстихоокеанського стратегічного економічного партнерства є формування до 2020 року зони вільної торгівлі, що охоплювала б усі країни азійсько-тихоокеанського регіону. Сукупний ВВП таких країн становитиме 40 % від ВВП усього світу, при цьому із залученням до партнерства Японії, на частку США та Японії припадатиме 90 % ВВП країн партнерства [2, с.28-29].

Важливого значення у поглибленні інтеграційних процесів у майбутньому (за умови успішного розвитку переговорного процесу) може стати розвиток Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства між США та Європейським Союзом. Від практичної реалізації цього партнерства залежатиме не тільки торговельно-економічні відносини між найбільшими світовими лідерами, а й прогрес у розвитку багатостороннього механізму регулювання, яке відбувається під егідою Світової організації торгівлі, оскільки саме США та ЄС виступають основним джерелом торговельних преференцій для менш розвинутих країн. Основна мета розвитку Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства – зняти торговельні бар'єри, як існують між двома найпотужнішими гравцями світового ринку, що сприятиме поглибленню торговельно-економічних відносин між ними.

За експертними оцінками Центру досліджень економічної політики (Великобританія)[3] реалізація угоди забезпечить Європейському Союзу 119 мільярдів євро на рік і 95 мільярдів євро – для США. У цілому, загальний обсяг експорту збільшиться на 6% в ЄС і 8% у США. Ключовою частиною трансатлантичного лібералізації визначено зниження нетарифних бар'єрів, оскільки 80% від загального обсягу потенційних вигод формуються за рахунок скорочення витрат, що пов'язані із бюрократичними процедурами. Реалізація угоди сприятиме також підвищенню рівня економічної активності та зростанню продуктивності праці на ринках праці ЄС і США, через створення нових можливостей роботи як для високо-, так і для низькокваліфікованих робітників. У свою чергу, лібералізація вплине на розмір додаткового наявного доходу середньостатистичних європейської та американської родини, відповідно, 545 та 655 євро. Поширення торгівлі між ЄС та США матиме позитивний вплив на розвиток світової торгівлі та зростання глобального доходу майже на 100 млрд.євро.

Розвиток взаємовідносин між ЄС та США як трансатлантичного партнерства, заснований на загальних базових цінностях (таких як демократія, права людини, верховенство закону, мирне вирішення конфліктів і багатосторонність), і спільна мета, що полягає у формуванні відкритих та інтегрованих економік та забезпеченні сталого розвитку. Спільність базових цінностей та мети фактично визначають підґрунтя безпеки і стабільності в Євро-Атлантичному регіоні.

Подальший розвиток північноамериканської інтеграції нерозривно пов'язаний із необхідністю вирішення регіональних проблем, дія яких посилюється, і розв'язання яких потребує спільних дій з боку всіх країн NAFTA, а саме: забезпечення розвитку та зростання по всіх сферах взаємодії, розвиток конкурентоспроможності регіону, протидія загальним загрозам безпеки регіону. Незважаючи на значне збільшення економічної активності між країнами NAFTA (в першу чергу в сфері торгівлі та інвестицій), залишається значний розрив у рівнях доходів в країнах, що негативно впливає на посилення проблем, які стосуються нелегальної міграції, злочинності, і потребують

виключно спільних цілеспрямованих дій. Існуючі повноваження NAFTA є занадто незначними, щоб вирішувати проблеми, які виникають в розвитку північноамериканського регіону. Для вирішення спільних континентальних проблем (розвитку інфраструктури, міграції, безпеки та ін.) за для більш комплексного та динамічного розвитку Північної Америки існує об'єктивна потреба поглиблення взаємозалежності для всіх країн інтеграційного об'єднання [5].

Створення NAFTA сприяло підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону, однак повністю не вирішило всі проблемні питання в сфері визначення правил походження товарів, наявності відмінностей в нормах та правилах, які існують в країнах об'єднання. Торгівля природними ресурсами, в тому числі енергетичними, сільськогосподарськими та продовольчими продуктами залишається далеко не безкоштовною, що впливає на рівень конкурентоспроможності регіону в світовому господарстві. І хоча Північна Америка залишається економічним центром світу, посилення глобальної конкуренції, поява нових гравців на світовому ринку може послабити її міць, якщо не прийняти відповідних дій. Крім того, тривалий спад американської економіки суттєво зменшує привабливість подальшої лібералізації торгівлі.

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. NAFTA стала першою угодою, яка об'єднала в один інтеграційний блок на рівноправній основі дві високорозвинені держави і країну, що розвивається. Розвиток північноамериканської моделі регіональної інтеграції ґрунтується на домінуванні об'єктивних факторів, пов'язаних з ініціативою бізнес-сектору країн, під впливом якого посилилась міждержавна взаємодія країн, що характеризуються значною асиметричністю розвитку, і яка не передбачає досягнення високого рівня організації наднаціональних установ.

Основними завданнями, які було визначено країнами NAFTA, стали: усунення митних обмежень у взаємній торгівлі; досягнення високого рівня інтеграції ринків товарів, капіталу, технологій і трудових ресурсів; досягнення повної незалежності від зовнішніх постачань енергоресурсів; посилення конкурентоспроможності північноамериканського економічного центру порівняно із західноєвропейським і азійсько-тихоокеанським центрами.

Подальший розвиток північноамериканської моделі визначатиметься розширеним форматом «зона вільної торгівлі плюс», яка дозволяє перейти до наступних форм інтеграції (без створення системи наднаціональних інститутів), розвиток яких стримується поступовим відходом від трилатеризму до посилення взаємодії за напрямками США-Канада, США-Мексика.

США активно розвивають трансконтинентальну інтеграцію, що охоплює азійсько-тихоокеанський регіон (Транстихоокеанське стратегічне економічне партнерство) та європейський регіон (Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство), що розвивається на багатосторонній основі і впливатиме на подальший розвиток світового господарства.

