

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 15



МАРИУПОЛЬ – 2018

УДК33(05)

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 № 11 від 17.05.2018 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).

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL

«Российский индекс научного цитирования»(Росія).



До видання можна також отримати доступ у електронній науковій бібліотеці і

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

Головна редколегія:

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. О. В. Філонов,

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. В. Я. Омельченко

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

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. Г. Багратян, д.е.н., проф. Й. Васілев,
доктор філософії з економіки А. Пелін, д.е.н., проф. С.П.Калініна,
д.е.н., проф. Н.В. Резнікова, д.е.н. Р.О. Толпежніков, д.е.н., проф. Ю.В. Макогон,
д.е.н., проф. Т.В. Орехова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі,
к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А.В. Сидорова,
д.е.н., проф. Ю.І.Чентуков, д.е.н., проф. Г.О.Черніченко., доктор філософії з
економіки Ш. Шабуришвілі

Засновник Маріупольський державний університет

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

тел.:(0629)53-22-59, e-mail: msuj_e@mdu.in.ua

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 № 108/18

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Толпежніков Р. О., Толпежнікова Т.Г ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	7
Шабельник Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУВАННЯ ФІЗИЧНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	14
Кислова Л.А. ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	20
Колеснікова К.С., Чабаров В.О., Пашенко І.В. РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	27
Горбашевська М.О. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА СУЧАСНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ.....	36

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Беззубченко О.А., Бондаренко П.В. ОЦІНКА ВПЛИВУ НЕТАРИФНИХ ЗАХОДІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЄС.....	44
Балабанова Н.В., Ларіна Д.Є. ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС НА РІВЕНЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	52
Павлов К.В. ПІВДЕННИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНІ ОСОБЛИВОСТІ.....	59
Захарова О.В., Гнідіна В.С. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	70
Kormyshkin Yu.A., Polivoda K.I., Tudos O.S. WORLD EXPERIENCE OF AGRICULTURAL CLUSTERS FORMATION AND THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	82
Кравець І. М. ОСОБЛИВОСТІ ВТОРИННОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ.....	90

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Reznikova N., Ivashchenko O. PROJECTIONS OF DEGLOBALIZATION IN THE CONTEMPORARY INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF THE PARADIGM OF GLOBALISM	98
--	----

Марена Т.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ.....	106
Bulatova O. V. , Panchenko V.G. REGIONAL TRADE AGREEMENTS AND THE DIALECTICS OF PROTECTIONISM AND LIBERALISM: NEW VECTORS OF COMPETITIVENESS.....	115
Yakubovskiy S., Kyrychenko M. ROLE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE DEVELOPMENT OF GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGY AND FINTECH MARKETS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	126
Nikolenko T., Ivanova I. THE INFLUENCE OF THE ACTIVITIES OF MNCS ON THE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMIES.....	133
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	145

CONTENTS

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING AND MANAGEMENT

Tolpezhnikov R., Tolpezhnikova T. FORMATION MARKETING POTENTIAL OF ENTERPRISE IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL INTEGRATION PROCESSES.....	7
Shabelnyk T. DESIGN FEATURES OF THE PHYSICAL SYSTEM MODELS THE DECISION SUPPORT PHARMACEUTICAL ENTERPRISE.....	14
Kyslova L. STRATEGIC PLANNING PROBLEMS OF FINANCIAL ECONOMIC SAFETY ON UKRAINIAN ENTERPRISES.....	20
Kolesnikova K.C., Chabarov V.A., I.V. Paschenko ROLE OF MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	27
Gorbachevskaya M. MARKETING ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE MODERN TOURISM MARKET.....	36

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Bezzubchenko O., Bondarenko P. EVALUATION OF THE IMPACT OF NON-TARIFFS MEASURES ON THE EFFECTIVENESS OF THE UKRAINE–EUROPEAN UNION FOREIGN TRADE REGULATION.....	44
Balabanova N., Larina D. ASSESSMENT OF INFLUENCE OF UKRAINE’S FOREIGN TRADE COOPERATION WITH EU COUNTRIES ON THE LEVEL OF FOREIGN ECONOMIC SECURITY.....	52
Pavlov K.V. HOUSING PROPERTY OF UKRAINE:TRENDS AND COMPETITIVE FEATURES.....	59
Zakharova O., Gnidina V. PECULIARITIES OF INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY.....	70
Kormyshkin Yu.A., Polivoda K.I., Tudos O.S. WORLD EXPERIENCE OF AGRICULTURAL CLUSTERS FORMATION AND THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	82
Kravets I. PECULIARITIES OF SECONDARY EMPLOYMENT IN UKRAINE.....	90

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

Reznikova N., Ivashchenko O. PROJECTIONS OF DEGLOBALIZATION IN THE CONTEMPORARY INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF THE PARADIGM OF GLOBALISM	98
--	----

Marena T.V. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE WORLD FINANCIAL CENTERS COMPETITIVE POSITIONS.....	106
Bulatova O. V. , Panchenko V.G. REGIONAL TRADE AGREEMENTS AND THE DIALECTICS OF PROTECTIONISM AND LIBERALISM: NEW VECTORS OF COMPETITIVENESS.....	115
Yakubovskiy S., Kyrychenko M. ROLE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE DEVELOPMENT OF GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGY AND FINTECH MARKETS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	126
Nikolenko T., Ivanova I. THE INFLUENCE OF THE ACTIVITIES OF MNCs ON THE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMIES.....	133
CONTRIBUTORS.....	145

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 658.8

Р. О. Толпежніков, Т.Г Толпежнікова

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті проаналізовані загальні підходи до формування маркетингового потенціалу підприємства в умовах міжнародної інтеграції. Виявлено місце, зміст та значення маркетингової діяльності господарюючого суб'єкта промисловості в його сталому розвитку а також визначення маркетингової діяльності як системного об'єкта дослідження в системі формування стратегії промислового підприємства із подальшим формуванням інтегрованої маркетингової діяльності підприємств.

Ключові слова: маркетинг, концепція, міжнародна інтеграція, проактивність, промислові підприємства.

Постановка проблеми. В умовах подальшої глобалізації вітчизняної економіки і її інтеграції у виробничо-постачальні ланцюги світової економіки виникає обґрунтована необхідність трансформації до вимог не тільки реалій національної економіки, а в першу чергу до вимог стратегічно-економічного простору. Останнє передбачає не тільки зміну маркетингової політики підприємства, але й істотних змін у політиці формування маркетингового потенціалу промислових підприємств. Визнаючи особливу медіаторну роль маркетингу в системі мікро і макропотенціалу підприємства, необхідно зазначити умови формування промислового маркетингу в системі міжнародної кооперації.

Беручи до уваги теоретичне обґрунтування організаційно-економічного механізму маркетингової діяльності як ресурсу сталого розвитку необхідно обґрунтувати використання маркетингового ресурсу в системі стратегічного управління в межах комплекс-маркетингу відповідно до класифікації цілей маркетингової діяльності. Проблема формування маркетингового потенціалу промислового підприємства вимагає свого теоретичного, методичного та практичного розв'язання, що надало би змогу підприємству створювати нові можливості для підвищення результативності своєї присутності на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження еко-маркетингу на промислових підприємствах сформовані як науковими працями вітчизняних так й іноземних науковців. Кожен з авторів досліджував проблематику управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку з певної точки зору [1-4]. Зокрема, до найрозповсюдженіших недоліків слід віднести те, що всі дослідники акцентували свою увагу на взаємовпливові організації-покупця та організації-продавця, не враховуючи інших учасників діяльності промислового ринку. В той час, коли на всі ці відносини впливають такі зовнішні фактори як політичне становище в країні, міжнародні угоди та інші фактори, що формують зовнішній потенціал підприємства. Тобто, можна стверджувати, що існує потреба наукового обґрунтування та адаптації даних моделей до умов функціонування вітчизняних промислових підприємств з врахуванням динамічних зовнішніх умов.

Метою дослідження є визначення потенційних напрямів розвитку маркетингової діяльності підприємств в умовах інтеграційних процесів світової економіки.

Основний матеріал. Сучасні інтеграційні процеси в економіці є мультифункціоналом для підприємств, оскільки економічна інтеграція у своєму інституціональному значенні відійшла від простого трактування взаємовигідного співробітництва, проте передбачає істотні внутрішні перетворення в організації відповідно до прийнятими інтеграційними спільнотами умов. Проте відповідність цим умовам з економічної точки зору, залишає формування потенціалу організації лише у стадії реактивного удосконалення та не дозволяє сформувавши відповідну стратегію прориву на ринки макромаркетингового потенціалу. Економічна інтеграція створює нові можливості і ризики в сферах, які мають безпосередній вплив на стабільність та безпеку не лише на макроекономічному рівні а і на рівні формування стратегій розвитку підприємств, суб'єктів господарської діяльності, які активно просувають свою продукцію на міжнародні ринки. Саме тому важливо на підприємствах формувати стратегію розвитку маркетингового потенціалу.

Формування маркетингового потенціалу на підприємстві це не лише процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування і розвитку ідей, продуктів і послуг, спрямований на здійснення обміну, який задовольняє господарюючих суб'єктів підприємництва. Формування маркетингового потенціалу підприємства передбачає інкорпорацію маркетингової стратегії у всі види діяльності промислового підприємства, що дозволить останньому вести актуально діяльність із споживачами продукту промислового підприємства щоб підприємство досягло стратегічного рівня реалізації своєї діяльності та поставленої мети в рамках розробленої маркетингової політики. Таким чином, маркетинг – один із ресурсів формування управління сталого розвитку.

Перед сучасним маркетингом як ринковою концепцією управління в умовах міжнародної економічної інтеграції суб'єктів господарювання висувуються певні специфічні завдання з метою впливання на ринок і громадський попит в інтересах підприємства. А це в свою чергу вимагає визначення змісту і певних методів маркетингової діяльності підприємства.

Кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю, яке є комплексом, що складається з безлічі елементів. Під поняттям «комплекс маркетингу підприємства» мається на увазі різнобічна і цілеспрямована робота в області узгодження виробництва до потреб ринку, формуючи систему узгодження можливостей підприємства і наявного попиту, що забезпечує задоволення потреб, як споживачів, так і виробника.

Виходячи із наведених в літературних джерелах понять управління маркетинговою діяльністю, нами запропоновано конкретизувати управління маркетинговою діяльністю з точки зору наскрізного маркетингу, стратегічних планів та системності формування маркетингового потенціалу.

Складність процесу управління маркетингу полягає в поєднанні та підпорядкуванні різноманітних видів діяльності, що являють широкий комплекс заходів стратегічного й тактичного характеру, які спрямовані на максимізацію результатів від здійснення господарської діяльності. Управління маркетинговою діяльністю може здійснюватися з позицій п'яти підходів: проактивна реалізація маркетингової діяльності, реактивне вдосконалення виробничих процесів із забезпечення реалізації маркетингової стратегії (проактивних рішень), інтенсифікації комерційних зв'язків із покупцями (партнерство), застосування соціально-відповідального маркетингу.

У той же час, вимоги сьогодення потребують нестандартних підходів до формування маркетингової діяльності. Підприємства, які просувають свій продукт на ринку, повинні обирати власну, унікальну стратегію досягнення поставлених цілей. Іноді

суб'єкти господарської діяльності використовують схожі за сутністю стратегії, але отримані результати різні. Одні підприємства обирають суб'єктну позицію, а інші об'єктну позицію на ринку, реагуючи на дії конкурентів. Перший тип підприємств встановлює тенденції розвитку ринку, за якими слідують підприємства другого типу. В одних підприємств реактивний підхід до вирішення питань маркетингу, а у інших проактивний. Реактивна маркетингова стратегія – це маркетингові дії, які робить підприємство під впливом дій конкурентів. В даному випадку вибір обумовлений зовнішніми обставинами і стимулюються подіями, що здійснюються іншими компаніями. Наприклад, конкурент випускає новий продукт, якого немає в лінійці продуктів вашого підприємства, і таким чином це стимулює вашу компанію почати розробку нового продукту для розширення асортименту. Реактивну стратегію можна охарактеризувати двома словами – пасивна або така, що захищається (захисна) стратегія.

Проактивність – це принцип формування маркетингових дій, які не передбачають дії конкурентів, бо це є фінансововиснажливою політикою, а формують свій маркетинговий макропотенціал на ринках, що є відмінним від конкурентів та акцептований споживачами як перспективний. Використовуючи цю стратегію компанія виробляє свій власний курс руху і не залежно від обставин діє у вибраному напрямі. Ця стратегія передбачає впровадження, свіжих креативних ідей в бізнес процеси, виведення абсолютно нового проектного рішення – проактивна стратегія.

В класичному розумінні основою маркетингової діяльності підприємства є товарна політика, що відокремлює інші функції притаманні господарюючим суб'єктам промисловості: збутова, комунікаційна та цінова політика, які нерозривно пов'язані з товарною. Проте в умовах міжнародної кооперації можливо створювати нові форми економічного партнерства, спрямовані на досягнення спільних цілей.

Виходячи з природи, сутності, місця і ролі промислового маркетингу, виділимо ключові аспекти, які відрізняють його від маркетингу споживчих товарів:

- в процесі обміну беруть участь дві організації – бізнес-одиниці – тому його називають маркетингом b-2-b;
- висока залежність промислового маркетингу від інших бізнес-функцій, яка значною мірою визначає його ефективність;
- технічна складність продукту виробничо-технічного призначення, яка поширюється практично на всі економічні, технічні та особисті відносини між промисловими покупцями і продавцем;
- високий ступінь взаємозалежності покупця і продавця, що виходить за рамки самої угоди;
- складність процесу закупівлі, пов'язана з визначеними унікальними характеристиками самих товарів виробничо-технічного призначення.

Розглянемо зазначені відмінні характеристики більш детально. По-перше, на ринку обмін споживчою вартістю здійснюється між двома організаціями, тому промисловий або міжфірмовий маркетинг називають маркетинг b-2-b, на відміну від маркетингу b-2-c, що пов'язує організацію (юридична особа) з клієнтом, що представляє домогосподарство (фізична особа).

По-друге, оскільки впливати на організацію-споживача складніше, ніж на клієнта – фізичну особу, потрібні зусилля не лише служби маркетингу, але й інших функціональних та виробничих підрозділів

Виходячи з природи взаємовідносин господарюючих суб'єктів промисловості та підприємств-споживачів можна стверджувати, що всі складові діяльності націлені на споживача та всі маркетингові зусилля спрямовані на вивчення та задоволення його потреб. Промислові підприємства, які в своїй діяльності спираються на маркетинг є більш конкурентоспроможними, адже краще орієнтуються у потребах своїх споживачів-

покупців.

Третім унікальним аспектом та характерною відзнакою маркетингу промислових підприємств є досить складна, з точки зору технологій, кінцева продукція. Що в свою чергу обумовлює більшу зосередженість на кінцеву продукцію на етапах виробництва. Розробка промислових продуктів є наукомістким процесом, що потребує достатньо високих витрат на НДР, дослідження та випробування. В організаційній структурі таких промислових підприємств до керуючого складу, як правило, входять спеціалісти технічною освітою та інженери-конструктори. Це в свою чергу може зміщувати кінцеві рішення та стратегію підприємства в бік вдосконалення технічних характеристик, що може призвести до знецінення «побажань» споживачів, клієнтів. В умовах конкуренції недостатня увага до вимог споживача може призвести до втрати конкурентних переваг. Промисловий маркетинг на відміну від споживчого не може формувати власний попит саме на той продукт, який виробляється. На промисловому ринку споживач відіграє роль «замовника», попит якого має бути задоволений, а не сформований. Тому для господарюючих суб'єктів дуже важливим є прояв гнучкості відповідно до умов та потреб споживачів промислового ринку. Таким чином, необхідно відходити від позиції «формування потреби споживача виходячи із власних можливостей» до позиції «формування потреби споживача у партнерстві». Визначене партнерство повинно становити такі зв'язки між підприємствами, які б у перспективі доповнювали маркетингові зусилля друг друга. Таким чином вони повинні формуватися на інших засадах. Особливо це стає актуальним в умовах розробки нових ринків, в тому числі і міжнародних де суб'єкти господарської діяльності отримують спільну вигоду від виходу на національні ринки одне одного.

Взаємозв'язок покупця і продавця дійсно являється специфічною особливістю промислового маркетингу – особливо в сфері розподілу і збуту продуктів, які використовуються в діяльності споживача для досягнення ним комерційної чи іншої вигоди. Основною рушійною силою промислового маркетингу є стратегічні партнерські відносини. Виходячи з природи цих відносин споживачі й самі зацікавлені у результативній співпраці із виробниками промислової продукції, що завдяки синергізму призводить до максимізації прибутків та мінімізації витрат обох сторін.

Перспективна взаємодія між виробником та споживачем на промисловому ринку вимагає значних інвестицій у науково-дослідні розробки, технології та сервіс, розробку та впровадження якісних комунікаційних каналів. Ці витрати мають розглядатися, як стратегічні маркетингові інвестиції.

Виходячи з унікальних характеристик промислового маркетингу, сутність яких розкрита вище, являються важливими складовими формування результативної маркетингової стратегії промислових господарюючих суб'єктів, що може бути досягнене через: всебічне розуміння потреб ринку та безпосередніх споживачів продукції, урахування усіх загроз ринку, аналіз та промислового маркетингу, використання інтегрованих маркетингових моделей.

Злагоджена взаємодія з підприємствами-споживачами – важливий актив для маркетологів промислових підприємств, не менш важливо це й для металотрейдерів, які не мають власних виробничих потужностей. Основою партнерства в промисловій галузі є двостороння взаємодія як підприємства-виробника, так і підприємства-споживача. Тому буде доречно продовжити наш аналіз процесу управління взаємовідносинами з покупцями-споживачами (клієнтами) на промисловому ринку з вивчення моделей, які відображають взаємодії торгового представника та співробітника організації-клієнта.

Отже, розглянувши основні аспекти управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку, було запропоновано розглядати маркетингову діяльність промислових підприємств як концепцію комплекс маркетингу, що поєднує ґрунтовні

засади стратегій b-2-b та b-2-c у співвідношенні притаманному промислового підприємству: b-2-b-2-b, своєрідність якого полягає у інтегрованій маркетинговій діяльності.

Саме взаємозв'язок покупців і продавців є характерною ознакою промислового маркетингу. Ці відносини передбачають взаємну залежність та стратегічно важливі для обох сторін. Вони забезпечують надійність, стабільність співпраці, але їх створення і підтримка є складним управлінським завданням, тому дуже важливо, щоб для вирішення подібних стратегічних завдань промисловий маркетинг був зосереджений не на продукті чи ринках у широкому сенсі, а саме на відносинах між покупцем і продавцем. В роботі пропонується формувати такі зв'язки на умовах довгострокової співпраці, в основі якої покладено взаємовигідність та синтез маркетингових зусиль.

На промисловому ринку взаємовідносини між покупцем та продавцем набагато складніші та багатогранніші ніж на звичайному, що пояснюється перш за все тим, що клієнт дуже сильно залежить від свого постачальника (від гарантії на поставки сировини, деталей та комплектуючих частин, безперервності постачання матеріалів для техобслуговування та ремонту), й ухвалення угоди про фактичний продаж не є кінцевим моментом взаємозалежності продавця і покупця – це лише певний момент маркетингового процесу на ринку b-2-b, який в свою чергу вимагає ефективності в управлінні взаємовідносинами з клієнтами. Таким чином, пропонується з метою формування маркетингового потенціалу підприємства розглядати в маркетинговій діяльності не лише ринок безпосередніх покупців, але й ринок покупців споживачів, що вже придбали продукцію. Така схема на нашу думку дозволить інтегрувати маркетингову діяльність промислового підприємства до сфери інтересів підприємств споживачів. Це забезпечить не тільки довгострокове співробітництво, оскільки підприємство веде пошук клієнтів для свого споживача, що в свою чергу забезпечує першому підприємству участь у довгостроковому проекті, а з іншого боку – можливість неопосередкованого впливу на свій ринок, а в умовах міжнародної кооперації до взаємного проникнення на національні ринки. В свою чергу для споживачів продукції виробничого підприємства це дає змогу знизити витрати на маркетингові зусилля, та забезпечити впевненість у чіткій взаємоузгодженості дій із постачальником для своїх клієнтів завдяки інтегрованому маркетингу [5,6].

На сьогоднішній день існує потенціал для подальшого дослідження проблематики процесу управління взаємовідносинами з клієнтами на промисловому ринку в сучасному динамічному середовищі, вплив зовнішніх факторів якого призводить до появи неврахованих чинників і вимагає розробки багатогранного механізму формування маркетингової стратегії промислового підприємства. Для правильного розуміння інтегрованого маркетингу, як основи ефективного підприємництва слід розглянути більш детально сутність промислового маркетингу.