Список використаної літератури

1. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія]/ О.В.Булатова. – Донецьк:ДонНУ,2012. – 386 с.
2. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив : аналіт. доп. / І. В. Кли- менко, Ю. М. Харазішвілі, О. М. Шаров, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
3. Francois J. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment/Joseph Francois. – Final Project Report (Contract TRADE10/A2/A16). - London: Centre for Economic Policy Research, 2013. – 116p.
4. Global Trends 2025: A Transformed World [Electronic resource]. – Washington US Government Printing Office, 2008. – 99p.

5.Pastor R.A. The North American Idea: A Vision of a Continental Future / Robert A.Pastor. – Oxford University Press, 2011. – 264p.

6.Villarreal M.A. NAFTA at 20: Overview and Trade Effects//M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson. – Congressional Research Service. – April 28, 2014. – 32p. <https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

7.<http://rtais.wto.org/> – Regional Trade Agreements Information System. WTO [Official website]

Стаття надійшла до редакції 08.05.2015 р.

O. Bulatova, I. Chentukov

**THE NORTH AMERICAN MODEL OF INTEGRATION DEVELOPMENT:
CONTINENTAL AND TRANSCONTINENTAL DIRECTIONS**

The article dwells on development of the regional economic integration in the modern world. Previous studies have substantiated that the structure of the modern world economy consists of certain space segments (regions) serving as subsystems of the world economy. The most important regions are those of the triad which forms the framework for development of the following prominent models of regional integration.

The article is devoted to research of features of integration processes between NAFTA countries of in the modern world economy. Conceptual development directions are proposed. The thesis analyzes the peculiarities of continental and transcontinental integration models formation. The article analyzes transcontinental integration as a new trend in the development of integration processes in the modern world economy. It examines the potential for its development in the context of North American models of regional integration.

Formation of continental and transcontinental vectors of regional integration in the NAFTA countries implies two aspects: development of regional integration within the association, and establishment of the American continental market as well as development of transcontinental integration .

Continental vector in the development of the North American model of regional integration depends on the development of integration relation between the NAFTA countries and the countries of Latin America which is of strategic importance primarily for the USA whose policy is aimed at maintaining its world leadership. Establishment of the free trade regime within the whole continent will mean that the USA will enjoy more beneficial conditions than other participants of the continental market. Countries of this region have concluded a significant number of integration agreements with the countries of other world regions.

In future, the Free Trade Area between the USA and the EU can become transcontinental in its sense and multilateral in the number of its participants. Those two parties are considered to be the most prominent partners in the world. They have gradually started to develop a dialogue on comprehensive cooperation which should go beyond mere liberalization of trade in goods. It is assumed that free trade regime will also apply to trade in services and investment activities. It is supposed to be aimed at ensuring open markets, harmonization and recognition of relevant technical regulations, norms, rules, and standards. Harmonization of policies towards third countries can also gain increasing importance. Thus, development of integration relations in the North American, Latin American and Caribbean countries set grounds for the development of the American continental and transcontinental model of regional integration. This fully complies with the goal of creating a common American market. The USA is the main actor in achieving this goal.

Key words: regional integration, regionalization, regional trade agreements, NAFTA

О.О. Брух, І.Я. Бернадська, Х.С. Мітюшкіна

РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто теоретичні засади розвитку міжрегіонального співробітництва. Запропоновано використовувати категорію «міжрегіональне співробітництво» в тому випадку, коли мова йде про співпрацю регіонів, які не є безпосередніми сусідами, але мають спільні інтереси на двосторонньому рівні.

Охарактеризовано основні риси міжрегіонального співробітництва, а саме географічна, політична, адміністративна, інституційна; досліджені ключові аспекти його реалізації (політичні, правові, історичні та інші). Визначено місце міжрегіонального співробітництва в системі нової регіональної політики держави.

Проаналізовано торговельну співпрацю України й Польщі та виявлено позитивну динаміку. Визначено, що інвестиційне співробітництво з Республікою Польща є винятково важливим для країни в цілому та зокрема Волинської області, де частка польських інвестицій сягала 50%.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, торговельно-економічна співпраця, товаробіг, інвестиції.

Сучасні міжнародні відносини характеризуються досить інтенсивними інтеграційними процесами, серед яких важливу роль відіграє міжрегіональне і прикордонне співробітництво. Україна завдяки вигідному геополітичному положенню має великі потенційні можливості розвитку таких форм, оскільки 19 регіонів (областей) країни є прикордонними, а зовнішній кордон є найдовшим серед європейських країн. Підтримка міжрегіонального співробітництва прикордонних регіонів є інструментом соціально-економічного розвитку регіонів та пом'якшення територіальних диспропорцій.

З розширенням Європейського Союзу та поглибленням інтеграційних процесів в Україні загострилися проблеми, що стосуються трансформації соціально-економічної системи та суспільно-політичного ладу. Зазначене викликає необхідність пошуку шляхів реформування економічних зв'язків України з членами ЄС, насамперед з державами-сусідами, які визначені стратегічними партнерами, що передбачає тісне і найширше двостороннє співробітництво.

Питанням розвитку регіонального та міжрегіонального співробітництва було присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема власне розуміння сутності міжрегіональної та транскордонної співпраці було представлено І. Бабець, О. Бабіною, С. Білою, І. Валюшко, З. Варналієм, Я. Жалілом, Є. Кішем, В. Кривцовою, В. Куйбідю, М. Лендзел, І. Артёмовим, Є. Лукіним, Н. Максименком, Л. Прокопенком, І. Розпутенком, І. Студенніковим, В. Удовиченко та ін. Проте подальшої розробки потребують питання впливу міжрегіонального співробітництва на активізацію зовнішньоекономічної діяльності країни, її регіонів та конкретних суб'єктів господарювання.

Отже, метою статті є дослідження особливостей міжрегіонального співробітництва на прикладі україно-польських відносин в контексті посилення євроінтеграційних процесів.