Роль промислового маркетингу в системі управління підприємством характерна для етапу його зростання. Сучасні економічні системи можливо характеризувати, як такі що вже знаходяться на прикінцевому періоді цього етапу, логічно припустити, що наступний етап «за межами масового споживання». Для цього етапу вже буде притаманним інше розуміння промислового маркетингу в системі управління господарюючим суб'єктом промисловості, яке буде характеризуватися тим, що діяльність промислових підприємств з питань маркетингу може спиратися на комплекс підходів: в тому числі і проактивному та інтегральному.

Головна відмінність полягає у тому, що традиційні підходи до промислового маркетингу формують інструменти досягнення стратегії поведінки промислового підприємства, а запропоновані підходи формують ресурс розвитку економічної системи продавець-споживач.

Крім того, слід зазначити, що маркетингова діяльність є складовою частиною стратегічної діяльності підприємства і спрямована на розвиток підприємства на ринку й активізацію інноваційних процесів. При цьому маркетинг допомагає вирішити і зробити вибір необхідних клієнтських взаємовідносин.

Орієнтація на максимальне задоволення потреб підприємств-споживачів та встановлення взаємовигідних партнерських відносин з ними припускає організацію комплексу дослідницьких заходів (аналіз, планування, контроль), які будуть мати не тактичний характер, а розраховані на довгострокову перспективу.

Висновки. Виходячи з проведеного дослідження позицій авторів щодо ролі маркетингової діяльності, промисловий маркетинг у достатній мірі інтегрований у загальну діяльність підприємства, що є необхідністю, бо тільки в цьому разі максимізується ефективність маркетингового потенціалу, а отже він набуває характерних ознак:

- маркетингова діяльність промислового підприємства повинна будуватися на основі інтегрального підходу, що якнайповніше відповідає координаційній функції маркетингу в системі управління підприємством;

- проактивність у маркетинговій діяльності визначає характер і зміст інноваційних процесів, пов'язаних з реалізацією макро-маркетингового потенціалу на зарубіжних ринках;

- маркетингова діяльність як ресурс сукупного потенціалу в умовах макроекономічних інтеграційних процесах є проактивною частиною стратегічної діяльності промислового підприємства і в цих межах виконує функції формування, забезпечення, координації та реалізації стратегічної діяльності, набуваючи трансформації маркетинг-менеджмент-маркетинг;

- маркетингова діяльність є основою формування довгострокових взаємовідносин з клієнтами на базі інтегрального підходу в маркетинговому забезпеченні стратегії розвитку промислового підприємства на засадах партнерства у співвідношенні притаманному промислового підприємству, що надає можливість координації діяльності всередині підприємства у відповідності до зовнішнього макросередовища підприємства-партнера забезпечуючи довгострокові економічні відносини.

Список використаної літератури

1. Mike Collins Industrial marketing is not consumer marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/mikecollins/2015/02/17/industrial-marketing-is-not-consumer-marketing/#43a963227897>

2. Constantinos N.Leonidou Global marketing in business-to-business contexts: Challenges, developments, and opportunities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850118302876>

3. W.Biemans, A. Griffin. Innovation practices of B2B manufacturers and service providers: Are they really different? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850117306831>

4. Толпежніков Р.О. Проактивне управління фінансовою складовою комплексу маркетингу промислового підприємства / Р.О. Толпежніков // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2014. – Вип. 28. – С. 50-55.; Tolpezhnikov R.O. Proaktyvne upravlinnia finansovoiu skladovoiu kompleksu marketynhu promyslovoho pidpriumstva / R.O. Tolpezhnikov // Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky: Zb. nauk. prats. –

Mariupol: DVNZ «Pryazovskyi derzhavnyi tekhnichniy universytet», 2014. – Vyp. 28. – S. 50-55.

5. Харченко Т.Г. Система маркетингу та її впровадження на промисловому підприємстві / Т.Г. Харченко // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского сотрудничества и ГУАМ: Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2011. – Т. 1. – С. 725-729.; Harchenko T.G. Sistema marketingu ta yiyi vprovadzhennya na promislovomu pidpriyemstvi / T.G. Harchenko // Problemy i perspektivy razvitiya sotrudnichestva mezhdru stranami Yugo-Vostochnoj Evropy v ramkah Chernomorskogo sotrudnichestva i GUAM: Sbornik nauchnyh trudov. – Doneck: DonNU, 2011. – Т. 1. – S. 725-729.

6. Харченко Т.Г. Формування системи комунікацій промислового підприємства / Т.Г. Харченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – Т. 3. – С.329-334.; Harchenko T.G. Formuvannya sistemy komunikacij promislovogo pidpriyemstva / T.G. Harchenko // Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektualnoyi vlasnosti: Zbirnik naukovih prac. – Mariupol: DVNZ «PDTU», 2011. – Т. 3. – S.329-334.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2018

R. Tolpezhnikov, T. Tolpezhnikova

FORMATION MARKETING POTENTIAL OF ENTERPRISE IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL INTEGRATION PROCESSES

There are general approaches of the formation of marketing potential of enterprise in the conditions of international integration. The place, content and significance of the marketing activity of the business entity in its sustainable development, as well as the definition of marketing activity as a system object of research in the system of formation of the strategy of the industrial enterprise with the further formation of integrated marketing activity of enterprises is revealed.

In the work, in order to create the marketing potential of the enterprise, it is proposed not only to consider the market of direct buyers in the marketing activity, but also the market of buyers of consumers who have already purchased the products. Such a scheme, in our opinion, will allow integration of marketing activities of an industrial enterprise into the sphere of interests of enterprises of consumers. In turn, for consumers of production company products, this reduces the cost of marketing efforts and ensures confidence in the clear coherence of operations with the supplier for their customers through integrated marketing. The main difference is that traditional approaches to industrial marketing form the tools for achieving the strategy of behavior of an industrial enterprise, and the proposed approaches form the resource for the development of the economic system seller-consumer.

Proceeding from the research of the authors' positions on the role of marketing activities, industrial marketing is sufficiently integrated into the overall activity of the enterprise, which is a necessity, because only in this case, the effectiveness of marketing potential is maximized, and therefore it acquires the characteristic features - the activity in marketing determines the nature and content of innovative processes in macroeconomic integration processes

Key words: *marketing, concept, international integration, proactivity, industrial enterprises.*

УДК 004.652.6

Т.В. Шабельник

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУВАННЯ ФІЗИЧНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розкрито сутність основних особливостей фізичної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства та обґрунтовано вибір реляційної системи управління базами даних на основі виділених особливостей умов моделювання.

Ключові слова: фармацевтичне підприємство, інфологічна модель, фізична модель, реляційна база даних, система підтримки прийняття рішень.

Постановка проблеми. Якість обробки інформаційних потоків та максимальне задоволення інформаційних потреб системи управління є необхідною умовою для забезпечення стабільного розвитку будь-якого підприємства.

Особливо це стосується підприємств фармацевтичної галузі як тієї, що на теперішній час є не тільки однією з найбільш динамічних, але й перспективних та рентабельних, внаслідок чого являє собою важливий сегмент національного ринку будь-якої держави.

На сучасному етапі розвитку фармацевтичного ринку України необхідність постійної ініціації процесу інформаційних змін на фармацевтичних підприємствах продиктована впливом наступних дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища:

зміною ринкової кон'юнктури, що викликана високим ступенем невизначеності економічного середовища та, отже, перетворенням умов функціонування фармацевтичних підприємств на фармацевтичному ринку України;

коливанням в обсягах продажів фармацевтичних товарів, обумовленим систематичними змінами характеру попиту у різноманітних групах споживачів;

зміною характеру конкуренції на фармацевтичному ринку України внаслідок зміни стратегічних пріоритетів управління фармацевтичними підприємствами та, отже, змісту тактичних задач розвитку виробництва й реалізації їх товарів або послуг.

Тому, важливим кроком процесу підвищення економічної ефективності аналітичної роботи керівників фармацевтичного підприємства, щодо його інформаційної діяльності виступає перетворення інфологічної моделі системи підтримки прийняття рішень в управлінні фармацевтичним підприємством, структуру елементів, логічні зв'язки та характеристики якої наведено у [8. с.228-247], у відповідну реляційну модель, що буде впроваджено на практиці для оптимізації як роздрібної, так і оптової торгівлі на фармацевтичному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі достатньо широко розглядаються дослідження з питань проектування баз даних будь-яких організацій [1-3, 5-7].

Але незважаючи на достатню кількість наукових праць з цієї проблематики, питання визначення особливостей проектування фізичної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства потребують додаткового вивчення.

Мета статті. Метою статті є визначення особливостей фізичної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства. Досягнення поставленої мети обумовило визначення і вирішення наступних завдань:

– визначити параметри результативності процесу впровадження інфологічної моделі в діяльність фармацевтичного підприємства;

- виділити особливості середовища моделювання при трансформації інфологічної моделі у реляційну базу даних системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства;

- розкрити сутність основних особливостей фізичної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства.

Результати наукового дослідження. З точки зору ефективності управління змінами в організації процес впровадження інфологічної моделі в діяльність фармацевтичного підприємства повинен бути стандартизований та, отже, відповідати встановленим параметрам результативності, до яких традиційно в теорії організаційного управління прийнято відносити наступні [4]:

- час – визначений керівництвом обмежений часовий інтервал, в межах якого повинен бути реалізований весь цикл процедури впровадження інфологічної моделі системи підтримки прийняття рішень в діяльність фармацевтичного підприємства від ініціації змін у підходах до ведення операційних бізнес-процесів до документування й аналізу результатів реалізації запропонованих засобів економіко-математичного моделювання;

- вартість – кількісний показник, що описує ефективність від впровадження інфологічної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства, яка виражається у стимулюванні зниження витрат організації на здійснення відповідних операційних бізнес-процесів та сприянні мінімізації найбільш ймовірних ризиків її діяльності внаслідок підвищення гнучкості процедури адаптації до дії дестабілізуючих факторів з одночасним виконанням вимог до бюджету, що виділено на реалізацію цього процесу;

- якість – впровадження інфологічної моделі системи підтримки прийняття рішень в діяльність фармацевтичного підприємства повинно проходити відповідно до особливостей діяльності певної організації в поточний період часу та вимог фармацевтичного ринку, що стосуються безперервності постачання фармацевтичних товарів споживачам та, отже, сприяти підвищенню значень встановлених показників економічної ефективності;

- кількість – максимальна множина запропонованих до використання технологій, методів та моделей вдосконалення процесу управління фармацевтичним підприємством, яка може бути впроваджена в його діяльність у визначений момент часу з одночасним виконанням обмежень стосовно часового інтервалу інтеграції засобів з існуючими механізмами управління організацією, вартості ініціації, планування, виконання, контролю та завершення процедури впровадження визначених інструментів та їх якісного впливу на підсумковий результат діяльності економічної системи.

Фізичне проектування реляційної бази даних фармацевтичного підприємства буде здійснюватися за допомогою використання пакету прикладних програм Microsoft Access, що на теперішній час являє собою широко відому та ефективну реляційну систему управління базами даних (далі СУБД), яка має великий спектр функціональних можливостей, зокрема пов'язані запити, та передбачає наявність складних зв'язків із зовнішніми таблицями й супутніми базами даних.

Вибір СУБД Microsoft Access для трансформації інфологічної моделі у реляційну базу даних системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємством обумовлено наступними особливостями середовища моделювання [3]:

- можливість управління та обміну інформацією між програмними інтерфейсами інших баз даних, що використовуються на сучасних підприємствах (використання Object Linking and Embedding технології);

- інтегрованість із програмними засобами, що входять до пакету Microsoft Office як тих, що є найпоширенішими у використанні на будь-яких підприємствах;

- підтримка Web-технологій та можливість створення власної Web-бази даних з їх публікацією на сайтах Microsoft SharePoint Server, де виконуються служби Access;
- наявність вбудованих стандартних «майстрів» з розробки структурних об'єктів, що дозволяють моделювати бізнес-процеси будь-якої складності;
- можливість проектування базових структурних об'єктів з полями будь-яких типів даних, що надає змогу використовувати різноманітні формати відображення інформації, які є найбільш зручними для користувачів;
- можливість створення зв'язків між сукупністю таблиць з одночасною підтримкою цілісності даних, каскадного відновлення полів таблиць й каскадного видалення відповідних записів;
- наявність опцій введення, зберігання, перегляду, сортування, зміни та вибірки даних з таблиць із використанням різних засобів контролю інформації, індексування таблиць й вбудованого потужного апарату алгебри-логіки;
- можливість створення, модифікації та використання для аналізу інформації з бази даних похідних об'єктів, а саме: запитів, форм та звітів заданої користувачем структури.

Розглянемо особливості проектування бази даних системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства, які обумовлені деякими специфічними властивостями її атрибутів сутностей.

При проектуванні сутності «Фармацевтичні товари» слід зауважити, що атрибут «Умова продажів» може приймати тільки два значення «за рецептом» та «без рецепту».

В рамках обраного програмного забезпечення це можна здійснити шляхом додавання у властивостях атрибуту у розділі «Властивості поля» визначеного списку значень (рис.1).

Умови продажу		Текстовий
Свойства поля		
Общие		Подстановка
Тип элемента управления	Поле со списком	
Тип источника строк	Список значений	
Источник строк	"за рецептом"; "без рецепту"	
Присоединенный столбец	5	
Число столбцов	5	
Заглавия столбцов	Да	
Ширина столбцов	3см	
Число строк списка	16	
Ширина списка	Авто	
Ограничиться списком	Да	
Разрешение нескольких значений	Нет	
Разрешить изменение списка значений	Да	
Форма изменения элементов списка	вручну	
Только значения источника строк	Да	

Рис.1. Властивості атрибуту «Умова продажів» в термінах ППП Microsoft Access

Особливість атрибуту «Дата оптових поставок фармацевтичних товарів», який є складовою сутності «Оптові поставки фармацевтичних товарів», полягає у порядку його обчислення, а саме: значення атрибуту «Дата оптових поставок фармацевтичних товарів» має бути меншим ніж сума значень атрибутів «Дата виготовлення фармацевтичного товару» та «Термін придатності фармацевтичного товару».

Виконання даної умови можна забезпечити додаванням відповідної властивості для даного атрибуту, що забезпечить контроль введення даних та виключення фармацевтичних товарів, для яких спливає термін придатності (рис.2).

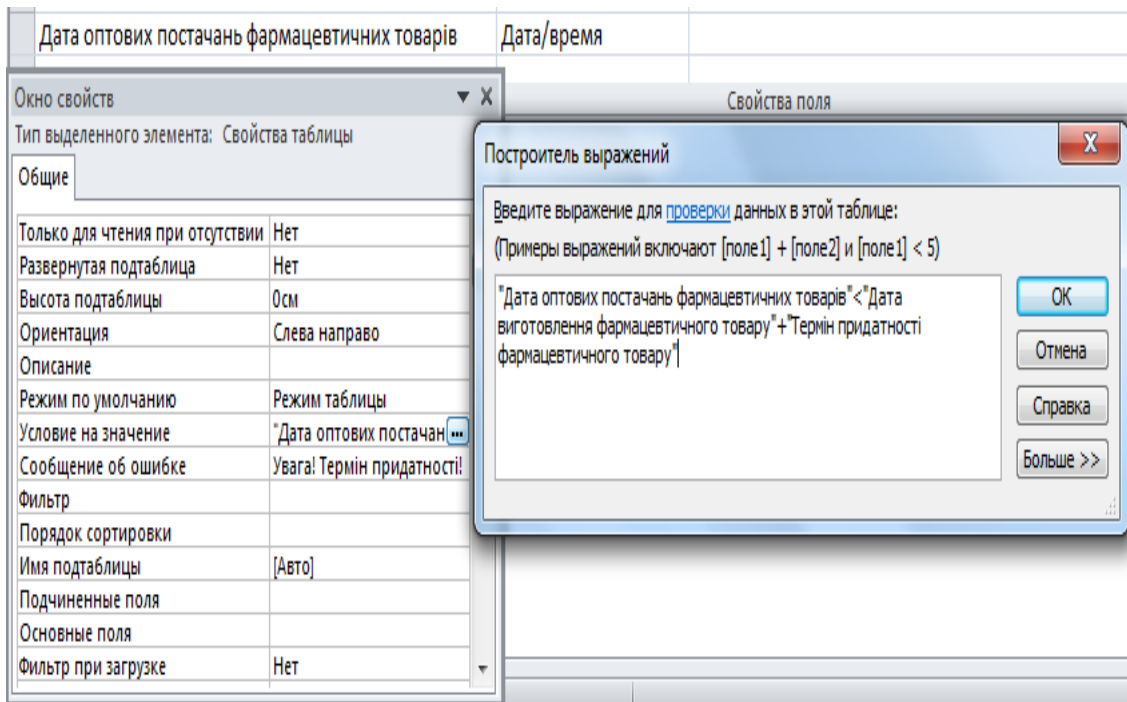


Рис.2. Властивості атрибуту «Дата оптових поставок фармацевтичних товарів» в термінах ППП Microsoft Access

Слід зауважити, що відображення записів, які відповідають атрибуту «Термін придатності фармацевтичного товару», має бути визначений як кількість днів з моменту випуску певного виду продукції у форматі часу типу «14.04.01 13:30», що сприятиме найточнішому контролю значень даного атрибуту та недопущенню прострочення терміну придатності препаратів навіть на декілька годин й, тим самим, підвищенню оперативності процедури їх своєчасної утилізації.

Проектування сутності «Роздрібне постачання фармацевтичних товарів» передбачає врахування аналогічних особливостей атрибутів «Дата роздрібних поставок фармацевтичних товарів» та «Термін придатності фармацевтичного товару» й, таким чином, має ідентичну умову на значення (рис.3).

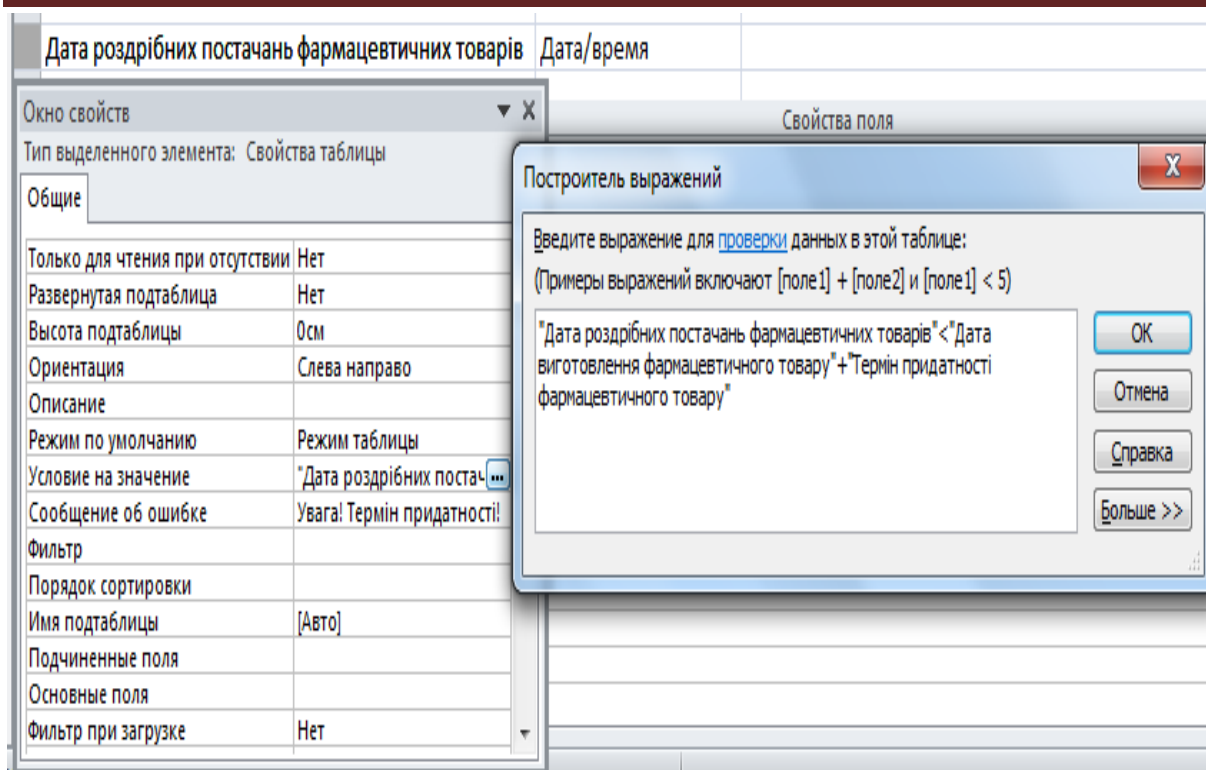


Рис.3. Властивості атрибуту «Дата роздрібних поставань фармацевтичних товарів» в термінах ППП Microsoft Access

Висновки. Інструментарій ППП Microsoft Access забезпечує вбудовування інфологічної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства в існуючу корпоративну інформаційну систему, оновлення її бази даних в режимі реального часу та, тим самим, формує можливості підвищення ефективності управління організацією за рахунок зниження величини грошових коштів, що іммобілізуються на реалізацію операційних бізнес-процесів.