Міжрегіональне співробітництво окремими вченими визначається, як співпраця між регіональною і місцевою владами переважно в окремих секторах економіки та за участю лише деяких суб'єктів [1]. Однак для визначення поняття «міжрегіональне співробітництво», слід звернутися до Протоколу № 2 Європейської Рамкової конвенції про

транскордонне співробітництво між територіальними громадами та владою. У ст. 1 цього документа встановлено, що «межтериторіальное співробітництво» означає будь-яку спільну діяльність, спрямовану на започаткування відносин між територіальними громадами або владою двох чи більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми властями, включаючи укладання угод про співробітництво з територіальними громадами або владою інших держав [2].

Саме тому поняття міжрегіонального співробітництва доцільно використовувати в тих випадках, коли мова йде про співпрацю регіонів, які не є безпосередніми сусідами (як у випадку з євро регіонами "Карпатський" і "Буг"), але мають спільні інтереси на двосторонньому рівні.

Досліджуючи особливості міжрегіонального співробітництва, слід звернути увагу на те, що провідні вітчизняні вчені, такі як: Я. Жаліло, С. Біла, І. Бабець, І. Валюшка та інші [3], тривалий час ґрунтовно вивчають переваги міжрегіонального співробітництва на локальному та міжнародному рівнях. У випадку, коли мова йде про співпрацю між регіонами всередині країни, активізація відбуватиметься після переходу від торгової до проектної моделі взаємовідносин регіонів. Мова йде про підготовку та реалізацію на міжрегіональному рівні проектів і програм, що забезпечують спільну участь в освоєнні (використанні) ресурсних потенціалів регіонів і досягненні на цій основі синергетичного ефекту [3].

На думку вищезгаданих учених міжрегіональне співробітництво займає основне інтегруюче місце в системі нової регіональної політики, поєднуючи між собою її основні складові: "стратегію регіонального розвитку - євроінтеграційну стратегію - стратегію модернізації країни".

В рамках співпраці регіонів відбувається конвертація завдань модернізації країни в конкретні модернізаційні завдання розвитку регіонів, передбачені відповідними регіональними стратегіями - формується визначеність місця і ролі регіону в загальнонаціональній стратегії модернізації. У той же час модернізаційний вимір набуває і стратегія регіонального розвитку, орієнтована на вирівнювання і консолідацію соціально-економічного рівня розвитку країни - формуються обґрунтовані принципи для запобігання «зрівнялівки», модифікується позиціонування регіону в міжрегіональному поділі праці [3].

Ефективна реалізація міжрегіонального співробітництва передбачає можливість створення організаційної структури та системи фінансування у формі міжнародних міжрегіональних асоціацій, об'єднань, консорціумів і т.п. згідно з чинним законодавством України. Основні риси та інституційні засади реалізації міжрегіонального співробітництва наочно демонструє рис.1.

За допомогою інструментів міжнародного міжрегіонального співробітництва практичного виміру набуває євроінтеграційна стратегія України, створюється можливість реалізації зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних пріоритетів стратегії держави.

Основними рисами, що характеризують міжрегіональне співробітництво позначені наступні: географічна (співробітництво в рамках територій, яка має конкретне географічне положення, не обов'язково сусідське); політична - території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав; адміністративна; функціональна - може здійснюватися в різних формах.

Що стосується основних аспектів реалізації міжрегіонального співробітництва, то тут можна виділити кілька груп. Правові аспекти реалізації міжрегіонального співробітництва ґрунтуються на наступному:

- здійснення міжрегіонального співробітництва не приводить до виникнення нового адміністративно-територіального утворення зі статусом юридичної особи;
- правове регулювання на території кожного з членів угоди про співробітництво здійснюється відповідно до чинного законодавства держави про міжрегіональне (зовнішньоекономічне) співробітництво;

• органи сприяння міжрегіональному співробітництву виконують координаційні функції і не мають владних повноважень, а також не можуть підміняти собою органи влади, що діють на території держав-членів.