Врахування зазначених особливостей впровадження фізичної моделі системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства дозволить спростити процедуру обробки великих масивів даних у відповідності до вимог користувачів стосовно їх збору, обробки, зберігання та візуалізації з метою вдосконалення розроблених управлінських рішень у режимі реального часу.

Подальші дослідження спрямовані на реалізацію фізичної моделі бази даних системи підтримки прийняття рішень фармацевтичного підприємства.

Список використаної літератури

1. Высоцкая Е. В. Разработка базы данных информационной системы поддержки принятия решений врача общей практики / Е. В. Высоцкая, И. Ю. Панферова, Н. А. Щукин, И. С. Доброродная // Системы обработки информации. - 2013. - Вып. 6. - С. 268-271; Vysotskaya Ye. V. Razrabotka bazy dannykh informatsionnoy sistemy podderzhki prinyatiya resheniy vracha obshchey praktiki / Ye. V. Vysotskaya, I. Yu. Panferova, N. A. Shchukin, I. S. Dobrorodnyaya // Systemy obrobky informatsii. - 2013. - Vyp. 6. - S. 268-271.

2. Дринь Б. М. Проектування бази даних «ВНЗ: контингент студентів» / Б. М. Дринь // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 10. – С. 49-54 ; Dryn B. M. Proektuvannia

bazy danykh «VNZ: kontynhent studentiv» / В. М. Дрян // Aktualni problemy ekonomiky. – 2008. - № 10. – S. 49-54.

3. Есин В. И. Разработка баз данных информационных систем с помощью использования схемы базы данных с универсальной моделью / В. И. Есин // Збірник наукових праць Харківського університету повітряних сил. - 2012. - Вип. 3. - С. 112-114 ; Esyn V. Y. Razrabotka baz dannykh ynformatsyonnykh system s pomoshchiu yspolzovaniya skhemy bazy dannykh s unyversalnoi modeli / V. Y. Esyn // Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho universytetu povitrianykh syl. - 2012. - Vyp. 3. - S. 112-114.

4. Клепикова О. А. Сучасні технології моделювання бізнес-процесів підприємства / О. А. Клепикова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. : Економічна. - 2014. - № 4. - С. 257-263 ; Klepikova O. A. Suchasni tekhnolohii modeliuvannya biznes-protsesiv pidpriemstva / O. A. Klepikova // Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichna. - 2014. - № 4. - S. 257-263.

5. Кунгурцев А. Б. Имитационная модель таблиц реляционной базы данных / А. Б. Кунгурцев, С. Л. Зиноватная, М. А. Абдо // Праці Одеського політехнічного університету. - 2011. - № 1. - С. 90-96 ; Kunhurtsev A. B. Ymytatsyonnaia model tablyts reliatsyonnoi bazy dannykh / A. B. Kunhurtsev, S. L. Zynovatnaia, M. A. Abdo // Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu. - 2011. - № 1. - S. 90-96.

6. Синтез логической схемы реляционной базы данных на основе выявленного множества функциональных зависимостей / В. А. Радченко, Ю. А. Мальков, С. А. Балюк, Ю. С. Горпиненко // Системи обробки інформації. - 2011. - Вип. 5. - С. 218-224 ; Sintez logicheskoy skhemy relyatsionnoy bazy dannykh na osnove vyyavlennogo mnozhestva funktsionalnykh zavisimostey / V. A. Radchenko, Yu. A. Malkov, S. A. Balyuk, Yu. S. Gorpinenko // Systemy obrobky informatsii. - 2011. - Vyp. 5. - S. 218-224.

7. Терелянский П. В. Системы поддержки принятия решений. Опыт проектирования : моногр. / П. В. Терелянский. – Волгоград : ВолГТУ 2009. - 127 с. ; Terelyanskiy P. V. Sistemy podderzhki prinyatiya resheniy. Opyt proektirovaniya : monogr. / P. V. Terelyanskiy. – Volgograd : VolgGTU 2009. - 127 s.

8. Шабельник Т. В. Маркетингово-орієнтоване управління фармацевтичним підприємством : моделі та методи : моногр. / Т. В. Шабельник. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – 312 с. ; Shabelnyk T. V. Marketynhovo-oriientovane upravlinnia farmatsevychnym pidpriemstvom : modeli ta metody : monohr. / T. V. Shabelnyk. – Poltava : PUET, 2015. – 312 s.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2018.

T. Shabelnyk

DESIGN FEATURES OF THE PHYSICAL SYSTEM MODELS THE DECISION SUPPORT PHARMACEUTICAL ENTERPRISE

The article justifies selection of a relational database management system Microsoft Access to design a physical model based on the characteristics of the simulation.

The features database design for decision support of pharmaceutical enterprises identified. They are due to some specific properties of the entity attributes.

The purpose of this article is to determine the characteristics of the physical model decision-making support systems for the pharmaceutical enterprise.

To achieve the articles purpose were set and solved the following tasks:

– to determine the parameters of the conceptual models implementation process effectiveness in the activity of pharmaceutical enterprises;

- highlight features of the modeling environment the entity-relationship model into a relational database of a pharmaceutical enterprises;
- to reveal the essence of the main features for the physical model decision-making support systems of the pharmaceutical enterprise.

The physical design of a relational database the pharmaceutical enterprises will be carried out through the use of the software package Microsoft Access.

Microsoft Access currently, is a popular and efficient relational database management system. The paper discusses its application.

So, attribute «The condition of sales» can take only two values «prescription» and «without a prescription»; the attributes value «Date the wholesale supply of pharmaceutical products» must be less than the sum of the attributes values «Date of manufacture of the pharmaceutical products» and «The shelf life of the pharmaceutical product».

The design of the entity «The retail supply of pharmaceutical products» involves consideration of similar characteristics of attributes «Date the retail supply of pharmaceutical products» and «The shelf life of the pharmaceutical product».

The light of these characteristics will simplify the processing of big data in the pharmaceutical enterprises.

So, the software package Microsoft Access ensure the implementation of the entity-relationship model decision-making support systems of the pharmaceutical enterprise with the corporate information management system.

Further research aimed at implementing the physical database model of a pharmaceutical enterprise.

Key words: *pharmaceutical enterprise, logical model, physical model, relational database, system decision support.*

УДК 658.114-018.5

Л.А. Кислова

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті було розглянуто та обґрунтовано основні напрямки планування підвищення рівня забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства на прикладі ПРАТ «МК «Азовсталь». Акцентовано увагу на впровадженні комплексної системи забезпечення фінансової безпеки підприємств, що дозволяє прогнозувати загрози фінансової безпеки, оперативно регулювати обсяги і структуру витрат на забезпечення фінансової безпеки та дозволяє якісно впливати на загальний фінансовий стан конкретного суб'єкта господарської діяльності, що, в остаточному підсумку, позитивним чином відбивається на оздоровленні економіки в цілому.

Ключові слова: *стратегія, фінансова безпека, система безпеки, управління.*

Постановка проблеми. Сучасні політичні та економічні процеси в Україні суттєво ускладнюють умови господарювання, а процеси глобалізації сприяють зростанню конкуренції між суб'єктами господарювання, це призводить до погіршення їх фінансового стану або навіть до банкрутства. Тому, постає проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств України шляхом запровадження відповідного механізму управління з метою вирішення проблем стратегічного планування, що вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічними, методичними та прикладними дослідженнями різних аспектів стратегічного планування та управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання займалися такі вчені як Верхоглядова Н. І., Демченко І. В., Кракос Ю. Б., Сусіденко В.Т., Шило В. П. та інші.

Постановка завдання. Мета даної статті – виявити проблеми стратегічного планування та оцінити їх вплив на фінансово-економічну безпеку підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивність ринкової економіки змушує суб'єкти господарювання шукати нові методи, принципи та важелі, що забезпечують ефективність функціонування, а відтак і безпеку підприємства. Умовами забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» повинні виступати: безперервний розвиток та вдосконалення фінансової системи підприємства; наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію фінансових інтересів, цілей і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві.

Забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» можна розглядати як систему, оскільки вона відповідає основним положенням загальної теорії систем, серед яких:

- організація розглядається як цілісність з особливими властивостями, яка в той же час складається із елементів і підсистем, залишаючись відносно відокремленими вони вступають в стосунки між собою;

- можливе визначення «межі організації» та її середовища (зовнішнього оточення), а у складі останнього - виділення його частин;

- можливість вивчення динаміки організацій, що дозволяє здійснити дослідження процесів зростання, загального «життєвого циклу» організації тощо;

- система може розглядатися як підсистема або елемент іншої більш загальної системи - суперсистеми.

Основне призначення системи забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» полягає у створенні й реалізації умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємства [6]. Ці умови визначаються виходячи з критеріїв фінансової безпеки та її рівня. Зважаючи на це вважаємо, що система забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» повинна починатись з формування загальної концепції її забезпечення. Концепція забезпечення фінансової безпеки представляє собою комплексну систему поглядів на ключові інтереси підприємства у фінансовій сфері, принципи і засоби їх реалізації та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз [3]. Головною метою системи є ідентифікація та нейтралізація фінансових загроз та небезпек і забезпечення фінансової безпеки в поточному і стратегічному періодах.

В концепцію створення системи фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» обов'язково входять фактори, що впливають на забезпечення та функціонування такої системи. З практичної точки зору, структура системи забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» є трьохкомпонентною: 1. Підсистема забезпечення, яка складається з підсистем нормативно-правового, методичного, ресурсного та наукового забезпечення фінансової безпеки підприємства. 2. Функціональна підсистема, яка базується на здійсненні управлінського процесу з використанням загальних функцій управління. 3. Цільова підсистема, яка базується на визначенні цілей та результатів діяльності підприємства [7, с.41].

Виходячи із вищевикладеного, для забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» потрібно мати ефективну систему забезпечення, яка складається із підсистем: інформаційної, наукової, правової, нормативної, які забезпечують взаємозв'язок із зовнішнім середовищем підприємства, а також характеризують внутрішнє середовище підприємства та сприяють ефективності його функціонування.

Інформаційне забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» представляє безперервний і цілеспрямований відбір різноманітної інформації, яка необхідна для аналізу, прогнозування ситуації на вітчизняному та світовому ринках за всіма складовими фінансової безпеки підприємства.

Наукове забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» включає наукові підходи, розробки, дослідження, поширення зв'язків між науковцями і виробниками, розроблення науково-практичних заходів щодо покращання діяльності підприємства для досягнення відповідного рівня фінансової безпеки підприємства.

Правове забезпечення системи забезпечення включає: вивчення та використання законів та підзаконних актів, які регулюють діяльність підприємств галузі (і зокрема питання фінансового регулювання).

Нормативне забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» включає: нормативи, міжнародні стандарти, галузеві стандарти, стандарти підприємства, технічні умови, інструкції, колективний договір, положення, угоди та інші документи. Нормативне забезпечення повинно враховувати зміни й вимоги, які ставляться до підприємства у сучасних умовах. Розвиток цієї підсистеми суттєво впливає на якість виробництва продукції та організації праці, а значить здійснює опосередкований, але значний вплив на рівень фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь».

Ресурсне забезпечення системи забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» включає: високий науковий рівень розробок ресурсозберігаючих технологій; знаходження нових джерел і форм ресурсного забезпечення; вибір прогресивних логістичних технологій матеріальних потоків; вибір сучасних інформаційних технологій нормування, планування, обліку і контролю витрачання ресурсів (в першу чергу фінансових); аналіз ефективності використання ресурсів.

Функціональна підсистема включає в себе підсистеми формування, управління та підтримки фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» з виділенням структури, функцій, методів управління, засобів формування, управління та підтримки з врахуванням елементів структури фінансової безпеки підприємства.

Організаційна структура забезпечення фінансової безпеки залежить від виробничої структури підприємства, яка, обумовлюється спеціалізацією та масштабами виробництва, рівнем техніки і технології, що застосовується, формами організації праці, а також ступенем розвитку комерційних відносин. На неї також впливають цілі розвитку підприємства, внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування. Метою функціонування організаційної структури є: своєчасне виявлення і надання інформації про реальні та потенційні зовнішні фінансові загрози функціонування; розробка пропозицій з усунення негативних наслідків або їх попередження; проведення заходів та відповідальність за їх реалізацію. Формування системи фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» повинен передбачати взаємозв'язок чітко визначених цілей і завдань кожного структурного елемента системи, обираючи оптимальні шляхи реалізації рішень.

Основні принципи функціонування організаційної структури підсистеми функціонування в рамках концепції безпечної діяльності ПРАТ «МК «Азовсталь» полягають у наступному: 1) задоволення, як загальних потреб підприємства, так і його працівників; 2) гнучкість структури економічного потенціалу, що забезпечує стабільне функціонування, як в поточному періоді, так і у майбутньому; 3) постійне очікування загроз; 4) здатність швидко реагувати на загрози та ефективно використовувати існуючі можливості; 5) ефективна інформаційна забезпеченість процесів управління фінансовою безпекою підприємства. При цьому доцільним є застосування центрів відповідальності, виходячи із їх сутності: це сфера (сегмент) діяльності, у межах якої встановлено

персональну відповідальність менеджера за показники, які він повинен контролювати.

Основними вимогами до виділення типу центрів відповідальності ПРАТ «МК «Азовсталь», мають бути: зв'язок із організаційною структурою підприємства; встановлення (виділення) показників оцінки діяльності центрів відповідальності; розподіл сфери повноважень і відповідальності керівників за досягнення показників діяльності кожного центру відповідальності; забезпечення системи контролю за виконанням показників діяльності центрів відповідальності.

Виходячи із сутності та виокремлення елементів фінансової безпеки підприємств, вважаємо за доцільне виділити три основні типи центрів відповідальності у складі ПРАТ «МК «Азовсталь»: центр прибутку, центр витрат, центр розрахунків. При цьому центр витрат це структурний підрозділ чи група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають лише за витрати. Центр прибутку - структурний підрозділ чи група підрозділів підприємства, які відповідають за фінансові результати діяльності підприємства. Центр розрахунків - це структурний підрозділ чи група підрозділів підприємства, які несуть відповідальність за своєчасність та повноту розрахунків із контрагентами.

Підсистема управління повинна забезпечувати збалансовані рішення у захисті фінансових інтересів та управлінні діяльністю, враховувати альтернативні шляхи забезпечення безпеки, при чому вибір конкретного заходу має відповідати фінансовій стратегії і тактиці підприємства. У процесі реалізації своєї головної мети управління фінансовою безпекою ПРАТ «МК «Азовсталь» спрямовано на вирішення таких завдань: встановлення пріоритетних інтересів, що потребують захисту у процесі розвитку підприємства; діагностика зовнішніх і внутрішніх загроз фінансовій безпеці; забезпечення нейтралізації загроз або мінімізація збитків від існуючих небезпек.

Управління у системі забезпечення фінансової безпеки, як складової функціональної підсистеми, забезпечує виконання двох груп функцій [5]. До першої групи належать: 1. Розробка фінансової стратегії діяльності підприємства. 2. Формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують відстеження внутрішньої і зовнішньої фінансової інформації та забезпечують вибір і обґрунтування варіантів управлінських рішень. 3. Проведення комплексного аналізу аспектів фінансової безпеки підприємства. 4. Проведення фінансового планування діяльності підприємства. 5. Розробка системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень. 6. Здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень. Друга група функцій передбачає: 1. Управління активами (оборотними, необоротними, оптимізація їх складу). 2. Управління капіталом (власним, залученим, оптимізація його структури). 3. Управління інвестиціями (реальними та фінансовими). 4. Управління грошовими потоками (грошові потоки від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності). 5. Управління фінансовими ризиками (управління складом фінансових ризиків, управління профілактикою фінансових ризиків, управління страхуванням фінансових ризиків). 6. Антикризове фінансове управління (управління відновленням фінансової стійкості, управління забезпеченням фінансової рівноваги, управління санацією підприємства).

Сучасна економічна наука пропонує досить різноманітний набір інструментів планування, які можуть відрізнятися за спрямуванням, силою впливу, тощо. Їх групування дасть можливість відобразити функціональне призначення та допоможе спростити надання рекомендацій щодо вибору конкретного набору інструментів для подолання певних видів загроз. До них, зокрема, належать: фінансово-економічні - спрямовані на покращання фінансових показників діяльності підприємства; ресурсно-технологічні - спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсів підприємства; стратегічні - спрямовані на кардинальні та довготермінові зміни у сфері

менеджменту підприємства.

Підсистема підтримки фінансової безпеки передбачає усунення існуючих небезпек, запобігання потенційним загрозам, компенсації збитку та відновлення безпеки (збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення).

Головна мета забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в поточному періоді і на перспективу. Таким чином, важливими елементами забезпечення фінансової безпеки підприємства є цільова підсистема. Загалом цілі забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» пропонується структурувати на: ринкові цілі - забезпечення розширення ринків збуту, збільшення реалізації обсягів продукції; критерії: частка ризику, обсяг реалізації, зміна пропорцій, пріоритетів у товарній політиці; виробничі цілі - забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання; критерії: обсяг виробництва, показники якості; фінансові цілі - забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; критерії: прибуток, рентабельність, фінансова стійкість, приріст власності тощо; соціальні цілі - досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів; критерії: рівень життя працівників, заробітна плата, соціальний захист інше.

Для підвищення фінансової безпеки важливо впроваджувати заходи, які призведуть до ефекту синергії при використанні ресурсів підприємства. Тому, результатами забезпечення фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» є: підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності ПРАТ «МК «Азовсталь»; зменшення фінансових втрат від загроз, небезпек і ризиків; зростання вартості ПРАТ «МК «Азовсталь»; задоволення інтересів власників та трудового колективу ПРАТ «МК «Азовсталь»; виконання фінансових вимог партнерів.

Головним результатом функціонування системи фінансової безпеки ПРАТ «МК «Азовсталь» є, насамперед, забезпечення фінансових інтересів підприємства. Отже, кожен господарюючий суб'єкт і ПРАТ «МК «Азовсталь» не виняток, повинен повною мірою дбати про стан своєї фінансової безпеки. Для досягнення цієї мети повинна функціонувати відповідна система забезпечення та підтримки фінансової безпеки підприємства. В основі системи забезпечення фінансової безпеки покладено взаємозв'язок базових компонентів: фінансові інтереси підприємства, середовище підприємства, як чинник загрози реалізації інтересів, резерви забезпечення фінансової безпеки та підсистеми забезпечення, яка направлена на усунення загроз, їх прогнозування, своєчасне попередження і профілактику.

Наявність резервів і спроможність швидко забезпечити мобілізацію фінансових ресурсів із різних зовнішніх і внутрішніх джерел дає можливість підприємству ефективно функціонувати в періоди зменшення обсягу надходжень вхідних грошових потоків від інвесторів, замовників, клієнтів [2]. При цьому можливими є декілька ситуацій:

- підприємство має достатньо резервів та може швидко забезпечити акумулювання фінансових ресурсів з різних джерел, зокрема внутрішніх;
- підприємство практично не має резервів, але може забезпечити акумулювання фінансових ресурсів з зовнішніх та частково внутрішніх джерел;
- підприємство не має резервів та не може забезпечити акумулювання фінансових ресурсів з внутрішніх та зовнішніх джерел.

В залежності від ситуації, в якій опинилось підприємство, зазнає змін і стратегія забезпечення фінансової безпеки. Завдяки цьому досягається інтенсивний шлях економічного розвитку і відбувається забезпечення стійкості й стабільності, як основи безпеки.

До складових елементів системи фінансової безпеки належать також об'єкт та суб'єкт, механізм забезпечення, а також моніторинг її забезпечення [1]. Суб'єктами фінансової безпеки підприємства є ті особи, підрозділи, служби, органи, відомства, установи, що безпосередньо забезпечують фінансову безпеку. Об'єктом, відповідно, виступає все те, на що спрямовані зусилля щодо забезпечення фінансової безпеки, а саме - процеси, що її забезпечують та основні фінансові інтереси підприємства.

Наявність сформованої системи ще не забезпечує ефективність її діяльності, оскільки необхідно виявити напрям (стратегію), у якому система повинна рухатись. Під стратегією фінансової безпеки розуміють сукупність найбільш важливих рішень, направлених на забезпечення запланованого рівня фінансової безпеки функціонування підприємства [4, с.235]. В основі складових забезпечення фінансової безпеки підприємства знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та відповідне забезпечення, засноване на базі принципів забезпечення фінансової безпеки для досягнення і захисту фінансових інтересів суб'єкту господарювання.