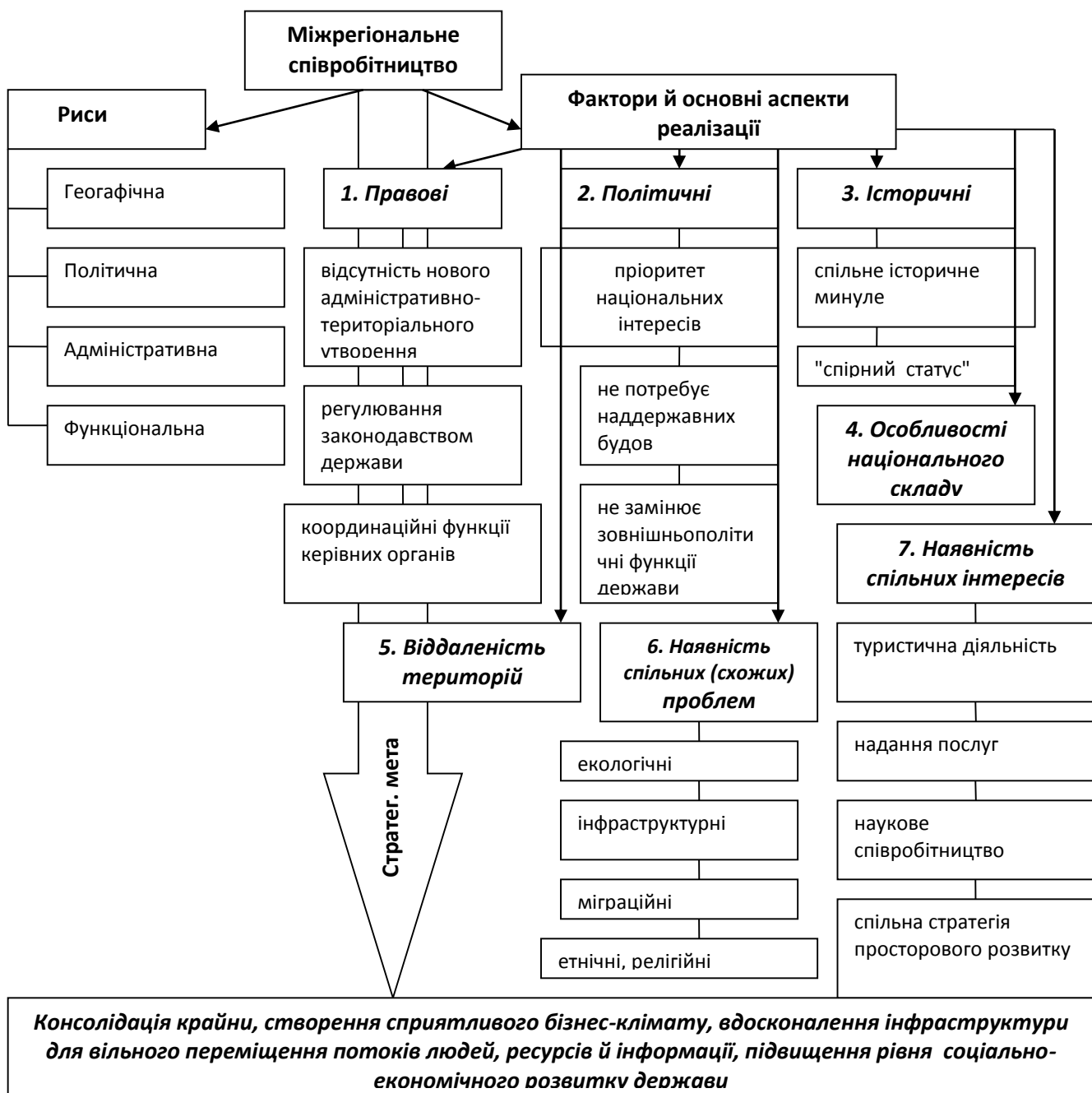


Рис. 1. Основні риси та інституційні засади реалізації міжрегіонального співробітництва

Другу групу можна охарактеризувати як політичну. У цьому сенсі міжрегіональне співробітництво:

- не діє проти інтересів національної держави;
- не вимагає наддержавних утворень;
- у своїй діяльності не підміняє зовнішньополітичні функції держав.

Третя група факторів - історичні. У переважній більшості випадків міжрегіональним співробітництвом охоплені території, що мають спільне історичне минуле і навіть колись входили до складу однієї держави. Іноді угоди про міжрегіональне співробітництво укладаються між територіями, які в досить недалекому минулому мали так званий "спірний статус", тобто право володіння такою територією, що належала одній державі, оскаржувалося сусідньою, яка має з нею спільний кордон.

Особливості, які відносяться до четвертої групи, пов'язані з національним складом територій, що беруть участь в угоді про співробітництво. Як правило, це багатонаціональні території або регіони, де проживають представники кількох етнічних груп. У багатьох випадках на територіях суміжних прикордонних регіонів проживають представники досить численних національних меншин, яка представляють національну більшість країни, розташованої по інший бік кордону.

П'ятою групою факторів є те, що території або регіони, які підписують угоди про міжрегіональну співпрацю часто є периферійними по відношенню до адміністративних центрів своїх країн (у разі локального рівня).

Шоста група чинників ґрунтується на спільності проблем, що притаманні територіям або регіонам, які здійснюють міжрегіональне співробітництво. Це можуть бути проблеми локального, транскордонного або міжнародного характеру. Для вирішення їх необхідно об'єднання зусиль не тільки держав-сусідів, але й інших країн. Як правило, до таких проблем відносяться екологічні та природоохоронні, інфраструктурні, транспортні та комунікаційні, проблеми міграції та використання трудових ресурсів та інші.

І звичайно, для посилення ефективності міжрегіонального співробітництва необхідні чітко визначені спільні інтереси учасників. Для цієї групи факторів типові інтереси в торгово-економічній площині з урахуванням місця учасників у міжтериторіальному поділі праці; в сфері спільного розвитку туристичної діяльності, наданні взаємних послуг, створенні мережі співробітництва у сферах науки, освіти і культури. Універсальною сферою спільних інтересів для членів будь-якого міжрегіонального співробітництва є визначення загальної стратегії просторового розвитку [4].

Розвиток міжрегіонального співробітництва з Республікою Польща є пріоритетним напрямком зовнішньої політики України. Геополітичне розташування України та Польщі, територіальна близькість, традиційні економічні зв'язки та взаємний інтерес створили сприятливі передумови для того, щоб торговельно-економічні відносини між Україною та Республікою Польща набули якісно нового виміру.

Економічні відносини між Україною та Польщею регулюються міждержавними угодами (близько 200 угод) й охоплюють головні питання, пов'язані з економічною співпрацею, охороною інвестицій і униканням подвійного оподаткування, а також низкою міждержавних угод, котрі стосуються окремих питань співробітництва[5,6].

Українсько-польські міжрегіональні відносини мають певні етапи і цикли розвитку. Для них характерні періоди активізації, гальмування, пошуків компромісів і певного охолодження. Це пов'язано як з внутрішнім розвитком українського і польського суспільств, так із зовнішніми факторами: світовою кон'юнктурою, позицією провідних західних держав стосовно тих чи інших подій у світі і їх впливом на зовнішню політику України та Польщі.

Республіка Польща є найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-Східної Європи та займає за результатами 2013 року четверте місце за обсягами взаємної торгівлі серед країн світу в цілому(рис. 1)[7].