Функціонування запропонованої системи забезпечення фінансової безпеки має бути направлено на досягнення фінансових інтересів суб'єкта господарювання. До основних фінансових інтересів металургійного підприємства ПРАТ «МК «Азовсталь» можна віднести:

1. Зростання ринкової вартості підприємства: зростання ринкової ціни акцій суб'єкта підприємництва; покращання іміджу суб'єкта підприємництва і його торгової марки; збільшення інвестицій в основні засоби; зниження вартості залучення капіталу; оптимізація грошових потоків.

2. Максимізація прибутку підприємства: мінімізація відрахувань до бюджету; оптимізація дивідендних виплат; своєчасне і повне повернення кредитів; зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; раціоналізація джерел фінансування розвитку виробництва; інноватизація суб'єкта підприємництва; досягнення поточної та стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва; задоволення інтересів власників і працівників суб'єкта підприємництва.

3. Забезпечення підприємства основним і оборотним капіталом, оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу: ефективне ведення комерційної діяльності; зростання прибутку; зростання ліквідності; корегування коефіцієнту фінансового левериджу; визначення найбільш ефективних джерел формування коштів; генерування додаткового прибутку; дотримання золотого правила фінансування через максимізацію коефіцієнта покриття.

4. Забезпечення підприємства інвестиціями: розвиток виробництва продукції (товарів, робіт, послуг); впровадження науково-технічних досягнень у господарську діяльність.

5. Оптимізація відрахувань підприємства до бюджету: зниження відповідно до чинного законодавства обсягів сплати податків до бюджету; зниження обов'язкових платежів до спеціальних державних фондів; зменшення податкового навантаження та збільшення результату фінансової діяльності суб'єкта підприємництва.

Висновки. Система забезпечення фінансової безпеки підприємства представляє собою різнорівневу ієрархічну структуру основних взаємопов'язаних між собою елементів та їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів та інструментів), поєднаних автоматизованою системою моніторингу, а також спосіб їх взаємодії, у ході і під впливом яких, підприємство стає захищеним від будь-яких негативних впливів як

ззовні, так і з середини. Отже, особливою рисою визначеної системи буде, по-перше, безупинний і максимально автоматизований моніторинг, по-друге, взаємодія процесів моніторингу, як невід'ємної частини забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Список використаної літератури

1. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства : навч. посібник / [В. П. Шило, Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна та ін.]. – К. : Кондор, 2007. – 240 с. Analiz finansovoho stanu vyrobnychoi ta komertsii noi diialnosti pidpriemstva : navch. posibnyk / [V. P. Shylo, N. I. Verkhohliadova, S. B. Pina ta in.]. – K. : Kondor, 2007. – 240 s.

2. Ареф'єв В. О. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування [Текст] / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2010. - № 29. – С. 65-68. Arefiev V. O. Stratehiia zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpriemstva yak zaporuka yoho efektyvnoho ta stabilnoho funktsionuvannia [Tekst] / V. O. Arefiev // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. - 2010. - № 29. – S. 65-68.

3. Демченко І. В. Стратегічне управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання / І. В. Демченко // Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. - №2. - С.43-46. Demchenko I. V. Stratehichne upravlinnia finansovoiu bezpekoiu subiekta hospodariuvannia / I. V. Demchenko // Finansy, banky, investytsii. – 2010. - №2. - S.43-46.

4. Журавка О.С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства [Текст] / О.С. Журавка, Є.К. Бондаренко // Інформаційна економіка. – 2012. – № 4. – С.234–237. Zhuravka O.S. Teoretychni aspekty formuvannia systemy finansovoi bezpeky pidpriemstva [Tekst] / O.S. Zhuravka, Ye.K. Bondarenko // Informatsiina ekonomika. – 2012. – № 4. – S.234–237.

5. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С.86-97. Krakos Yu. B. Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv / Yu. B. Krakos, R.O. Razghon // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyku. – 2008. – № 1(1). – S.86-97.

6. Офіційний сайт Metinvestholding [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://azovstal.metinvestholding.com/ua/> Ofitsiinyi sait Metinvestholding [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://azovstal.metinvestholding.com/ua/>

7. Сусіденко В.Т. Побудова системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства / В.Т. Сусіденко // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2017. – Випуск 22. Частина 2. – С. 39-43. Susidenko V.T. Pobudova systemy zabezpechennia finansovoi bezpeky torhovelnogo pidpriemstva / V.T. Susidenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – 2017. – Vypusk 22. Chastyna 2. – S. 39-43.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2018.

L. Kyslova

STRATEGIC PLANNING PROBLEMS OF FINANCIAL ECONOMIC SAFETY ON UKRAINIAN ENTERPRISES

This article considers and substantiates main directions of planning for improving the level of enterprise financial and economic security on the example of PRAT "Azovstal Iron & Steel Works".

It was investigated that enterprise security system creation and organization of its successful functioning should be based on the methodological principles of scientific security theory. Was found that, when creating a security system it is necessary to determine the purposes of its creation, functions that will be assigned to it, tasks that must be performed. The following elements of financial security system are distinguished: subjects, objects, strategies and mechanism, which use three subsystems: financial diagnostics, control; evaluation of results and systems lever; methods of ensuring financial security.

It is proved that the financial security system of PJSC "Azovstal Iron & Steel Works" should begin with the formation of general provision concept, which represents a comprehensive system of views on key business interests in the financial sphere, principles and means of their implementation and protection against internal and external threats. The analysis concludes that the main objective of the system is to identify and neutralize financial threats and risks and to provide financial security in current and strategic periods.

The structured financial security system of PJSC «МК Azovstal», which consists of three components: subsystem of providing financial security on the enterprise (regulatory, legal, methodological, resource and scientific); functional subsystem (implementation of managerial process using general management functions); target subsystem (definition of goals and results on the enterprise).

One of the main factors ensuring the financial and economic security on the enterprise is allocated - strategic management, as a complex of necessary measures and planned actions in the process of economic entity realization financial and economic activities. The attention is focused on the implementation of comprehensive system for ensuring financial security on enterprises, which allows to predict the threats to financial security, quickly regulate the volume and structure of expenditures for ensuring financial security and allows qualitatively to affect the overall financial status of specific entity, which, in the final analysis, is positively reflects on recovery of the economy as a whole.

Key words: *strategy, financial security, security system, management.*

УДК 005.915

К.С. Колеснікова, В.О. Чабаров, І.В. Пащенко

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянута та проаналізована сутність фінансового менеджменту. На схемах відображені напрямки діяльності фінансового менеджера, організаційна структура фінансової служби підприємства. Також проаналізований середній показник заробітної плати фінансового менеджера в Україні в 2017-2018 роках. Була побудована проаналізована діаграма. На основі даного дослідження зроблено висновок та надано цінні рекомендації.

Ключові слова: *фінансовий менеджмент, функції фінансового менеджера, організаційна структура, фінансова служба, заробітна плата, удосконалення системи фінансового менеджменту.*

Постановка проблеми. Ефективна діяльність будь-якої підприємницької структури залежить від якості управління її фінансами. Це обумовлює необхідність розвитку та вдосконалення теоретичних засад фінансового менеджменту, метою якого є управління фінансовими активами підприємств. В умовах глобалізації економіки,

суб'єкти господарювання повинні самостійно й швидко вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної інвестиційної та виробничо-господарської діяльності[7]. Тому роль фінансового менеджменту відіграє вагомий роль при управлінні їх діяльністю.

Аналіз останніх досліджень на публікацій.Проблемам фінансового менеджменту присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема І.Т.Балабанова, І.А.Бланка, Є. Бріггема, В.М. Власова, М. Герчикової, М.Я. Дем'яненка, Л.А. Дробозіної, О.Д. Заруби, А.М. Поддєрьогіна, Г.Б. Поляка, Н.Ф. Самсонова, Є.А. Уткіна, А.Д. Шеремета. Однак, як засвідчує огляд літературних джерел, існує ціла низка ще нерозв'язаних проблем з теорії та практики фінансового менеджменту в діяльності підприємств, які ще недостатньо вивчені і вимагають більш поглиблених досліджень[6].

Постановка завдання.Метою написання даної статті є обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій стосовно удосконалення системи фінансового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження.Сучасна ринкова економіка складається з великої кількості підприємств як сфери матеріального виробництва, так і сфери послуг, а також бюджетних установ, приватних і сімейних фірм, бірж, банків, страхових компаній, інвестиційних компаній та фондів тощо[6].

Фінансова стратегія є частиною загальної стратегії підприємства. До основних етапів процесу формування фінансової стратегії підприємства належать: визначення загального періоду формування фінансової стратегії; дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку; формування стратегічних цілей фінансової діяльності; конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації; розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей етап формування фінансової стратегії найвідповідальніший.

Фінансова політика — форма реалізації фінансової ідеології та фінансової стратегії підприємства за найбільш важливими аспектами фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення. На відміну від фінансової стратегії в цілому, фінансова політика формується лише з конкретними напрямками фінансової діяльності підприємства, що потребують забезпечення найефективнішого управління з метою досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності.

Оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії - це завершальний етапом розробки фінансової стратегії підприємства і здійснюється за такими основними параметрами:

- узгодження фінансової стратегії підприємства із загальною стратегією його розвитку;
- узгодженість фінансової стратегії підприємства з передбаченими змінами зовнішнього фінансового середовища;
- внутрішня збалансованість фінансової стратегії;
- реалізованість фінансової стратегії;
- прийнятність рівня ризиків, пов'язаних із реалізацією фінансової стратегії;
- результативність розробленої фінансової стратегії.

Розробка фінансової стратегії та фінансової політики за найважливішими аспектами фінансової діяльності дає змогу ухвалювати ефективні управлінські рішення, пов'язані з фінансовим розвитком підприємства.

У керівництві фінансовою діяльністю головна дійова особа - фінансовий менеджер. Його функціональними обов'язками можуть бути: організація фінансової роботи на підприємстві; розробка прогнозів, проектів і планів укладання капіталу (пряме й венчурне укладання, укладання в цінні папери); оцінка різних варіантів укладень капіталу з урахуванням міри ризику й розміру отриманого доходу, добір оптимального

варіанта; розробка перспективних і поточних фінансових планів, планів надходження й використання іноземної валюти; участь у розробці бізнес-плану суб'єкта господарювання в частині фінансових показників, а також фінансових нормативів; проведення валютної і кредитної політики; аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання; контроль за виконанням планових показників. Основні напрямки діяльності фінансового менеджера представлені на рис. 1.

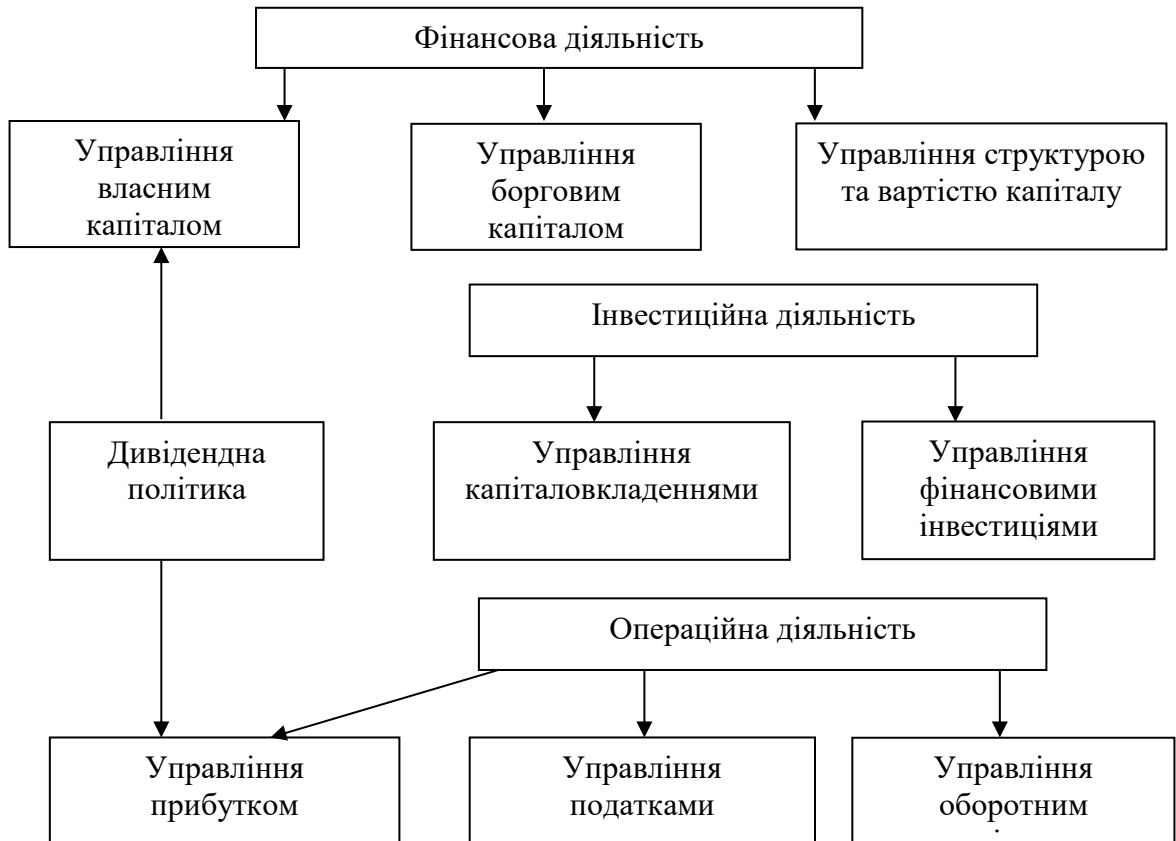


Рис 1. Основні напрямки діяльності фінансового менеджера[10]

Фінансовий менеджер обґрунтовує використання для здійснення інвестицій конкретних джерел фінансування, оцінює доцільність вкладення коштів у той чи інший інвестиційний проект, а також використовує вільні фінансові ресурси для формування портфеля цінних паперів з метою отримання додаткового прибутку та для підтримання ліквідності підприємства на належному рівні.

У процесі управління операційною діяльністю, яка забезпечує основну частину прибутку підприємства, фінансовий менеджер в основному вирішує тактичні завдання, оскільки управління товарними запасами, дебіторською заборгованістю чи грошовими коштами потребують вирішення низки питань у межах одного операційного циклу.

Управління податками або процесами формування та розподілу прибутку пов'язані з вирішенням як тактичних, так і стратегічних завдань. Зокрема, створення ефективного механізму розподілу прибутку і відповідної йому дивідендної політики є одним із найважливіших стратегічних завдань фінансового менеджера, оскільки наслідки

ефективної (чи неефективної) дивідендної політики мають величезний вплив на подальший розвиток підприємства.

Саме тому формування та реалізацію дивідендної політики, як і управління фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства, відносять до основних сфер прийняття управлінських рішень [10].

Сучасний менеджмент в значній мірі відрізняється від традиційного менеджменту. Так, традиційний менеджмент виходить з уявлення процесу управління у вигляді виконання менеджменту ряду функцій, що включають планування, організацію, координацію, активізацію та контроль. Традиційний менеджмент засновано на поділі процесу управління за функціями:

1. Планування - формування цілей організації і вибір шляхів їх досягнення.
2. Контроль - визначення відповідності характеристик управління цільовим плановим параметрам та оцінка ефективності дій менеджерів та їх підрозділів.
3. Координація - забезпечення взаємодії між різними ланками підрозділів, організаціями та управлінськими працівниками.
4. Мотивація – система стимулів ефективної праці, створення цільових установок ефективної праці[9].

Організаційна структура системи управління фінансами підприємств може бути побудована різними способами. Значною мірою суб'єкт фінансового менеджменту і безпосередньо кадровий склад фінансових служб залежить від виду та обсягів діяльності суб'єктів господарювання. Порядок організації фінансової служби підприємства регламентується його основним внутрішнім правовим документом — статутом.

Саме статут визначає фінансові особливості конкретної комерційної структури, які формуються під впливом таких чинників:

- масштаби та особливості статутної діяльності підприємства;
- фінансові взаємовідносини підприємства з бюджетом з приводу сплати податків та обов'язкових відрахувань;
- наявність відокремлених структурних підрозділів, філій, дочірніх підприємств;
- належність підприємства до складу вертикальних фінансово-організаційних утворень (асоціацій, холдингів, мереж франчайзингу, фінансово-промислових груп тощо).

Методи формування капіталу, розподілу прибутку і створення фондів грошових коштів мають особливе значення при реєстрації підприємств, їх ліквідації, реорганізації (злитті, приєднанні, поділі, виділенні, перетворенні).

Масштаб діяльності фінансові особливості підприємств значною мірою впливають на їх віднесення до категорій великого, середнього і малого бізнесу, а також до підприємств, сформованих з участю іноземного капіталу.

Організаційна модель фінансової служби малих підприємств є досить спрощеною. Роль фінансового директора на малих підприємствах, як правило, виконує головний бухгалтер. Водночас, при достатньому рівні компетенції у фінансових питаннях фінансово-кредитне планування діяльності та оперативне управління фінансами невеликого підприємства може частково або повністю здійснювати сам керівник (топ-менеджер).

У випадку входження малих підприємств у вертикальні організаційно-правові форми (холдинги, консорціуми, асоціації, мережі франчайзингу тощо) організаційна структура управління їх фінансами ускладнюється за рахунок додаткових суб'єктно-об'єктних взаємовідносин і більшого ступеня залежності від вищих фінансових підрозділів.

Для великих підприємств найбільш характерним є виділення спеціальних служб. Можлива (але не типова) організаційна структура фінансової служби великого підприємства наведена на рисунку 2 [5].

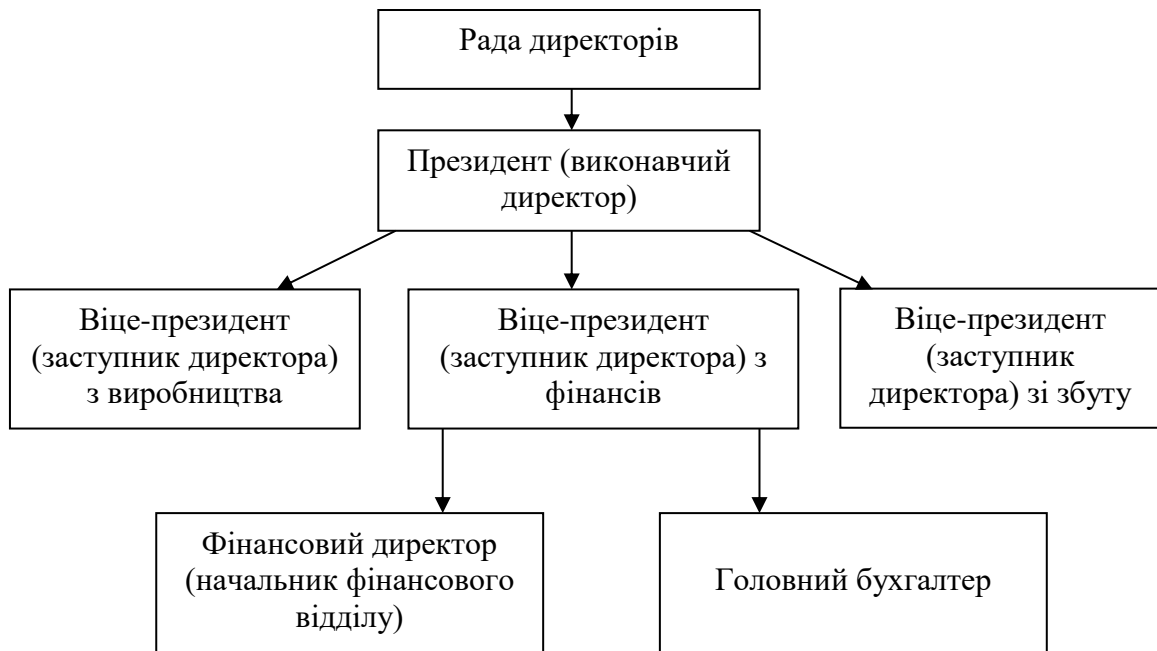


Рис. 2. Організаційна структура фінансової служби підприємства[5]

Основний принцип, яким повинні керуватися фінансові менеджери, - це виключність інтересів фірми. Кінцеві фінансові цілі визначають всю політику взаємодії працівників підприємства. Правова законність операцій забезпечує їхній захист і законність доходів. Тому функціональними обов'язками фінансового менеджера є:

- 1) забезпечення правової законності і захищеності господарських операцій з капіталом і фінансовими ресурсами підприємства;
- 2) налагодження нормальних фінансових взаємовідносин зі всіма учасниками комерційної операції;
- 3) розроблення планів і прогнозів вкладення капіталу та оцінка їх ефективності;
- 4) з'ясування рейтингу підприємства і конкурентів;
- 5) безперервне забезпечення господарської діяльності фінансовими ресурсами і контроль за ефективністю їх використання;
- 6) аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства та клієнтів та інші [8].

Посада фінансовий менеджер досить популярна в Україні, але з 2017 року середня заробітна плата знизилась (рис.3.).

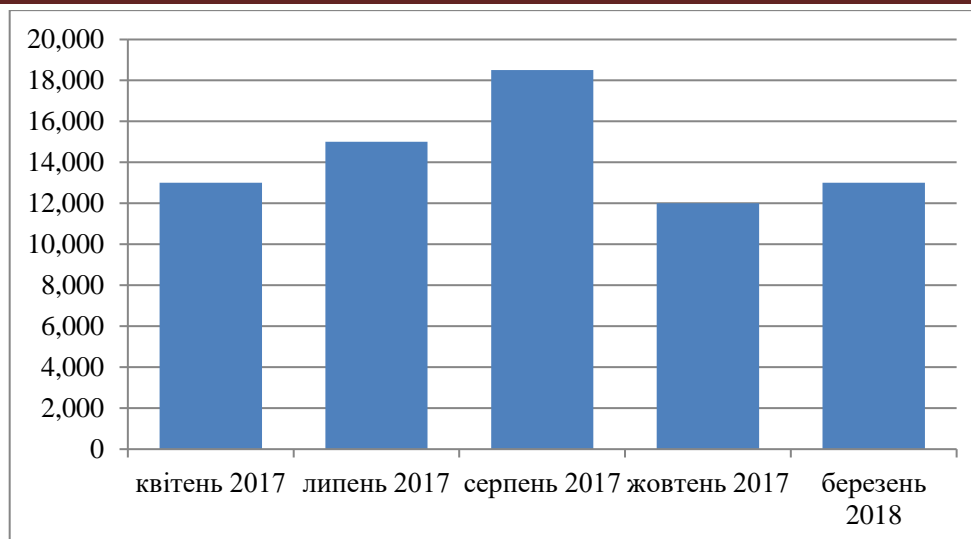


Рис.3. Середній оклад фінансового менеджера в Україні в 2017-2018 році (грн.) [4]

В квітні 2017 року зарплата фінансового менеджера дорівнювала 13 000 грн, в липні – 15 000 грн, в серпні – 18 500 грн, в жовтні відбулося значне зменшення окладу - 12 000 грн. В березні 2018 року українці могли працевлаштуватися і отримувати 13 000 грн.

На початку квітня в Київській області відкрито найбільше вакансій професії фінансовий менеджер – 48,7%. На другому місці опинилась Харківська область – 12,5% вакансій. Третє місце зайняла Одеська область – 9,9%.

Станом на 10 квітня 2018 року на території України відкрито 88 вакансій по посаді фінансовий менеджер. В 34% оголошень встановлена зарплата в розмірі 19 000 – 26 000 грн, в 34% робітнику керівництво готове платити від 5 000 до 12 000 грн. В 32% випадків компанії шукають фінансових менеджерів, які готові працювати за 12 000 – 19 000 грн[4].

Удосконалення системи фінансового менеджменту підприємства складається з наступних етапів:

- 1) аналіз майна підприємства і джерел його формування за даними балансу;
- 2) аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- 3) аналіз фінансової стійкості підприємства;
- 4) оцінка ефективності діяльності підприємства (рентабельності та ділової активності);
- 5) підведення підсумків та розробка напрямків удосконалення фінансового менеджменту;
- 6) розрахунок ефектів від запропонованих заходів При вирішенні завдань по удосконаленню управління фінансовими процесами підприємства доцільно використовувати теоретико-методологічні підходи, розроблені вітчизняними та зарубіжними вченими[3].

Л.М.Ганузек вважає, що шляхи удосконалення системи менеджменту підприємства повинні зосереджуватися на: комплексному порядку удосконалення системи управління підприємством і всіма складовими частинами його для того, щоб забезпечити ефективність організаційних, кадрових і технічних рішень, процесів прийняття рішень і покращення інформаційних потоків; впровадженні керування завдяки автоматизації виробничого процесу підприємства; удосконаленні організаційних структур управління підприємством методом використання сучасних форм (програмно-цільові адаптивні, та інші); поліпшенні інформаційної системи

менеджменту з метою поліпшення якості інформаційної інформації, а також можливостей її швидкого використання; застосуванні обчислювальної техніки і засобів автоматизації для вдосконалення якості виробництва, технічного та економічного рівня; співпраці всередині країни з іноземними партнерами для кращого рівня якості розвитку сучасної системи менеджменту на підприємстві; використанні світового досвіду [2].

Основні напрями за якими відбувається удосконалення системи менеджменту підприємством є: удосконалення організаційної структури управління підприємством; покращення організації менеджменту і бізнесу через удосконалення системи планування підприємства, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства; оптимізація економічного управління виробничими ресурсами і запасами; удосконалення ефективності управління інноваційними процесами, а саме головне це покращення якості продукції, яка виробляється підприємством.

Для удосконалення організаційної структури управління підприємством треба насамперед встановити оптимальну чисельність та структуру управлінського апарату, безпосередню чисельність працівників виробничих підрозділів за встановленими нормативами та реальними потребами підприємства, враховуючи сучасні ринкові умови.

Для покращення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства можна запровадити ефективну систему внутрішнього контролю, різноманітність обчислювальної техніки, розвинути комп'ютерні мережі зв'язку, застосовувати сучасні програмні засоби, а саме: інформаційні технології управління. Передусім це стосується як систем організації фінансового менеджменту, бюджетування, так і управління фінансовими ресурсами.

П.П.Гаврилко та Ф.Ф.Соханич вважають, що система фінансового менеджменту має забезпечувати для керівництва прозорість фінансового стану і руху фінансових ресурсів, формування найбільш вигідних варіантів фінансових планів, оперативний облік фактичної інформації, контроль відхилення від плану.

У зв'язку з цим, її основою є: узгоджений аналіз матеріальних і фінансових потоків, як для окремих товарних груп і підрозділів, так і для підприємства загалом; поєднання планування та контролю реалізації планів на базі узгодження планових документів з системою бухгалтерського обліку та звітності. Це дає змогу сформулювати узгоджені фінансові плани як для підприємства загалом, так і для його підрозділів і напрямків діяльності.

Запропонована система управління фінансами підприємства має давати змогу вирішувати такі завдання управління фінансами:

- оцінювання фінансового стану підприємства;
- фінансова оцінка основних напрямків діяльності (витрати, прибуток, рентабельність та інші показники для товарних груп, підрозділів, контрагентів);
- вибір найбільш прибуткового варіанта асортиментної політики (складу асортименту та обсягів продажів по його позиціям);
- формування бюджетів підрозділів і контроль їх виконання;
- планування і контроль фінансових потоків;
- перевірка фінансової реалізованості планів продажів і планів закупівель;
- прогноз і запобігання банкрутству і форс-мажорним ситуаціям;
- визначення термінів, обсягів та доцільності взяття кредитів;
- аналіз, планування і контроль прибутків і збитків;
- аналіз, планування і контроль зміни структури балансу (структури капіталу та ін.) [1].

Внаслідок удосконалення системи управління фінансами на підприємстві, менеджмент компанії має отримати більше можливостей щодо прийняття бізнес-рішень, звітність компанії має стати прозорішою для інвесторів та акціонерів, що дасть змогу підвищити оперативність роботи та інвестиційну привабливість компанії.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з практичного досвіду вітчизняних підприємств, можна зробити висновок, що під час формування фінансового менеджменту на підприємстві передусім необхідна установка внутрішнього управління, яка охоплює такі аспекти: перебудову всього механізму управління підприємством з врахуванням необхідності впровадження служби фінансового менеджменту; розробку організаційних структур управління з розподілом виробництва на бізнес-одиниці; організацію роботи фінансового менеджменту з чіткою системою інформаційного обміну, що сприятиме оперативному реагуванню на зміну ситуації в роботі підприємства; розробку стандартів управлінського обліку для структурних підрозділів, а також для всього підприємства, що забезпечить оперативне надходження й узагальнення необхідної фінансової інформації; автоматизацію фінансових розрахунків, яка має бути закріплена засобами сучасних інформаційних технологій.

Список використаної літератури

1. Гаврилко П.П. Удосконалення фінансового менеджменту в контексті інноваційного розвитку підприємств/П.П.Гаврилко, Ф. Ф. Соханич // Науковий вісник НЛТУ України.- 2015.- Вип. 25.4. – С. 119-204. – Режим доступу :http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntlu_2015_25.4_35 ; Havrylko P. P. Udoshkonalennia finansovoho menedzhmentu v konteksti innovatsiinoho rozvytku pidpryemstv / P. P. Havrylko, F. F. Sokhanych // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. - 2015. - Vyp. 25.4. – S. 119-204. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntlu_2015_25.4_35
2. Ганузек Л.М. Шляхи удосконалення системи менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / Л.М.Ганузек // Економіка і менеджмент 2017: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 берез. 2017 р. : в 11-ти т. – Дніпро : Біла К. О., 2017. - Режим доступу: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/4_ganuzek.htm ; Hanuzek L. M. Shliakhy udoshkonalennia systemy menedzhmentu pidpryemstva [Elektronnyi resurs] / L. M. Hanuzek // Ekonomika i menedzhment 2017: perspektyvy intehratsii ta innovatsiinoho rozvytku : zb. nauk. prats Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 23–24 berez. 2017 r. : v 11-ty t. – Dnipro : Bila K. O., 2017. - Rezhym dostupu : http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/4_ganuzek.htm
3. Мартинець В.В. Удосконалення системи фінансового менеджменту підприємства[Електронний ресурс]/В.В. Мартинець, Т.Г. Ємельянова // Економічні проблеми сталого розвитку : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24-26 квітня 2013 р. - Суми : СумДУ, 2013. — Т.3. — С. 93-95.–Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/33160> ; Martynets V. V. Udoshkonalennia systemy finansovoho menedzhmentu pidpryemstva [Elektronnyi resurs] / V. V. Martynets, T. H. Yemelianova // Ekonomichni problemy staloho rozvytku : mater. Mizhnar. nauk.-prakt. konf., prysviachenoї pamiatі prof. Balatskoho O.F., m. Sumy, 24-26 kvitnia 2013 r. - Sumy : SumDU, 2013. — T. 3. — S. 93-95 . – Rezhym dostupu : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/33160>
4. Огляд статистики заробітних плат посади фінансовий менеджер [Електронний ресурс] // Ua.trud.com. – Режим доступу: <https://ua.trud.com/salary/2/77372.html>; Ohliad statystyky zarobitnykh plat posady finansovyi menedzher [Elektronnyi resurs] // Ua.trud.com. – Rezhym dostupu : <https://ua.trud.com/salary/2/77372.html>

5. Організаційне забезпечення фінансового менеджменту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.com/1246122043606/finans/sistema_zabezpechennya_finansovogo_menedzhmentu; Orhanizatsiine zabezpechennia finansovoho menedzhmentu [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://pidruchniki.com/1246122043606/finans/sistema_zabezpechennya_finansovogo_menedzhmentu

6. Осадчук Ю. М. Необхідність фінансового менеджменту як складової ефективної системи управління підприємством / Ю. М. Осадчук, С. В. Фертиук // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». - 2013. - № 10. - С. 282-286. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_48; Osadchuk Yu. M. Neobkhdnist finansovoho menedzhmentu yak skladovoi efektyvnoi systemy upravlinnia pidpriemstvom / Yu. M. Osadchuk, S. V. Fertiuk // Ekonomichniy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut». - 2013. - № 10. - S. 282-286. - Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_48

7. Свіжевський В. О. Роль фінансового менеджменту на підприємстві [Електронний ресурс] / В. О. Свіжевський, Ю. С. Керимова // Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки : тези IV Міжнар. наук.-практ. конф. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/186-1.pdf>; Svizhevskiy V. O. Rol finansovoho menedzhmentu na pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / V. O. Svizhevskiy, Yu. S. Kerimova // Formuvannia efektyvnoi modeli rozvytku pidpriemstva v umovakh rynkovoї ekonomiky : tezy IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf. – Rezhym dostupu : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/186-1.pdf>

8. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Р. А. Слав'юк. – Київ : ЦУЛ, 2017. – 460 с. ; Slaviuk R. A. Finansy pidpriemstv : navch. posib. / R. A. Slaviuk. – Kyiv : TsUL, 2017. – 460 s.

9. Сторожилова У. Л. Розвиток сучасного менеджменту в Україні / У. Л. Сторожилова, Д. Г. Йолкин // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2013. - № 4. - С. 44–54. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2013_4_6; Storozhylova U. L. Rozvytok suchasnoho menedzhmentu v Ukraini / U. L. Storozhylova, D. H. Yolkyn // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi. - 2013. - № 4. - S. 44–54. - Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2013_4_6

10. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підруч. / В. М. Шелудько. — 3-тє вид., стер. — Київ : Знання, 2017. — 375 с. ; Sheludko V. M. Finansovy menedzhment : pidruch. / V. M. Sheludko. — 3-tie vyd., ster. — Kyiv : Znannia, 2017. — 375 s.

Стаття надійшла до редакції 02.05.2018.

K.S. Kolesnikova, V.A. Chabarov, I.V. Paschenko

ROLE OF MANAGEMENT IN THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The essence of financial management is considered and analyzed in the article. The schemes reflect the activities of the financial manager, the organizational structure of the financial service of the enterprise. Also, the average wage index of a financial manager in Ukraine in 2017-2018 is analyzed. A chart was constructed and analyzed. Based on this study, a conclusion was made and valuable recommendations were provided.

The company's financial management system includes the adoption of financial decisions on the management of financial resources of the enterprise, as well as financial relations that arise in the process of movement of financial resources.

The activities of the financial manager cover all types of activities of the enterprise - operational, financial and investment.

Modern management is very different from traditional management. Thus, traditional management comes from the presentation of the management process in the form of management implementation of a number of functions, including planning, organization, coordination, activation and control.

The organizational model of the financial service of small enterprises is rather simplistic. The role of a financial director in small businesses is usually performed by a chief accountant.

For large enterprises, the most characteristic is the allocation of special services of financial management. The guiding principle of financial managers is the exclusivity of the firm's interests. The ultimate financial goals determine the entire policy of interaction of employees of the enterprise.

Position financial manager is quite popular in Ukraine, but since 2017 the average wage has fallen. Based on the practical experience of domestic enterprises, it can be concluded that during the formation of financial management at the enterprise, first of all, it is necessary to install internal management.

Key words: *financial management, functions of financial manager, organizational structure, financial service, wages, improvement of financial management system.*

УДК 658.8:338.487(477)

М.О.Горбашевська

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА СУЧАСНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ

У статті проаналізоване маркетингове управління підприємством, яке засноване на сучасній маркетинговій концепції та виражається через досягнення максимальної прибутковості підприємства за рахунок споживчої задоволеності. Розглянуто основні елементи маркетингового управління, які складаються з чотирьох компонентів та мають певні характеристики. Надана характеристика основних маркетингових функцій, які впливають на сучасний туристичний ринок.

Ключові слова: *управління маркетингом, рівні управління, елементи управління маркетингом, SWOT аналіз, PEST аналіз.*

На сучасному етапі розвитку туристичного ринку всі підприємства функціонують в умовах складної, мінливої, з високим ступенем невизначеності, маркетингового середовища, тому управління маркетинговою діяльністю набуває для них особливого значення. Тільки пропозицію споживачам ціннісної, значимої продукції може бути запорукою виживання в конкурентній боротьбі, так як в обмін на вироблені товари і послуги фірма отримує кошти для свого існування і діяльності.

Управління маркетингом - комплексна система взаємопов'язаних і взаємозалежних функціональних елементів, спрямованих на вибір стратегії і тактики розвитку підприємницької структури. Управління маркетингом (формування споживчої цінності) підприємства можна представити у вигляді системи з функціональною залежністю наступних груп елементів, це: комунікаційна політика; товарна політика, цінова політика

та збутова політика.

- Товарна політика являє собою спеціальний розділ маркетингової програми, одну зі складових комплексу маркетингових заходів впливу на ринок, спрямованих на підвищення конкурентних позицій фірми. В даному випадку ця політика стосується споживчих властивостей продукції, що випускається, розробки нових її видів і підвищення конкурентоспроможності, продовження життєвого циклу товару і оптимізації товарного асортименту. Ці заходи мають мету довести якісні характеристики і властивості товару до рівня конкретних запитів споживачів, забезпечити його ефективний збут [1, с. 45].

- Цінова політика має на увазі визначення цінової стратегії поведінки фірми на ринку на тривалу перспективу і цінової тактики на більш короткий період щодо кожної групи, кожного виду товару, сегментів ринку [2, с. 78].

- Збутова політика передбачає планування і формування каналів збуту товарів за прямим, непрямим або комбінованим методом. Прямий метод - організація збутових філій, складів, демонстраційних залів, станцій безпосередньо самою фірмою-виробником, тобто торгівлю через власну збутову мережу. Непрямий метод - торгівля через незалежних посередників. Комбінований метод - торгівля через змішані суспільства і спільні підприємства, а також інші варіанти використання для створення збутової мережі капіталів фірми-виробника і торгових фірм [3, с. 90].

- Комунікаційна політика - планування і здійснення заходів, спрямованих на просування товару на ринок, для чого здійснюються реклама, зв'язки з громадськістю, особисті і персональні продажі, стимулювання збуту, передпродажне і після продажне обслуговування [4, с. 56].

В системі управління маркетингом можна виділити три рівні (рис. 1)

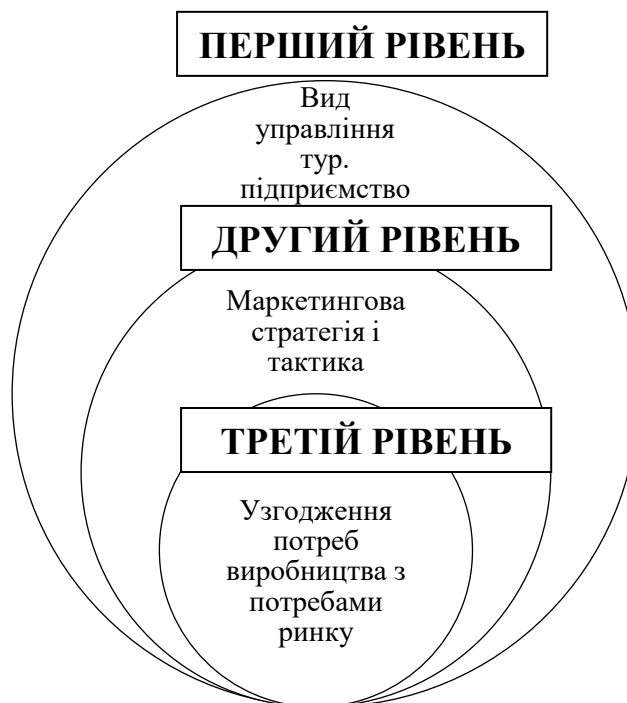


Рис. 1 Рівні управління маркетинговою діяльністю [5, с.98; 3, с. 25; 6, с.104]

Дивлячись на рис. 1, можна визначити, що:

- верхній рівень, що включає види управління організацією сфери малого бізнесу в цілому з урахуванням виконання місії фірми за рахунок реалізації маркетингової діяльності. Даний рівень формує філософію осмислення соціально-етичного маркетингу. Керівники, фахівці організацій малого бізнесу зобов'язані здійснювати системний облік претензій, рекомендацій, побажань цільових покупців щодо вдосконалення споживчих властивостей товарів, послуг, сервісного обслуговування клієнтів;

- середній рівень включає розробку маркетингових стратегій і тактику їх виконання з урахуванням впливу чинників мікро- та макросередовища маркетингу. При цьому дуже важливо створити маркетингову інформаційну систему, сформувані ефективні маркетингові комунікації з владними структурами, цільовими покупцями, інвесторами і партнерами;

- на основному, третьому рівні, система управління реалізує процес узгодження потреб виробництва з потребами ринку з урахуванням реальних можливостей малої організації. Даний рівень функціонального маркетингу здійснює оперативну реалізацію маркетингових планів, програм з використанням маркетингових форм і методів в області товарної, збутової, цінової та комунікаційної політики.

Масштаби маркетингу надзвичайно широкі. За оцінками Європейської асоціації маркетингу, в Україні приблизно 40% населення так чи інакше пов'язані з маркетинговою діяльністю. Щоправда, здебільшого ця діяльність проводиться за відсутності фахових знань, а інколи навіть без усвідомлення її значення та змісту [7].