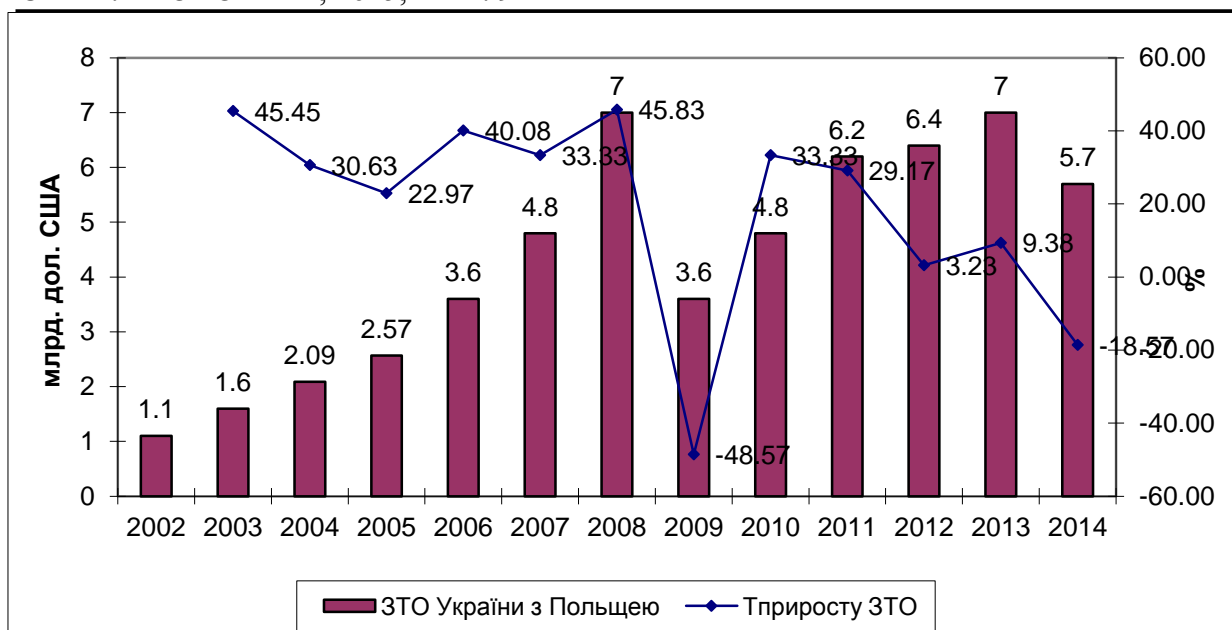


Рис.1 Обсяги і темпи приросту зовнішньоторговельного обігу України з Республікою Польща, 2002 – 2014 рр., млрд.дол.США, %

Коментуючи зміни зовнішньоторговельного обігу між Україною та Польщею, слід зазначити, що впродовж 2002-2008рр. відбувалося стабільне піднесення торговельних відносин, досягнувши максимального рівня у 7 млрд. дол.США. Світова фінансова криза мала свої наслідки і на зовнішньоторговельні відносини країн. Спостерігалось падіння обсягів торгівлі у 2009р. на 48%, порівняно з попереднім роком, але станом на 2013р. (6995 млн.дол.США) вдалося відновити зовнішньоторговельний обіг до докризового рівня.

Стосовно інвестиційного співробітництва, слід зазначити, що обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України за підсумками 2014 р. склав 45,9 млрд. дол. США. З них польські інвестиції - 0,831 млрд. дол. Сьогодні, якщо виключити Кіпр – 29,9%, Польща на одинадцятому місці з усіх світових інвесторів в економіку України (1,8%) (рис. 2) [7].

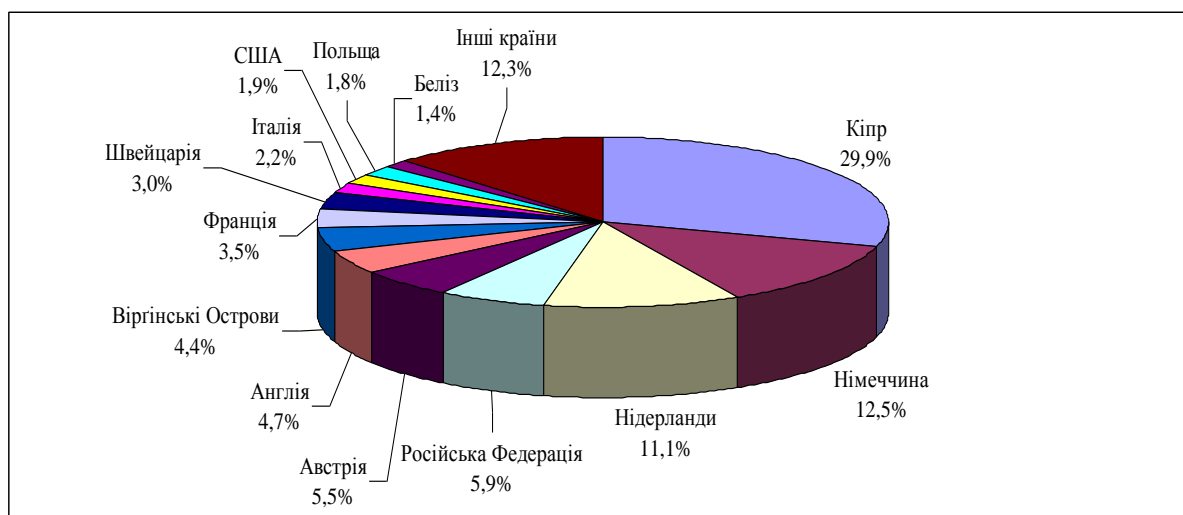


Рис. 2. Географічна структура ПІІ України за 2014 рік, %

Незважаючи на доволі низькі відсотки Польщі у загальному обсязі інвестування економіки України, її вага для окремих областей доволі суттєва. Так, аналізуючи динаміку надходження капіталу у Волинську область, слід відзначити, що протягом останніх років частка Польщі коливалась від майже 50% у 2009 році до 9% у 2012. (табл. 1) [8].

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій у Волинську область протягом
2008-2014 рр.

Рік	Обсяги ПІІ у Волинську область, млн. дол. США		Частка Польщі в іноземних інвестиціях Волинської області, %
	усього	у тому числі польських	
2008	392,4	151,0	38,8
2009	269,2	160,8	48,9
2010	332,4	31,2	46,1
2011	218,6	31,1	12,9
2012	291,4	32,4	9,0
2013	380,5	38,9	11,5
2014	271,8	38,0	14,0

Стосовно географії надходження капіталу у Волинську область, необхідно відзначити, що Польща до 2010 року займала лідируючу позицію серед інвесторів. У 2011-2013 рр. її змістили Кіпр (36,6% у 2013 році) та Віргінські острови (11,6% у 2013 р.); у 2014 році Польща піднялася на друге місце за обсягом прямих іноземних інвестицій, обігнавши Віргінські острови (14% проти 8%).

Зрозуміло, що взаємодія в торговельно-економічній сфері є основою для зміцнення українсько-польського стратегічного міжрегіонального партнерства. Проте, міжрегіональна співпраця - це не тільки один з вагомих резервів збільшення обсягів товарообігу та інвестицій між країнами, розвитку контактів малого й середнього бізнесу, здійснення перспективних бізнес-проектів, це ще й партнерство з пошуку таких принципів у сфері міжнародної безпекової політики, які б враховували як інтереси двох держав, так і складала б елементи загальної безпеки та стабільності. Крім того, Україна зацікавлена в розвитку гуманітарного співробітництва з Польщею, налагодженні та зміцненні контактів між відповідними державними органами виконавчої влади, пошуку нових форм взаємодії у сфері культури, освіти та науки, інформації, молодіжних обмінів [9].

Отже, розвитку міжрегіональної діяльності, зокрема торговельної діяльності як промислових, так і підприємств невиробничого сектору повинні сприяти дії регіональних органів влади, які мають створити: державний інформаційний портал в сфері міжрегіонального співробітництва; забезпечувати інвестиційну підтримку міжрегіональних проектів; проводити заходи з метою налагодження ділових контактів; створити спеціалізовані структури в системі органів влади (накшталт створеної у Дніпропетровській обласній державній адміністрації Координаційній раді з питань прискорення євроінтеграційних процесів), що відповідатимуть за розвиток і координацію міжрегіональних зв'язків; проводити навчальні семінари з питань міжрегіонального співробітництва.

Таким чином, підприємництво, бізнес-структури та суспільство в цілому повинні розраховувати на сприяння органів державної влади в організації та здійсненні міжрегіональної діяльності.

Отже, міжрегіональне співробітництво являє собою консолідацію зусиль, спрямованих на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між країнами, їх регіонами, представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством.

Міжрегіональне співробітництво здійснюється за різноманітними програмами та передбачає велику кількість заходів, які здійснюються державами-партнерами та залежать, здебільшого, від тих цілей, які вони прагнуть досягти. В цілому воно сприяє: зміцненню взаємної довіри та безпеки; розвитку транспортної інфраструктури; взаємодії у сфері

боротьби з нелегальною міграцією та організованою злочинністю; ефективному використанню людських ресурсів шляхом створення спільного ринку праці; поглибленню культурних та комунікаційних зв'язків; розвитку туризму; активізації торговельно-економічного співробітництва; залученню іноземних інвестицій для реалізації спільних проектів; спільному використанню енергетичних ресурсів; виробленню спільної стратегії охорони довкілля; боротьбі з наслідками стихійних лих та екологічних катастроф (паводки, землетруси та ін).

Міжрегіональне співробітництво на локальному рівні розглядається як спосіб зниження або нівелювання соціально-економічних диспропорцій між найбільш розвиненими і відсталими регіонами країни. Міжрегіональне співробітництво України відрізняється безліччю напрямків та здійснюється на різних рівнях.

Список використаної літератури

1. Матеха А.С. Методи підвищення ефективності міжрегіонального економічного співробітництва [електронний ресурс] / А.С. Матеха // Вісник Хмельницького національного університету - 2014 - № 2. Т. 2. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
2. Лагно В.Т. Розвиток міжрегіонального співробітництва України та країн ЄС [електронний ресурс] / В.Т.Лагно. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
3. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко, Я. А. Жаліло [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 32 с.
4. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики [Електронний ресурс]/ І. Студенніков. – Режим доступу: <http://ewi.org.ua/chastyna-7-transkordonne-spivrobitnytstvo-yak-krok-do-vyznachennya-kontseptsiji-rehionalnoji-polityk-y/>
5. Kamiński A. Z. Stosunki polsko-ukraińskie: raport / A. Z. Kamiński, J. Kozakiewicz. — Warszawa: CSMISP, 1997. — 58 s.
6. Посольство України в Республіці Польща [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://poland.mfa.gov.ua/ua>
7. Державний комітет статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Волинська обласна державна адміністрація. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://voladm.gov.ua/>
9. Павліха Н. В. Особливості транскордонного інвестиційного співробітництва України та Польщі / Н. Павліха, М. Лугова // Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи: наук. зб. / СНУ ім. Лесі Українки, Ін-т Польщі. - Луцьк, 2013. - Т. 2. - С. 71-75.
10. Артьомов І.В. Транскордонне співробітництво в євроінтеграційній стратегії України [монографія] / І.В. Артьомов– Ужгород: Ліра, 2009. – 520 с.

О. Bruch, I. Bernatska, H. Mityushkina

INTERREGIONAL COOPERATION DEVELOPMENT IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES INTENSIFICATION

The article describes the theoretical basis for the development of interregional cooperation. It is proposed to use the category of "interregional cooperation" in the case when it comes to cooperation of regions, which are not direct neighbors, but have a common interest at the bilateral level.

Describe the main features of the inter-regional cooperation, namely the geographic, political, administrative, institutional; explored key aspects of its implementation (political, legal, historical and other). The place of inter-regional cooperation in the new regional policy.