З розвитком і вдосконаленням ринкових відносин змінювалися значення і визначення маркетингу. Сьогодні їх існує більше 2000, кожне з яких в тій чи іншій мірі відображає його призначення, функції, принципи та головне призначення, функції, принципи та основний зміст.

Одним з найбільш вдалих є визначення поняття маркетингу, запропоноване Американською асоціацією маркетингу в 1985р. Маркетинг згідно їй - це процес проектування, планування, ціноутворення, розподілу, просування на ринку товарів і послуг для здійснення обміну з метою задоволення потреб споживачів, організацій і суспільства в цілому [8]. Головною особливістю маркетингу є те, що його діяльність орієнтується на потреби. Саме потреби споживачів є основним об'єктом уваги виробників товарів і послуг. Девізами багатьох фірм є такі: «Відшукати потреби і задовольнити їх», «Виробляти те, що можна продати, а не намагатися продати те, що виробляється», «Любити клієнта, а не товар». Саме через задоволення потреб споживачів виробники реалізують свою кінцеву мету - одержання прибутку. З цієї особливості випливають такі маркетингові цілі:

1) треба знати ринок, всебічно вивчати стан і динаміку споживчого попиту на даний товар (послугу);

2) максимально пристосовувати виробництво до вимог ринку, щоб підвищити ефективність функціонування підприємства;

3) впливати на ринок і споживчий попит за допомогою всіх доступних засобів з метою формування його в необхідних для підприємства напрямках;

4) розвивати і заохочувати на підприємстві творчий підхід при вирішенні технічних і господарських проблем;

5) організувати доставку товарів в такій кількості, в такий час і таке місце, що більше влаштували б кінцевого споживача;

6) не спізнюватися з виходом на ринок з новою, особливо високотехнологічною продукцією;

7) розбивати ринок на відносно однорідні групи споживачів і орієнтуватися на сегменти, щодо яких підприємство має найкращі можливості.

Маркетингові функції - окремі види або комплекси видів спеціалізованої діяльності, що здійснюються в процесі функціонування підприємства як учасника ринку (табл.1)

Таблиця 1

Функції маркетингу

Функція	Характеристика
Аналітична	- вивчення ринку та споживачів; - вивчення фірмової структури ринку; - вивчення товару; - аналіз внутрішнього середовища фірми
Виробнича	- організація виробництва нових товарів; - організація матеріально-технічного забезпечення; - управління якістю та конкурентоспроможністю продукції
Збутова	- організація системи товароруку; - провадження цілеспрямованої товарної політики; - організація сервісу; - провадження цілеспрямованої збутової політики
Управління	- планування маркетингової діяльності; - організація маркетингової діяльності; - інформаційне забезпечення; - контроль маркетингової діяльності

Джерело: [9, с.92; 10, с. 65]

Маркетингове середовище в туристичній фірмі - сукупність факторів, суб'єктів та сил, що діють за межами туристичної фірми і мають вплив на можливості туристичної фірми та ефективну співпрацю з її клієнтами. Туристична фірма не в змозі управляти цими суб'єктами, силами та факторами. Виходячи з цього розрізняють зовнішнє та внутрішнє середовище туристичної фірми.

Здатність інтеграції туристичної фірми з зовнішнє середовище визначається вбудованими в неї елементами, що представляють собою внутрішнє середовище фірми (табл. 3)

Таблиця 2

Головні елементи внутрішнього середовища

Фактор	Характеристика
цілі	конкретний кінцевий стан або бажаний результат, на досягнення якого спрямовані зусилля організації
структура	кількість і склад її підрозділів, ступенів управління в єдиній системі
завдання	робота, яка повинна бути виконана заздалегідь встановленим способом і у встановлені терміни
технологія	прийнятий порядок зв'язків між окремими видами робіт
люди	колектив організації
організаційна культура	система колективно поділюваних цінностей, переконань, що робить вплив на поведінку окремих працівників, а так само на результати роботи.

Джерело: [1, с.58; 4, с. 39; 9, с.87]

Зовнішнє середовище туристичної фірми — це фактори та чинники, що можуть впливати або впливають на діяльність туристичної фірми, але знаходяться за її межами та функціонують незалежно від фірми. Залежно від характеру впливу — прямого або непрямого — елементи зовнішнього середовища фірми можна поділити на дві групи: макросередовище та мікросередовище.

До мікросередовища туристичної фірми, що складається з організацій, людей та груп, маючих безпосередній вплив на неї: конкуренти, споживачі, постачальники, посередники, громадськість. Макросередовище маркетингу утворюють фактори, в яких туристична фірма здійснює свою діяльність. Зміни в макросередовищі або надають для компанії сприятливі можливості, або таять для неї загрозу [3, с.89]. Компанія не в змозі контролювати зміни у зовнішньому середовищі, але може змінювати свою маркетингову політику. Джерелами інформації є газети, журнали, телебачення, офіційні статистичні дані, матеріали спеціальних досліджень. Аналіз макросередовища часто здійснюється на основі укрупненого угруповання чинників (табл. 3)

Таблиця 3

Елементи макросередовища

Фактор	Характеристика
демографічні умови	чисельність населення, темпи його зміни, розподілу по регіонах країни, показники смертності та народжуваності
соціально-економічні умови	темпи економічного розвитку, розмір і динаміка доходів
науково-дослідні винаходи і відкриття	можливість створення нових, більш досконалих товарів, оновлення продукції, що випускається
природно-кліматичні умови	клімат, місце розташування підприємства

Джерело:[1, с.22; 6, с. 92; 2, с.128]

Для аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників туристичного підприємства, оцінки ризиків і його конкурентоспроможності в галузі використовується SWOT аналіз (рис.2)

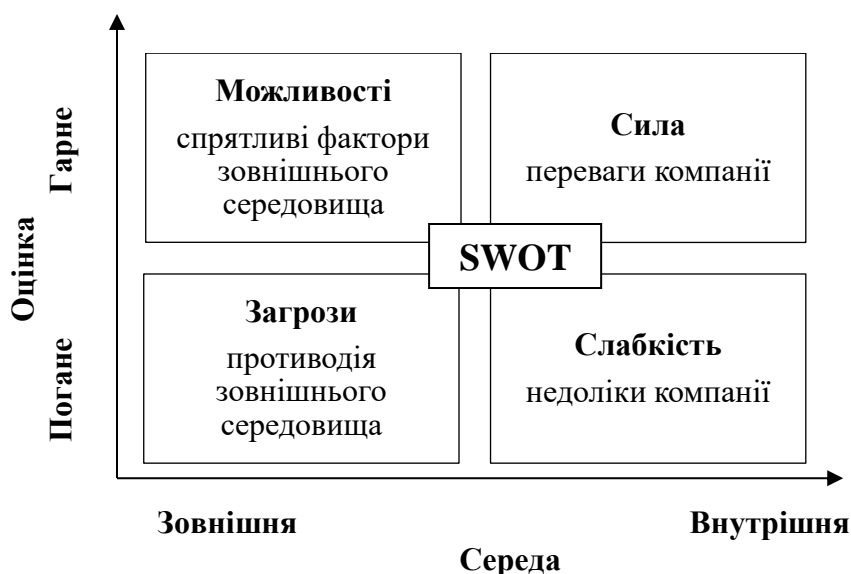


Рис. 2. Елементи SWOT аналізу [6, с.20; 2, с. 35]

Одним з методів аналізу макросередовища: є PEST аналіз. PEST аналіз - простий і зручний метод для аналізу макросередовища (зовнішнього середовища) підприємства. Методика PEST аналізу часто використовується для оцінки ключових ринкових тенденцій галузі, а результати PEST аналізу можна використовувати для визначення списку загроз і можливостей при складанні SWOT аналізу компанії. PEST аналіз є інструментом довгострокового стратегічного планування і складається на 3-5 років вперед, з щорічним оновленням даних [4, с.29]. Може бути виконаний у вигляді матриці з 4 квадрантів (рис. 3) або в табличній формі.

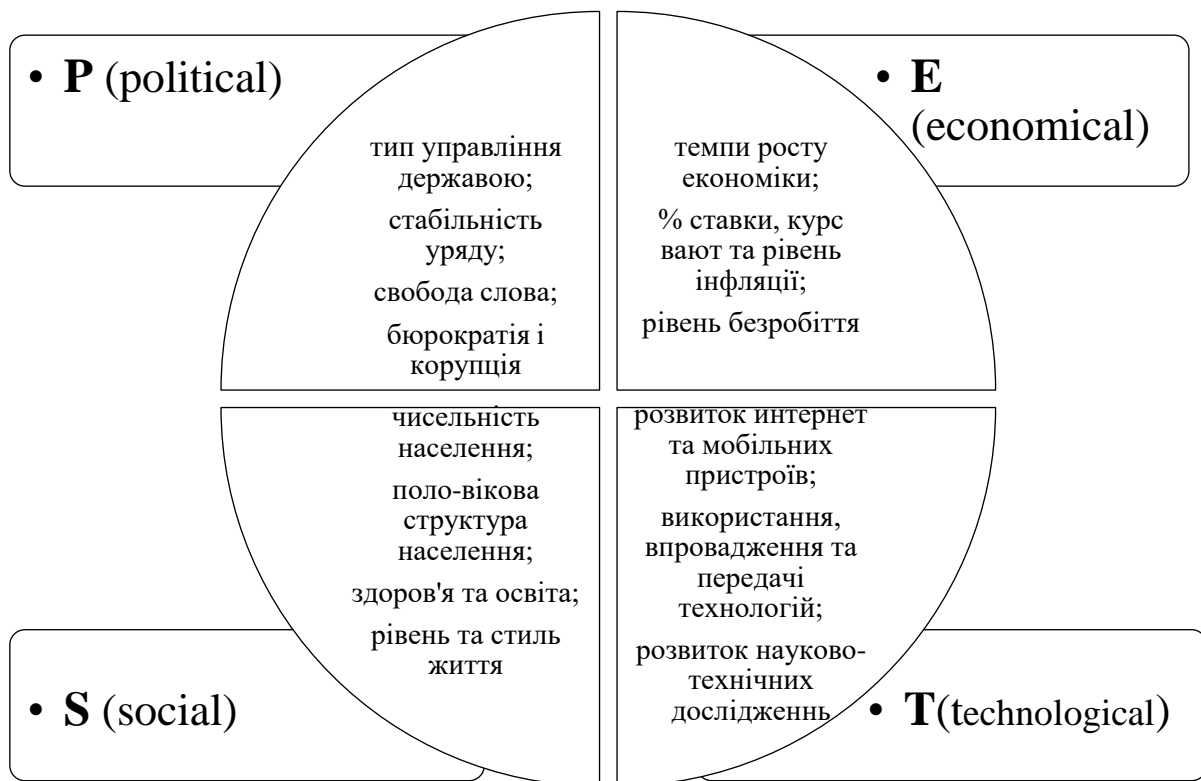


Рис. 3. Матриця PEST аналізу [9, с.32; 10, с. 33; 3, с.124]

Одним з методів аналізу макросередовища: є PEST аналіз. PEST аналіз - простий і зручний метод для аналізу макросередовища (зовнішнього середовища) підприємства. Методика PEST аналізу часто використовується для оцінки ключових ринкових тенденцій галузі, а результати PEST аналізу можна використовувати для визначення списку загроз і можливостей при складанні SWOT аналізу компанії. Туристичні підприємства складаються з зовнішнього та внутрішнього середовищ, які тісно взаємопов'язані між собою: з одного боку, впливаючи та ураховуючи чинники зовнішнього середовища, створюється внутрішнє середовище туристичної фірми, а з іншого боку – туристична фірма має можливість адаптації до зовнішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Богалдин-Малых В.В. Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса: туристические, гостинично -ресторанные и развлекательные комплекс / Богалдин-Малых В. В. – М.: МОДЭК, 2004. – 560 с.; Bogaldin-Malykh V.V.

Marketing i upravlenie v sfere turizma i sotsialno-kulturnogo servisa: turisticheskie, gostinichno -restorannye i razvlekatelnye kompleks / Bogaldin–Malykh V. V. – М.: МОДЕК, 2004. – 560 s.

2. Стоун М. Маркетинг ориентированный на потребителя / М. Стоун. – М.: ФАИР–ПРЕСС, 2003. – 336 с.; Stoun M. Marketing orientirovannyy na potrebitelya / M. Stoun. – М.: FAIR–PRYeSS, 2003. – 336 s.

3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг / Ж.Ж. Ламбен – М.:Наука, 1996. – 490с.; Lamben Zh.Zh. Strategicheskiy marketing / Zh.Zh. Lamben – М.:Наука, 1996. – 490s.

4. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление / Т. А. Гайдаенко. – М.: Эксмо, 2006. – 496 с.; Gaydaenko T.A. Marketingovoe upravlenie / T. A. Gaydaenko. – М.: Eksmo, 2006. – 496 s.

5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.:Прогресс, 1990. – 407с.; Kotler F. Osnovy marketinga / F. Kotler. – М.:Progress, 1990. – 407s.

6. Омельченко В.Я. Международный маркетинг / В.Я. Омельченко – Донецк: ДНУ, 2014. – 192с.; Omelchenko V.Ya. Mezhdunarodnyy marketing / V.Ya. Omelchenko – Donetsk: DNU, 2014. – 192s.

7. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: Анализ, планирование, внедрение, контроль /Ф. Котлер. - СПб:Питер, 1999. – 298с.; Kotler F. Marketing. Menedzhment: Analiz, planirovanie, vnedrenie, kontrol /F. Kotler. - SPb:Piter, 1999. – 298s.

8. Баронів В.В. Інформаційні технології та управління підприємством / В.В. Баронів, Г.Н. Калянов, Ю.Н. Попов, І.М. Тітовскій.- М.: Компанія АйТі, 2004.-364с.; Baroniv V.V. Informatsiyni tekhnologii ta upravlinnya pidpriemstvom / V.V. Baroniv, G.N. Kalyanov, Yu.N. Popov, I.M. Titovskiy.- М.: Kompaniya AyTi, 2004.-364s.

9. Дихтль Е. Практический маркетинг: учеб. пособие / Е. Дихтль. - М.: Высш. Шк., 2008. - 221 с.; Dikhtl Ye. Prakticheskiy marketing: ucheb. posobie / Ye. Dikhtl. - М.: Vyssh. Shk., 2008. - 221 s.

10. Завьялов П.С. Формула успеха: маркетинг: сто вопросов - сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке / П.С. Завьялов – М.: Международные отношения, 1998. – 290с.; Zavyalov P.S. Formula uspekha: marketing: sto voprosov - sto otvetov o tom, kak effektivno deystvovat na vneshnem rynke / P.S. Zavyalov – М.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1998. – 290s.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2018.

M. Gorbachevskaya

MARKETING ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE MODERN TOURISM MARKET

The article analyzes the marketing management of the enterprise, which is based on the modern marketing concept and is expressed through the achievement of maximum profitability of the enterprise due to consumer satisfaction. The main elements of marketing management, which consist of four components and have certain characteristics, are considered. The characteristic of the main marketing functions influencing the modern tourist market is given. At the present stage of development of the tourist market, all enterprises operate in a complex, volatile, high degree of uncertainty, marketing environment, therefore the management of marketing activities acquires a special significance for them. Only the offer to consumers of valuable, significant products can be a guarantee of survival in the competition, as in exchange for the goods and services produced, the firm receives funds for its existence and activities. Marketing Management is a complex system of interconnected and interconnected functional elements, aimed at the choice of strategy and tactics for the development of an entrepreneurial structure. Management of marketing (formation of consumer value) of an enterprise can be

represented as a system with a functional dependence of the following groups of elements, namely: communication policy; commodity policy, pricing policy and sales policy.

The main feature of marketing is that its activity is oriented to needs. It is consumers' needs that are the main focus of the manufacturers of goods and services. The motto of many firms is: "Find the needs and satisfy them", "To produce what can be sold, not to try to sell what is produced," "Love the customer, not the product." It is through satisfaction of consumers' needs that the producers realize their ultimate goal - profit making.

Consequently, marketing activity plays a big role and influences the increase of the firm's efficiency. It is called the "business philosophy", since as philosophy is a science of knowledge, the marketing method of thinking is the basis for the implementation of any commercial transaction. It covers a wide range of tasks that face the leaders of firms: the development of tactics of the firm and the implementation of commodity, pricing, marketing policies and strategies for promoting products on the market.

Key words: *marketing management, management levels, marketing management elements, SWOT analysis, PEST analysis.*

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.5

О.А. Беззубченко, П.В.Бондаренко

ОЦІНКА ВПЛИВУ НЕТАРИФНИХ ЗАХОДІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЄС

На основі аналізу інструментів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності які пропонують міжнародні організації та окремі дослідники їх систематизовано та запропоновано системи їх класифікації. Визначено вплив нетарифних заходів на ефективність регулювання зовнішньої торгівлі України та ЄС для дослідження трансформації системи регулювання вітчизняної зовнішньої торгівлі в умовах поглиблення торговельних відносин з ЄС.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, нетарифні заходи, зовнішня торгівля, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи, кількісні обмеження.

Постановка проблеми. За сучасних умов активізації процесів інтенсифікації розвитку економічної інтеграції, а також міжнародного поділу праці на фоні глобалізації світового господарства зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є ключовим фактором соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності на мікрорівні призначена здійснювати контроль над суб'єктами господарювання як юридичних, так і фізичних осіб, тобто підприємств, фірм, організацій, які експортують чи імпортують товари, предмети та послуги.

Розвиток ЗЕД суб'єктів господарювання України сприяє інтеграції вітчизняної економіки до ринкових процесів на міжнародному рівні, підвищенню її конкурентоспроможності у світовому масштабі, модернізації виробничих процесів, оптимізації використання ресурсів усіх видів, усунення дефіциту, підвищенню загального рівня життя населення країни, вирішенню численних проблем соціально-економічного та екологічного характеру.

Нетарифне регулювання в сучасних умовах розвитку міжнародних економічних відносин, залишається важливою складовою реалізації державної зовнішньоекономічної політики. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішні ринки та стимулюють розвиток експортного потенціалу держави як суб'єкта світогосподарських зв'язків [1].

Нетарифне регулювання як інструмент зовнішньоторговельної політики держави являє собою певну сукупність засобів, а саме: кількісні обмеження, приховані засоби протекціонізму, фінансові та неекономічні засоби, кожний з яких складається з певних методів державного впливу на зовнішньоторговельні відносини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вчених, які внесли вагомий внесок в розробку та вивчення питань інструментів нетарифного регулювання у зовнішньоторговельній політиці країни внесли такі економісти, зокрема, В. Андрійчук, І. Бураковський, О. Гребельник, А. Кредісов, С. Осика, Г. Петрова, В. Пятницький, В. Рокоча, В. Сіденко, А. Філіпенко, А. Яценко та інші. Враховуючи велике розмаїття заходів нетарифного регулювання, міжнародними організаціями і окремими

дослідниками розроблені різні системи їх класифікації. Найбільш відомими є класифікації, запропоновані Міжнародною конференцією з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та СОТ (рис. 1.). Існує класифікація, розроблена групою експертів з питань нетарифного регулювання (GNTV) та групою багатофункціональної підтримки (MAST), яка доповнює класифікаційну схему ЮНКТАД, включаючи значну кількість нових підкатегорій санітарних та фітосанітарних заходів, технічних заходів такі, як експортні заходи, інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею, обмеження, пов'язані з дистрибуцією, обмеження при наданні після продажних послуг, субсидювання, заходи, пов'язані з правом інтелектуальної власності і правилами походження [2,3].

Класифікаційні схеми нетарифних заходів регулювання ЗЕД			
СОТ	<ul style="list-style-type: none"> – участь держави у торгівлі і дозволена урядом обмежувальна практика; – митні адміністративні імпорتنі процедури; – технічні бар'єри в торгівлі; – санітарні і фітосанітарні заходи; – кількісні та специфічні обмеження аналогічного характеру; – імпорتنі збори; – інші. 	ЮНКТАД	<ul style="list-style-type: none"> – паратарифні заходи; – заходи цінового контролю; – автоматичне ліцензування; – кількісні обмеження; – монопольні заходи; – технічні стандарти.

Рис. 1. Класифікація заходів нетарифного регулювання ЗЕД

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед заходів регулювання ЗЕД, які спрямовані на забезпечення захисту економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічних операцій з країнами суб'єктами господарювання країн ЄС, задля дослідження трансформації системи регулювання вітчизняної зовнішньої торгівлі в умовах поглиблення торговельних відносин з ЄС доцільно поглиблено вивчити особливості застосування кількісних обмежень, а саме квотування обсягів торгівлі, тарифних бар'єрів в торгівлі та дотримання стандартів та вимог до імпортованих товарів.

Метою статті є оцінка впливу нетарифних заходів на ефективність регулювання зовнішньої торгівлі України та ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не зважаючи на те, що лібералізація торгівлі найчастіше асоціюється з усуненням тарифних торговельних бар'єрів: ввізного мита, дискримінаційного оподаткування тощо, сучасна практика регулювання зовнішньої торгівлі передбачає активне використання нетарифних інструментів на тлі послаблення можливостей тарифного регулювання через зниження тарифів в результаті діяльності СОТ та інших міждержавних угод, зокрема Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Згідно статистиці у 2017 р. Україною було вжито 5 та ініційовано ще 21 обмеження щодо регулювання зовнішньої торгівлі з країнами світу нетарифними засобами. Для цього Україна в більшості випадків зверталася до застосування технічних бар'єрів в торгівлі (73% в структурі заходів нетарифного регулювання) (рис.2.), спрямованих на технічне співробітництво між Україною та ЄС, гармонізацію технічних регламентів, стандартів та процедур оцінки відповідності .

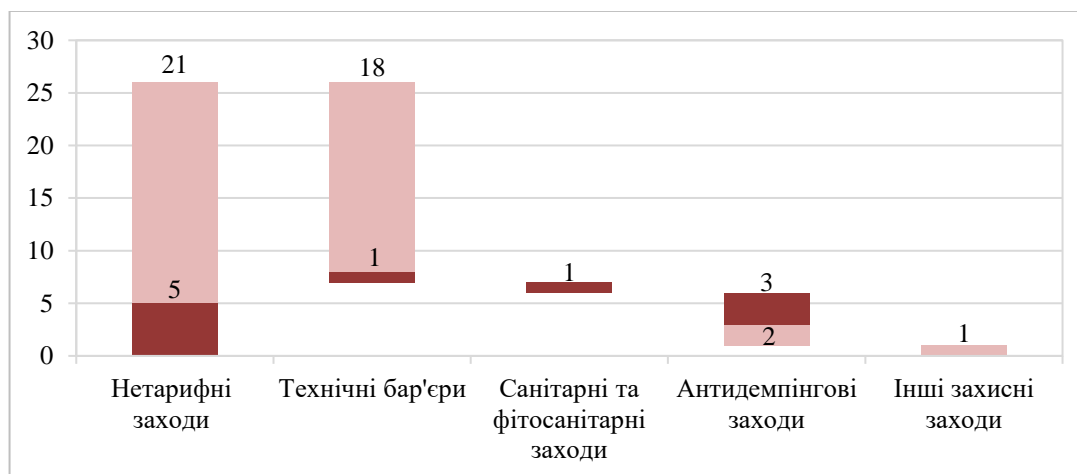


Рис. 2. Кількість прийнятих та ініційованих Україною нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності у 2017 р. [4]

Антидемпінгові заходи склали 19% в структурі заходів нетарифного регулювання ЗЕД України. На заходи санітарного та фітосанітарного захисту, зокрема процедури перевірки продукту на відповідність вимогам, контроль виконання вимог до маркування, етикетування та пакування, гігієнічних вимог, прийшлося, як і на використання компенсаційних та захисних заходів по 4% від загальної кількості вжитих та потенційно застосованих Україною заходів нетарифного регулювання ЗЕД.

У табл. 1. кількісно представлено активність застосування Україною та ЄС заходів щодо нетарифного регулювання двосторонньої торгівлі у 2016-2017 рр. Тенденція щодо перевищення вдвічі кількості застосованих країнами ЄС по відношенню до України нетарифних заходів свідчить про більш жорсткий режим регулювання та контролю виконання ними зовнішньоторговельних операцій з Україною через достатньо низький рівень відповідності вітчизняної продукції, що експортується вимогам ЄС.

Таблиця 1

Нетарифні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ініційовані та застосовані Україною та ЄС у взаємній торгівлі в 2016-2017 [4]

Нетарифні міри	Кількість, од.							
	2016				2017			
	Україна		ЄС		Україна		ЄС	
	Ініційовані	Діючі	Ініційовані	Діючі	Ініційовані	Діючі	Ініційовані	Діючі
Санітарні та фітосанітарні заходи	5	2	20	5	0	1	20	52
Технічні бар'єри	7	2	103	6	18	1	94	2
Захисні міри	0	1	0	0	1	0	0	0
Кількісні обмеження	0	0	5	0	0	0	0	0
Разом	12	5	128	11	19	2	114	54

Україна впроваджувала в дію санітарні та фітосанітарні заходи здебільшого відносно торгівлі з ЄС живими тваринами та продуктами тваринного походження, готовими харчовими продуктами, напоями, зокрема спиртними напоями, оцтом, тютюном, овочами, текстильними виробами. Технічні бар'єри у взаємній торгівлі встановлювалися та застосовувалися протягом року відносно імпорту машин та

електротехнічного обладнання, металів та виробів з них та різних виробничих товарів. Захисні заходи запроваджувалися Україною також, відносно групи пластмасових і гумових виробів [4]

Захист українських споживачів і виробників аналогічних конкуруючих товарів усередині країни та підтримка їх стабільності на внутрішньому ринку України забезпечується адмініструванням кількісних обмежень торговельного обігу, а саме квотування.

Встановлення безмитних тарифних квот ЄС передбачено для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни, тощо). При цьому, для м'яса свинини, м'яса птиці, грибів, яєць та альбумінів встановлено додаткові тарифні квоти.

З 1 жовтня 2017 р. набрав чинності Регламент (ЄС) 2017/1566 Європейського Парламенту та Ради про введення тимчасових «автономних торговельних заходів» для України. Це збільшить обсяг сільськогосподарської продукції, яку Україна зможе експортувати до ЄС відповідно до Угоди про асоціацію і зону вільної торгівлі без сплати митних зборів, і буде сприяти якнайшвидшому усуненню митних тарифів для деяких промислових товарів, як передбачено в Угоді. Крім того, впровадження «автономних торговельних заходів» сприятиме подальшому збільшенню обсягів експорту України до ЄС і компенсуватиме дію обмежувальних заходів, введених Російською Федерацією щодо України.

Так, для 18 товарів тарифні квоти передбачають збільшення обсягів впродовж 5 років з дати застосування торговельних положень Угоди. Загальний обсяг тарифної квоти в рамках ПВЗВТ до 2021 р. на м'ясо птиці на пшеницю буде збільшений на 40 тис. тон., на етанол - на 48,4 тис. тон., на кукурудзу - на 100 тис. тон. (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги тарифних квот України у 2017-2021 рр. в рамках ПВЗВТ

Найменування товару	Загальний обсяг, тис. тон				
	2017	2018	2019	2020	2021
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	960	970	980	990	1000
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	450	500	550	600	650
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	270	290	310	330	350
Етанол	41,6	56,2	70,8	85,4	100
Висівки, відходи та залишки	18	19	20	21	21
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	16,8	17,6	18,4	19,2	20
Виноградний та яблучний соки/Інші цукрові продукти	12	14	16	18	20
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8,4	8,8	9,2	9,6	10
Ячмінна крупа та борошно	6,6	6,9	7,2	7,5	7,8
Мед	5,2	5,4	5,6	5,8	6
Сухе молоко	2,2	2,9	3,6	4,3	5
Оброблена продукція з цукру	2,2	2,4	2,6	2,8	3
Вершкове масло та молочні пасти / Яйця та альбуміни	1,8	2,1	2,4	2,7	3
М'ясо баранини	1,65	1,8	1,95	2,1	2,5
Оброблений крохмаль	1,2	1,4	1,6	1,8	2
Оброблена продукція з молочних вершків	0,34	0,38	0,42	0,46	0,5

В свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для 3 видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці та цукор) та передбачила додаткові

тарифні квоти для м'яса птиці та цукру.

На шляху до безперешкодного використання переваг укладання угоди про вільну торгівлю українські аграрії стикаються з вагомими труднощами, адже багато з агропромислової продукції повинно пройти ліцензування та стандартизування за вимогами ЄС. Саме з цієї причини багато з квот вже другий рік поспіль не заповнюються взагалі.

У більших обсягах до країн ЄС Україною було експортовано пшениці, кукурудзи та ячменя: квоти на них у 2016 р. були найбільші – 950, 400 та 250 тис. тон. відповідно (рис. 3).

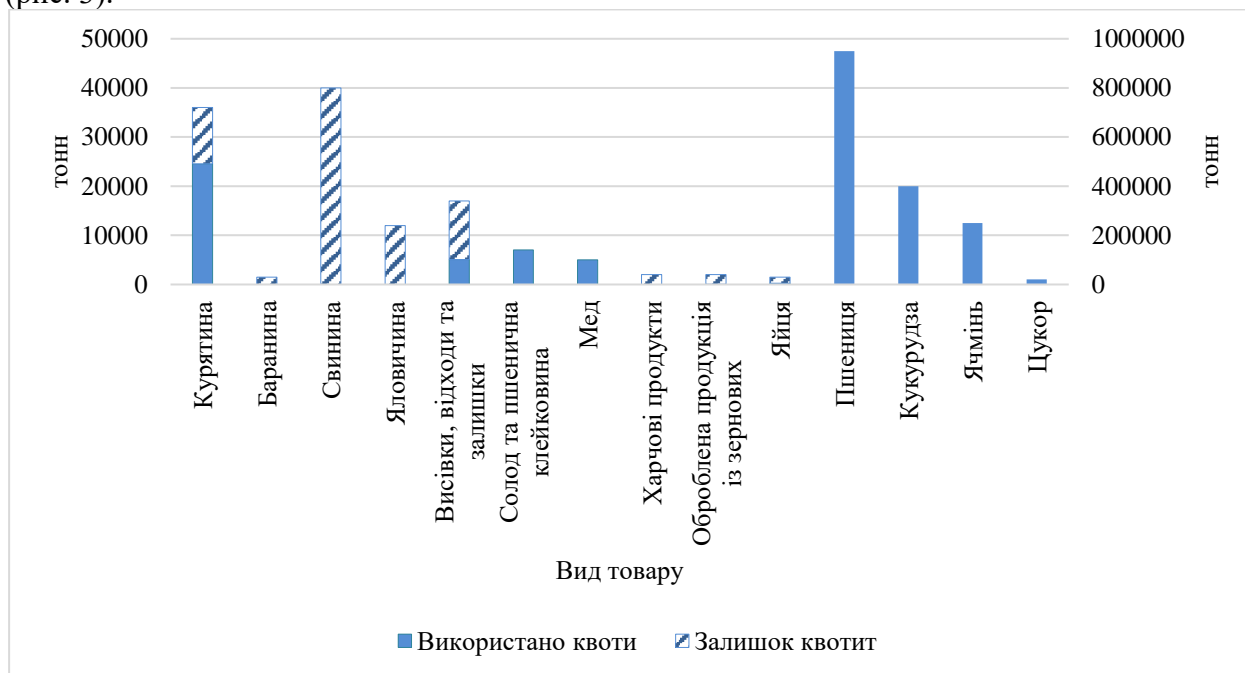


Рис. 3. Обсяги використання тарифної квоти українськими експортерами у 2016 р. [5].

Але якщо ситуація з продукцією рослинництва позитивна, то із м'ясною продукцією ситуація протилежна: квоти залишилися невикористаними, адже усі м'ясні товари (окрім баранини) повинні пройти ліцензування, з чим в українських аграріїв існує ряд проблем. Так у повному обсязі не були використані квоти на експорт свинини – 40 тис. тон, яловичини – 12 тис. тон, баранини – 1,5 тис. тон, продукції з обробленого молока та продуктів переробки солоду та крохмалю – по 2 тис. тон.

В контексті поліпшення рівня конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на ринку ЄС Міністерство аграрної політики України у 2018 р. впровадило потужні програми підтримки аграріїв, зокрема в сферах тваринництва, фермерства, садівництва та виноградарства.

Так, згідно Постанови Кабінету Міністрів України № 107 від 7 лютого 2018 р. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва» уряд компенсує 2500 грн. домогосподарствам за утримання однієї голови молодняка великої рогатої худоби до 13-місячного віку [6].

Окрім того, завдяки урядовій програмі державної підтримки аграріїв у 2018 р. уряд здійснює компенсацію у розмірі 25% (замість 20% у 2017 р.) вартості придбаної сільгосптехніки, 70% вартості обладнання, придбаного у результаті створення кооперативу та 80% здійснених витрат з придбання матеріалу плодово-ягідних культур, винограду та хмелю [5].

Усі товари, які імпортуються на митну територію ЄС в обов'язковому порядку мають відповідати усім вимогам ЄС, спрямованим на забезпечення захисту споживачів.

Ці вимоги суттєво різняться у залежності від конкретного товару, але у цілому можуть бути згруповані за трьома напрямками: технічні вимоги, екологічні вимоги, вимоги у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.

Основні **технічні вимоги** класифікуються у секторах безпеки продукції, технічної стандартизації, упаковки та маркування продукції. Загальні вимоги у сфері безпеки продукції визначені Директивою Європейського Парламенту та Ради 2001/95/ЄС від 3.12.2001 р. “Про загальну безпеку продукції” [5].

Відповідно до положень Директиви, продукт вважається безпечним, якщо відповідає положенням безпеки, передбаченим в європейському законодавстві або, у разі відсутності таких правил, за умови відповідності національним вимогам держави-члена ЄС де він продається, або запускається у ринковий обіг.

Виробник продукції та дистриб'ютор зобов'язані поставляти на ринок продукти, які відповідають загальним вимогам безпеки, забезпечувати споживачів необхідною інформацією щодо потенційної загрози продукту, інформувати відповідні національні органи про факти щодо потенційної або прямої небезпеки продуктів, а також співпрацювати з цими органами у контексті реалізації заходів, вжитих для захисту споживачів.

Процедури з оцінки відповідності здійснюються виробником продукції або третьою стороною, яка несе відповідальність за таку оцінку. В якості третьої сторони виступають уповноважені органи в кожній державі-члені ЄС.

Маркування CE вказує, що продукт відповідає всім діючим вимогам і пройшов процедуру оцінки відповідності. Упаковка товарів, що постачаються на ринок має відповідати вимогам, викладеним у Директиві Європейського Парламенту та Ради 94/62/ЄС від 20.12.1994 р. щодо пакування та поводження з відходами пакування.

Екологічні вимоги до продукції, яка постачається на ринок ЄС складаються з наступних основних елементів [7]:

- регулювання торгівлі небезпечними хімікатами;
- контроль на наявність стійких органічних забруднювачів;
- реєстрація, оцінка, дозвіл та обмеження хімічних речовин (REACH);
- класифікація, маркування та упаковка речовин і сумішей;
- вимоги до засобів захисту рослин та біоцидів.

Поряд з окресленими вище, основними екологічними вимогами також регламентовано імпорт на територію ЄС миючих засобів, добрив, озоноруйнуючих речовин, парникових газів, вимираючих видів тварин, відходів тощо.

Товари, що ввозяться на митну територію ЄС, мають відповідати *санітарним і фітосанітарним вимогам* ЄС щодо захисту здоров'я людей і тварин. Ці вимоги класифікуються у секторах безпеки продуктів харчування та кормів, здоров'я рослин і громадського здоров'я [7].

У разі, якщо у країні-експортері зафіксовано спалах ветеринарного захворювання, яке становить серйозну загрозу для тваринного або громадського здоров'я, ЄС застосовує тимчасові захисні заходи, у тому числі призупинення імпорту з усієї або частини території країни.

Директива Ради ЄС 2000/29/ЄС від 8.05.2000 р. визначає основні вимоги, які застосовуються до рослин та продуктів рослинного походження, що ввозяться на територію ЄС. Зокрема, при імпорті продукції рослинного походження має бути представлено фітосанітарний сертифікат, виданий компетентним органом країни-експортера, проведено процедури фітосанітарного контролю на пункті пропуску, де перетинається митний кордон ЄС. Крім того, до насіння і посадкового матеріалу, що імпортується до ЄС, висуваються специфічні маркетингові умови.

Крім того, до певних видів продукції на рівні ЄС встановлюються маркетингові стандарти, а також застосовуються імпорту обмеження, що також можуть розглядатися як механізми захисту внутрішнього ринку від імпорту товарів, якість і безпека яких не відповідає вимогам ЄС [6].

Висновки. Отже, потреба в диверсифікації заходів регулювання зовнішньої торгівлі України, яка виникає на тлі поглиблення зовнішньоекономічних відносин та активного міжнародного товарообміну, задовольняється застосуванням в системі міжнародної торгівлі більш ефективного і гнучкого протекціонізму, основу якого складають нетарифні інструменти регулювання. Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС з одночасним уникненням високих нетарифних обмежень у двосторонній торгівлі повноцінно можлива за умов приведення національної системи регулювання у відповідність до європейської, адже основними перешкодами у торгівлі виступають не імпорту тарифи, а технічні бар'єри і санітарні вимоги.

Список використаної літератури

1. Пісьмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль: монографія / Л. М. Пісьмаченко. – Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2008. – 366 с.; Pismachenko L. M. Derzhavne upravlinnia zovnishnotorhovelnou diialnistiu v Ukraini: rehuliuвання ta kontrol: monohrafiia / L. M. Pismachenko. – Donetsk: Yuho-Vostok Ltd, 2008. – 366 с.

2. Нетарифні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8217>; Netaryfni zakhody rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8217>

3. Митна справа. Нетарифне регулювання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006616-netarifne-regulyuvannya>; Митна справа. Нетарифне регулювання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006616-netarifne-regulyuvannya>

4. Measures initiated and in force from 2006 and 2017. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tip.wto.org/goods/Forms/GraphView.aspx?period=y&scale=lg>

5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>; Ofitsiyni sait Ministerstva ahrarnoi polityky i prodovolstva Ukrainy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.minagro.gov.ua>

6. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/107-2018-%D0%BF>; . Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/107-2018-%D0%BF>

7. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/>; Ofitsiyni sait Ministerstva zakordonnykh sprav Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018.

O. Bezzubchenko, P. Bondarenko

EVALUATION OF THE IMPACT OF NON-TARIFFS MEASURES ON THE EFFECTIVENESS OF THE UKRAINE–EUROPEAN UNION FOREIGN TRADE REGULATION

In terms of development of international economic relations non-tariff regulation remains an important pillar of public external economic policy implementation. Non-tariff methods of foreign trade regulation is the comprehensive set of prohibitive and restrictive activities preventing the penetration of foreign goods into the home markets and stimulating the development of export capacity of the state as the actor of the world economy.

Non-tariff regulation as an instrument of the state foreign trade policy is a particular set of measures, namely, the quantitative restrictions, the covert measures of protectionism, the financial and non-economic measures, each of which consists of the particular methods of government influence on foreign trade relations.

Despite the trade liberalization is increasingly associated with the elimination of tariff trade barriers, such as import duties, discriminatory taxation and etc., the modern practice of foreign trade regulation actively uses non-tariff instruments amid weakening tariff regulation opportunities due to tariff reduction as a result of WTO activities and other intergovernmental agreements, particularly Ukraine–European Union Association Agreement.

On the way to taking easily advantages of the free trade agreement, Ukrainian farmers face grave difficulties, in fact many agro-industrial products must be licensed and standardized according to EU requirements. That is why a large number of quotas haven't been filled in at all already for 2 years.

In the context of increasing the competitiveness of Ukrainian agricultural products in the EU market, Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine in 2018 implemented the substantial programs of support for farmers, particularly in livestock, farming, gardening and viticulture.

All goods imported in the EU Customs territory must necessarily meet the EU requirements aimed at ensuring consumer protection. These requirements are different considerably depending on the particular product, but generally they can be grouped under three headings: the technical requirements, the environmental requirements, the sanitary and the phytosanitary requirements.

Thus, against the backdrop of the deepening external economic relations and intensive international trade emerging need for diversify methods of the foreign trade regulation in Ukraine is met through using in the international trading system more effective and flexible protectionism based on non-tariff regulatory instruments. Ukraine's integration into the home market of the EU with simultaneous avoidance high non-tariff restrictions in bilateral trade will be fully possible if the national regulatory system is reconciled with the European one, because the main obstacles in trade are not import tariffs, but technical barriers and sanitary requirements.

Key words: *non-tariffs measures, economic policy, foreign goods, foreign trade regulation, technical requirements, the environmental requirements, the sanitary and the phytosanitary requirements.*

УДК 339.56 (477:4-6 ЄС):351.863

Н.В.Балабанова, Д.Є.Ларіна

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС НА РІВЕНЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проведена оцінка інтенсивності зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами ЄС, виявлені ключові показники, які здійснюють вплив на рівень інтенсивності зовнішньої торгівлі між країнами. Здійснена оцінка впливу інтенсивності зовнішньої торгівлі України з ЄС на стан зовнішньоекономічної безпеки країни.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Європейський союз, європейська інтеграція, інтенсивність торгівлі, зовнішньоекономічна безпека.

Актуальність теми дослідження. В умовах глобалізації господарської діяльності актуальним як з теоретичної, так і з практичної точки зору є дослідження і наукове обґрунтування перспективних напрямків розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. На сьогоднішній день головною стратегічною метою соціально-економічного розвитку України є отримання гідної позиції в міжнародному поділі праці, зокрема в сфері зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України, адже це означає формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, побудову розвинутої демократичної держави, зміцнення позиції країни на міжнародній арені, а також можливість отримати істотні техніко-технологічні досягнення, які сприятимуть економічному зростанню і взаємовигідній співпраці України з країнами ЄС, що займають провідні позиції в світовому господарстві. У зв'язку з цим, доцільно оцінити рівень інтенсивності зовнішньоторговельного співробітництва України та ЄС, а також дати оцінку його впливу на рівень зовнішньоекономічної безпеки країни, так як інтеграція України в європейський простір супроводжується цілою низкою як позитивних, так і негативних факторів.

Таким чином, **метою даного дослідження** є оцінка рівня інтенсивності зовнішньоторговельних зв'язків України і ЄС, а також окреслення пропозицій щодо вдосконалення зовнішньоторговельного співробітництва в контексті підвищення рівня зовнішньоекономічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу. За останні роки значно змінилися умови ведення експортно-імпоротної діяльності через підписання Україною цілого ряду міжнародних угод. Так, в 2014 році було підписано Угоду про Асоціацію між Україною та ЄС (яке вступило в силу лише 1 січня 2016 г.). В основі цієї угоди лежить зона вільної торгівлі, яка передбачає створення сприятливого бізнес-середовища, в якій вигоду отримають не тільки європейські, але і вітчизняні підприємства та пересічні громадяни. Ці події істотно розширили експортні та імпорتنі можливості України, одночасно створивши і певні перешкоди. Крім того, особливістю останніх років стало зменшення території України, яка враховується при розрахунку обсягів зовнішньої торгівлі, в результаті окупації Криму та частини Донецької та Луганської областей. Усе це робить зміни умов експорту та імпорту надзвичайно динамічними і вимагає оперативної оцінки ситуації для своєчасної реакції на нові реалії.

Досить інформативним показником, який виступає і як індикатор ступеня зовнішньої торговельної інтеграції країни, і як показник, що характеризує рівень орієнтації країни на торгівлю з певною країною або групою країн в порівнянні з рештою країн світу, на наш погляд, є індикатор інтенсивності торгівлі, який, у нашому випадку, розраховується як відношення частки ЄС в експорті України (%) до частки ЄС в світовому експорті (%), (рисунок 1).

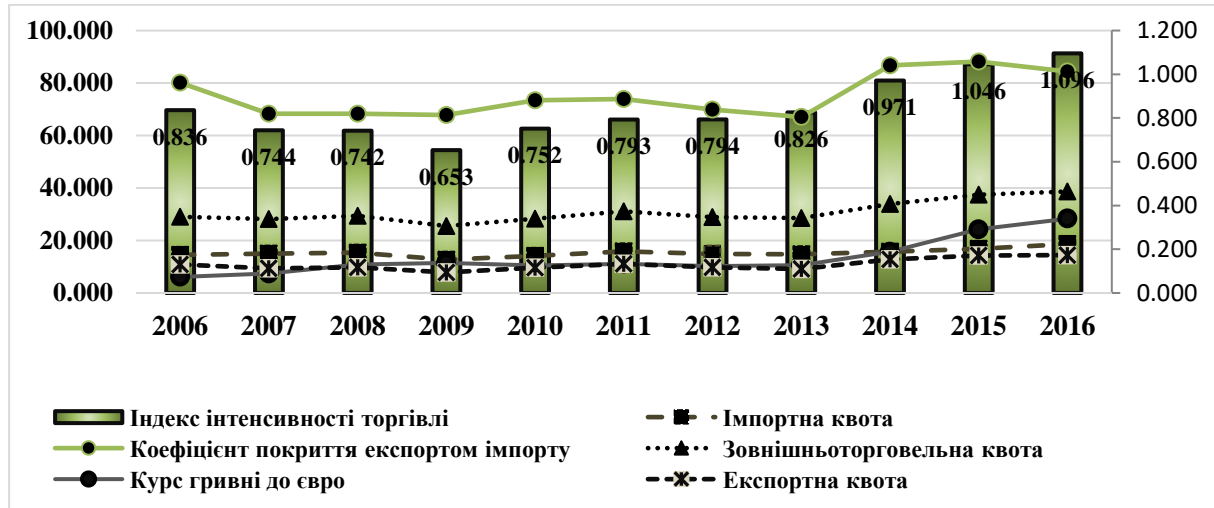


Рис. 1 Динаміка окремих показників, що характеризують зовнішню торгівлю України з країнами ЄС, 2006-2016 рр.

Отже, на основі отриманих значень індексу інтенсивності зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, можна констатувати загальну тенденцію до зростання інтенсивності зовнішньоторговельного співробітництва починаючи з 2010 р. При цьому, якщо протягом аналізованих 2006-2014 рр. зовнішня торгівля України з ЄС відігравала менш важливу роль – відповідні індекси були нижче 1, то протягом 2015-2016 рр. зовнішньоторговельне співробітництво можна розглядати як відносно інтенсивне, адже отримані коефіцієнти переважають 1. Поясненням (частковим) такої ситуації є і більша орієнтація України у зовнішньоторговельній сфері протягом тривалого часу на країни колишнього СРСР (особливо до середини 2000-х років). Так і значним зниженням, і у абсолютному, і у відносному вираженні, обсягів зовнішньої торгівлі України з Російською Федерацією, на фоні деякого зростання зовнішньоторговельного співробітництва з країнами ЄС.

В цілому інтенсивність зовнішньої торгівлі України і ЄС характеризується високою мінливістю і постійно змінюється під впливом великої сукупності різних факторів. У зв'язку з цим, необхідним є виявлення цих факторів та оцінка їх впливу на рівень інтенсивності торгівлі. Для цього було використано метод кореляційно-регресійного аналізу, в рамках якого було здійснено парний кореляційно-регресійний аналіз та на його основі виявлено ступінь та характер взаємозв'язків між показником інтенсивності зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС та системою факторних ознак. У якості останніх обрано наступні: експортна квота, зовнішньоторговельна квота, імпортна квота, курс гривні до євро, коефіцієнт покриття експортом імпорту, індекс відкритості економіки, індекс умов торгівлі.

Результати проведеного парного кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язку рівня інтенсивності торгівлі
 України і ЄС з різними показниками (на основі динаміки змін за 2006-2016 рр.)**

№ Моделі	Фактори впливу	Коефіцієнт кореляції Пірсона (r_{xy})	Коефіцієнт детермінації R^2	Коефіцієнт еластичності E	Рівняння регресії
1	Для зв'язку з експортною квотою	0,961	0,924	0,792	$Y = 6,164x + 17,48$
2	Для зв'язку з імпортною квотою	0,876	0,768	1,44	$Y = 7,911x - 36,95$
3	Для зв'язку з зовнішньоторговельною квотою	0,963	0,927	1,181	$Y = 3,226x - 15,2$
4	Для зв'язку з курсом гривні до євро	0,851	0,724	0,27	$Y = 1,707x + 61,36$
5	Для зв'язку коефіцієнта покриття експортом імпорту	0,874	0,765	1,334	$Y = 1,49x - 28,08$

Проведений аналіз свідчить, що найбільш значимими факторами, які значною мірою можуть впливати на рівень інтенсивності зовнішньої торгівлі України і ЄС є: експортна квота ($r_{xy} = 0,96$), коефіцієнт покриття експортом імпорту ($r_{xy} = 0,87$), зовнішньоторговельна квота ($r_{xy} = 0,96$), імпортна квота ($r_{xy} = 0,88$) і курс гривні до євро ($r_{xy} = 0,85$). Між зазначеними показниками існує тісний та прямий зв'язок, отже, можна відзначити, що саме зростання цих факторів сприяє підвищенню рівня інтенсивності торгівлі України з країнами ЄС. Такі показники, як індекс відкритості економіки і індекс умови торгівлі, із-за їх слабого зв'язку з результативною ознакою (індексом інтенсивності торгівлі) не були взяті до уваги та виключені для подальшого аналізу.

Таким чином, рівняння парної лінійної регресії свідчать про наступний вплив факторів на індикатор інтенсивності торгівлі:

- 1) При зростанні експортної квоти країни на 1%, рівень інтенсивності торгівлі між Україною та ЄС збільшиться на 6,2%;
- 2) Зі збільшенням імпортної квоти на 1%, рівень інтенсивності торгівлі зросте на 7,9%;
- 3) Зростання зовнішньоторговельної квоти на 1% зумовить збільшення індикатора інтенсивності торгівлі на 3,2%;
- 4) Збільшення темпів зростання курсу гривні до євро на 1%, призведе до зростання рівня інтенсивності торгівлі на 1,7%;
- 5) При зростанні значення коефіцієнта покриття експортом імпорту на 1%, рівень інтенсивності торгівлі зросте на 1,5%.

Також відзначимо, що найбільш адекватними моделями є перша і друга моделі, згідно з якими 92% варіації рівня інтенсивності торгівлі пов'язано зі зміною експортної та зовнішньоторговельної квот. Меншу апроксимацію підтверджує четверта модель, яка свідчить про те, що лише 72% варіації рівня інтенсивності торгівлі України з ЄС викликано зміною курсу гривні до євро.

Таким чином, можна зробити висновки про позитивний вплив зазначених чинників на рівень інтенсивності зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами ЄС.

Слід зазначити, що інтеграція України в систему європейського простору, одним з проявів якої є зростання інтенсивності торгівлі між країнами, супроводжується цілою низкою як позитивних, так і негативних явищ, які слід враховувати та мінімізувати (за

необхідності) в контексті забезпечення економічної безпеки України.

Економічна безпека виступає важливою характеристикою національної економіки. З огляду на умови глобалізації, а саме поглиблення взаємозалежності економік різних країн, можемо сказати, що прийняття важливих політичних рішень неможливе без урахування факторів економічної безпеки країни. Так, за визначенням Т. Сака, економічна безпека - це стан держави, який забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому і зростання добробуту її громадян [2, с. 336]. Однією з найважливіших складових економічної безпеки є зовнішньоекономічна безпека, яка на думку З.С. Варналія, полягає в мінімізації збитків держави від впливу негативних зовнішніх чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому розподілі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам [3, с. 50-51]. Подібне визначення можна зустріти і в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки [5].

Основними показниками для аналізу загального стану зовнішньоекономічної безпеки є обсяги експорту та імпорту, структура експорту та імпорту, обсяг ВВП, рівень доларизації національної валюти, частка експорту в ВВП тощо. Ці показники використовуються в подальшому для розрахунку індикаторів зовнішньоекономічної безпеки відповідно до методики і їх подальшої оцінки [4, с. 151].

Методика розрахунку рівня економічної безпеки, затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 № 127, має на меті визначення рівня економічної безпеки України як однієї з основних складових національної безпеки держави. Методика та визначає перелік основних індикаторів економічної безпеки України, їх порогові значення, а також алгоритм розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки.

Так, в 2006 р. рівень зовнішньоекономічної безпеки України складав лише 45% від оптимального, що відповідало незадовільному стану зовнішньоекономічної безпеки. Більш того, зниження рівня зовнішньоекономічної безпеки протягом наступних 1 років склало ще 15% і на сучасному етапі він характеризується як «небезпечний» (30,6% за результатами 2016 р.) (рисунок 2).

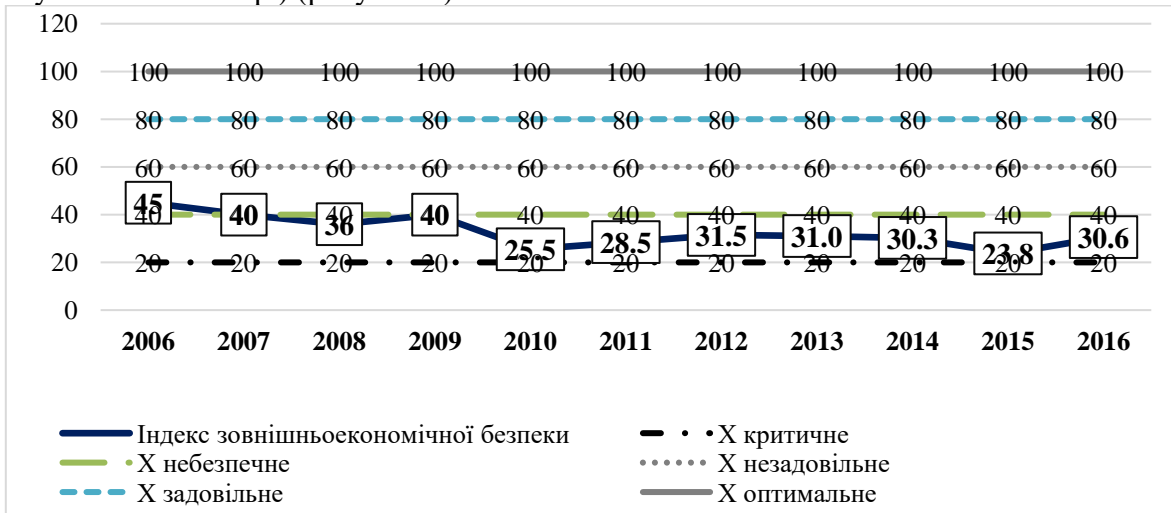


Рис. 2 Динаміка індексу зовнішньоекономічної безпеки України, 2006-2016 рр.

Таке положення було викликано внаслідок істотного погіршення значень усіх індикаторів, включаючи індикатор відкритості національної економіки. Вирішальний вплив на динаміку рівня зовнішньоекономічної безпеки мало зменшення коефіцієнта

покриття експортом імпорту, що знижується вже другий рік поспіль внаслідок випереджаючого зростання обсягів імпорту товарів і послуг над обсягами експортних операцій. Також значно погіршилися показники ефективності використання транзитних потужностей магістральної системи України.

Необхідно відзначити, що на рівень зовнішньоекономічної безпеки впливає багато внутрішніх і зовнішніх факторів. З метою оцінки впливу подальшого поглиблення співпраці України з країнами ЄС та підвищення її інтенсивності у сфері зовнішньої торгівлі на рівень зовнішньоекономічної безпеки країни (результативна ознака) та виявлення умов, необхідних для зростання економічної безпеки держави застосовано багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. В якості факторних ознак була обрана система показників, що характеризує товарні структури експорту і імпорту України та ЄС за їх найбільшою питомою вагою у загальних обсягах експортно-імпортних операціях між країнами та наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Система результативної та факторних ознак кореляційно-регресійного аналізу

Роки	Індекс зовнішньоекономічної безпеки (Y)	Індекс інтенсивності експорту зернових культур (x1)	Індекс інтенсивності експорту олійного насіння (x2)	Індекс інтенсивності експорту тваринної та рослинної олії (x3)	Індекс інтенсивності експорту заліза і сталі (x4)	Індекс інтенсивності експорту машин та транспорту (x5)	Індекс інтенсивності імпорту палива і ПММ (x6)	Індекс інтенсивності імпорту хімічної продукції (x7)	Індекс інтенсивності імпорту машин та обладнання (x8)
2002	45,00	10,09	1,17	5,12	6,74	0,27	0,67	1,22	0,87
2003	47,00	1,49	7,02	5,25	7,14	0,36	1,03	1,17	0,93
2004	48,00	2,78	3,7	5,19	7,72	0,31	0,37	1,25	1,07
2005	48,00	5,1	4,45	6,08	8,17	0,22	0,39	1,26	1,04
2006	45,00	3,1	10,68	10,17	8,8	0,24	0,67	1,24	1,07
2007	40,00	0,83	11,52	14,57	7,17	0,35	0,83	1,23	1,15
2008	36,00	7,24	25,32	7,25	8,07	0,36	1,05	1,17	1,09
2009	40	6,11	29,28	10,61	7,61	0,56	0,93	1,47	0,8
2010	40	1,87	20,43	10,48	10,41	0,46	1,02	1,45	0,8
2011	35	7,54	17,46	6,71	9,61	0,39	0,94	1,33	0,96
2012	30	14,29	21,33	8,64	7,93	0,52	0,93	1,37	0,96
2013	31,04	12,28	22,19	5,57	9,74	0,43	1,47	1,38	0,86
2014	30,25	13,07	18,31	9,1	9,27	0,42	2,69	1,38	0,64
2015	23,75	15,36	16,83	9,99	8,58	0,46	4,4	1,3	0,61
2016	30,6	13,5	17,93	8,64	9,54	0,44	2,45	1,38	0,78

Проведений кореляційний аналіз засвідчив, що між такими показниками як: індекс інтенсивності експорту зернових культур, індекс інтенсивності імпорту палива та ПММ і індексом зовнішньоекономічної безпеки України існує сильний та зворотній зв'язок ($0,7 < r_{xy} < 0,9$). Також зазначимо, що між рівнем зовнішньоекономічної безпеки та інтенсивністю експорту олійного насіння і інтенсивністю імпорту продукції

машинобудування спостерігається помірний та зворотній зв'язок, що вимірюється кореляцією $r = -0,65$ та $r = -0,67$ відповідно. Прямим та помірним зв'язком вимірюється тільки залежність між індексом інтенсивності імпорту продукції машинобудування та рівнем зовнішньоекономічної безпеки ($r=0,61$). Інші показники для подальшого аналізу вилучено, адже результати кореляційного аналізу зазначили їх слабкий вплив ($r < -0,5$) на рівень зовнішньоекономічної безпеки.

Таким чином, виходячи з рівняння багатофакторної регресії $Y = 74.38 - 0.71 \cdot x_1 - 0.24 \cdot x_2 - 0.16 \cdot x_3 - 4.27 \cdot x_4 - 17.05 \cdot x_5$ можна зробити наступні висновки про характер впливу зазначених факторів на індикатор зовнішньоекономічної безпеки:

- 1) При зростанні індексу інтенсивності експорту зернових культур з України до країн ЄС на 1% рівень зовнішньоекономічної безпеки може знизитися на 0,71%;
- 2) Зі збільшенням інтенсивності експорту олійного насіння на 1% з України до ЄС на рівень зовнішньоекономічної безпеки знизиться на 0,24%;
- 3) Зростання показника інтенсивності експорту продукції машинобудування на 1% зумовить падіння рівня зовнішньоекономічної безпеки на 0,16%;
- 4) Зростання індексу інтенсивності імпорту палива і ПММ на 1% в свою чергу зумовить падіння рівня зовнішньоекономічної безпеки на 4,27%;
- 5) Зі збільшенням індексу інтенсивності імпорту машинобудування та транспорту на 1% рівень зовнішньоекономічної безпеки зменшиться на 17,05%.

Також відзначимо, що всі представлені моделі є адекватними, тому що коефіцієнт апроксимації $> 0,8$ ($R^2 = 0,94$). Це означає, що 94% всіх змін рівня зовнішньоекономічної безпеки викликано впливом вищевказаних чинників, а решта 6% - неврахованими факторами.

Звичайно, отримані результати на основі виявлення залежностей між обраними факторами є дещо несподіваними. Адже інтеграція України до системи світового господарства, зокрема до європейського простору розглядається як фактор позитивних зрушень у економіці країни. Проте пояснення виявлених закономірностей криється в недосконалій товарній структурі експорту та імпорту між Україною та ЄС: протягом останніх років ще більшою мірою деформується структура українського товарного експорту в бік зростання в ній частки товарів з низьким рівнем доданої вартості і, навпаки, зростає питома вага імпорту європейських товарів з більш високою високотехнологічною часткою. Звичайно, така ситуація не може розглядатися у якості позитивних зрушень в економіці та може бути загрозливою щодо економічної безпеки країни, за умови збереження зазначених вище тенденцій.

Висновки. Таким чином, одним з найвагоміших напрямків подальшої інтеграції України в європейський простір у сфері зовнішньоторговельного співробітництва є забезпечення відповідного рівня її зовнішньоекономічної безпеки. Збереження зазначених вище негативних тенденцій, послаблює не тільки рівень зовнішньоекономічної сфери, а й здатність забезпечити сталий розвиток національної економіки в умовах євроінтеграції та глобалізації. У зв'язку з цим доцільно розробити концепцію зовнішньоекономічної безпеки держави. Перш за все необхідно стабілізувати курс національної валюти; зробити акцент на інноваційному розвитку, наростити експорт інноваційної продукції, підвищити науково-технологічний рівень вітчизняних підприємств; створити сприятливі умови для залучення інвестицій; оптимізувати торговельний баланс за рахунок розвитку внутрішнього ринку і виробництва; розробити заходи з підтримки тих підприємств, які орієнтовані на експорт та зменшити рівень імпортової залежності за рахунок стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