Trade cooperation between Ukraine and Poland is analyzed and a positive trend is found out. It is determined that the investment cooperation with Poland is extremely important for the country in general and Volyn region in particular, where the Polish investments share reached 50%.

It is found out that interregional cooperation is not only a significant reserve of increase in trade and investment between the countries, small and medium business contacts development, promising business projects realization, but also a partnership in searching such principles in international security policy that would both take into account the interests of the two countries and compose elements of the overall security and stability. In addition, it is development of humanitarian cooperation, establishing and strengthening contacts between proper state authorities, searching for new forms of cooperation in culture, education and science, media, youth exchanges.

Interregional cooperation is a consolidation of efforts aimed at establishing and deepening economic, social, scientific, technical, environmental, cultural and other relations between countries, their regions, representative bodies, local authorities of Ukraine and the appropriate authorities of other countries within the competence determined by their national legislation. It is proved that a prior trend of Ukrainian foreign policy is development of interregional cooperation between Ukraine and Poland.

Key words: interregional cooperation, trade and economic cooperation, trade turnover, investments.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Беззубченко О.А.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Бернадська І. Я.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, туризму та менеджменту ЗЕД, *Львівський національний аграрний університет*
- Брух О. О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, туризму та менеджменту ЗЕД, *Львівський національний аграрний університет*
- Булатова О. В.** – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*
- Волга В. О.** – здобувач, *Київський національний університет ім. Т. Шевченка*
- Гечбаія Б. Н.** - кандидат економічних наук, доцент, *Батумський державний університет ім. Шота Руставелі, (Грузія)*
- Горіна Г.О.** – кандидат економічних наук, *Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*
- Дубініна В. В.** – аспірант, *Київський національний торговельно-економічний університет*
- Завора Т.М.** - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та державного управління, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*
- Захарова О. В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Зяць О.І.** – здобувач, *Київський національний університет ім. Т. Шевченка*
- Кадер Ш.А.** – здобувач, *Донецький національний університет (м.Вінниця), (Швеція)*
- Кушнарєнко О.П.** - здобувач, *Маріупольський державний університет*
- Лозова О.В.** - кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту, *ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*
- Марена Т. В.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Мігюшкіна Х. С.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Набок М. В.** – к. пед. н, доцент, учений секретар Відділення вищої освіти, *Національна академія педагогічних наук України*
- Новікова Н. М.** – кандидат економічних наук, старший викладач, *Київський національний торговельно-економічний університет*
- Одрехівський М.В.** – доктор економічних наук, професор, *Національний університет «Львівська політехніка»*
- Папіж Ю.С.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту виробничої сфери, *ДВНЗ «Національний гірничий університет»*
- Пармаклі Д.М.** – доктор економічних наук, професор, *Кагульський державний університет ім. Б.П. Хаїдеу (Республіка Молдова)*
- Стовба Ю. І.** – студент, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*
- Ступницький О. І.** – кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*
- Тараненко І. В.** – доктор економічних наук, доцент, *Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля*
- Чентуков І. Ю.** – здобувач, *Маріупольський державний університет*
- Шимановська-Діанич Л.М.** – доктор економічних наук, професор, *Полтавський університет економіки і торгівлі*

Яровенко Т. С. – кандидат економічних наук, доцент, *Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

CONTRIBUTORS

- Bezzubchenko O.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Bernatska I.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, department of international economy, tourism and management of foreign economic activity, *Lviv National Agrarian University*
- Bruch O.** – PhD in Economics, Associate Professor, department of international economy, tourism and management of foreign economic activity, *Lviv National Agrarian University*
- Bulatova O.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice Rector for Research, *Mariupol State University*
- Chentukov I.** – applicant, *Mariupol State University*
- Dubinina V.** – postgraduate, *Kyiv national University of trade and Economics*
- Gechbaia B.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Batumi Shota Rustaveli State University (Georgia)*
- Gorina G.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*
- Kader Sh.** – applicant, *Donetsk National University, (Sweden)*
- Kushnarenko O.** – applicant, *Mariupol State University*
- Lozova O.** – PhD in Economic Sciences, senior lecturer, department of management, *Institution of higher education Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"*
- Marena T.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Mityushkina H.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Nabok M.** – Ph.D, Associate Professor, Scientific Secretary of the Department of Higher Education, *National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine*
- Novikova N.** – PhD (Economics), Senior Lecturer, *Kyiv National University of Trade and Economics*
- Odrekhivskyy M.** – Dr.Sc. (Economics), Professor, *Lviv Politechnic National University*
- Papizh Y.** - PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management of the production sphere, *State HEE «National Mining University»*
- Parmacli D.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Cahul State University «Bogdan Petriceicu Hasdeu»*
- Shymanovska-Dianich L.** - Doctor of Economic Sciences, Professor, *Poltava university of economics and trade*
- Stupnytskyy O.** – PhD, Professor, *Kyiv National Taras Shevchenko University*
- Stovba J.** – student, *Poltava National Technical Yuriy Kondratyuka University*
- Taranenko I.** – Doctor in Economics, Associate Professor, *Dnoproperovsk Alfred Nobel University*
- Volga V. A.** – applicant, *Kyiv National Taras Shevchenko University*
- Yarovenko T.** - PhD, Associate Professor, *Dnipropetrovsk national university Oles Honchar*
- Zakharova O.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Zayats O.** – applicant, *Kyiv National Taras Shevchenko University*
- Zavora T.** – PhD, Associate Professor of Finance, Banking and Public Administration, *Poltava National Technical Yurii Kondratuyk University*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ

1. Редакція приймає до друку статті виключно за умови їх відповідності вимогам ДСТУ 7152:2010 до структури наукової статті.

Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи:

- постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновок з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

2. Публікація починається з класифікаційного індексу УДК, який розміщується окремим рядком, ліворуч перед ПІБ автора (авторів). Текст публікації повинен відповідати структурній схемі:

- ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) у називному відмінку;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами;
- анотація мовою тексту публікації (курсив) згідно з ДСТУ ГОСТ 7.9-2009;
- перелік ключових слів з підзаголовком *Ключові слова:* (курсив);
- основний текст статті;
- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;
- дата надходження до редакції арабськими цифрами, після бібліографічного списку, ліворуч;
- після тексту статті ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) англійською мовою;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами англійською мовою;
- розширена анотація англійською мовою (курсив) (30-35 строк); для публікацій іншими мовами розширена анотація українською обов'язкова.

Розширена анотація оформлюється згідно з «Рекомендаціями з підготовки журналів для зарубіжної аналітичної бази даних SCOPUS», укладеними співробітниками групи з науково-методичного забезпечення видавничої діяльності НАН України (<http://www.nbu.gov.ua/node/931>).

3. Вимоги до оформлення тексту:

- матеріали подаються у друкованому вигляді (напір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft Word 97-2003. Обсяг – від 6 до 12 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт TimesNewRoman, кегель 12, інтервал – 1, поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм; оформлюються згідно з ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення»;

- перелік літературних джерел розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без використання функції меню Word «Формат – Список – Нумерований»;

- **щодо символів.** В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «»,

дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. Супровідні матеріали:

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою* (див. відповідний Зразок) із зазначенням *прізвища, ім'я, по батькові* (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти. Вся інформація надається українською та англійською мовами.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються рецензією доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція очікує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, містять достовірну інформацію. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей, а також право опублікування, розповсюдження та використання матеріалів у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ). Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті

УДК 902'18(477.82)

Б. А. Прищеп

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ АРХЕОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВОЛИНСЬКИХ МІСТ ЕПОХИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ У 1991–2010 РР.

У статті проаналізовані середньовічні археологічні джерела, здобуті за останні двадцять років під час розкопок літописних волинських міст. Розглянуті питання хронології культурного шару та комплексів, характеру житлового будівництва та планування поселень, їх історичної топографії. Намічені основні етапи розвитку цих поселень в епоху Київської Русі.

Ключові слова: Волинь, середньовіччя, археологічні джерела, городище, житло.

Текст статті

.....

.....

.....
.....
Список використаної літератури

1.
2.
3.

.....
Стаття надійшла до редакції __.__.20__

В. Prishchepa

**MAIN RESULTS OF ARCHEOLOGICAL RESEARCH
OF VOLYN CITIES OF KIEVAN RUS OF 1991–2010**

The article highlights medieval sources obtained over the last twenty years at the time of excavations of Volyn cities described by chroniclers. The author dwells upon such issues as chronology of the cultural layer and related facilities, the character of construction of estates and planning settlements as well as the historical topography thereof. The author also describes the development stages of those settlements in the epoch of Kievan Rus. Over the last twenty years expeditions of various research institutes and educational institutions have carried out magnificent archeological research on the territory of Busk of Lvov Region, Vladimir-Volynsky, Lutsk of Volyn Region, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog of Rovno Region. In combination with the results obtained by the previous researchers, the new archeological sources make it possible to analyse the processes of their genesis and development in the epoch of Kievan Rus as well as to typify the population's activities. The archeological sources obtained from the latest excavation of Volyn cities supplement the chronicler's short narratives and make it possible to trace the early stages of their development. As a rule, the cities were formed on the territory that had been inhabited by the Slavs long before. In Busk, Lutsk, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog we found signs of the early Slavic settlements of the 8th – 9th century. Drastic changes had occurred in the 10th century: there was an increase in the populated area and in the density of those settlements. Hill-forts are also observed. It is quite evident that at that time they were much bigger tribal centers. The results of the research of Dorogobush make it possible to make a conclusion that the prince's fortress was built there.

Key words: *Volyn, medieval times, archeological sources, fort-hill, estates.*

Для авторів, що надсилають статті до редакції збірника наукових праць
«Вісник Маріупольського державного університету»

АВТОРСЬКА ДОВІДКА

Прошу опублікувати у збірнику наукових праць «Вісник Маріупольського державного університету» статтю

назва статті

Відомості про Автора:

	<i>Українською мовою</i>	<i>Російською мовою</i>	<i>Англійською мовою</i>
Прізвище			
Ім'я			
По-батькові			
Посада			
Назва установи / навчального закладу			
Науковий ступінь			
Вченезвання			
Контактні телефони, Е-mail:			
Домашня адреса			

Відомості про наукового керівника (якщо автор статті не має наукового ступеня):

Прізвище	
Ім'я	
По-батькові	
Науковий ступінь	
Вченезвання	
Посада	
Назва установи / навчального закладу	

Автор надає право Маріупольському державному університету розміщувати свою статтю повністю або частково у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ)

підпис

Автор несе всю відповідальність за зміст цієї статті та факт її публікації.

Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування, і тому стаття може бути надрукована у відкритому друці.

Автор підтверджує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, а також містять достовірну інформацію.

дата

підпис

П.І.Б.

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК
МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ:ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 9

Головний редактор чл.-кор. НАПН України, д.політ. наук., проф. К.В.Балабанов

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д.е.н., проф. Ю.І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д.е.н., проф. Г.І. Брігченко
Відповідальний секретар – к.е.н., доц. О.А. Беззубченко

Засновник Маріупольський державний університет
87500, м.Маріуполь, пр.Будівельників, 129а
тел.:(0629)53-22-59, e-mail:visnyk-mdu.economics@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової
інформації (Серія КВ №17780-6130 Рвід06.05.2011)
Тираж100 примірників. Замовлення №21.05

Видавець МФ ТОВ «Друкарня"Новийсвіт"»
87510, м. Маріуполь, Красномаякська, 2;тел.:(0629)41-35-13
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої
справи ДК№ 1792 від 20.05.2004

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей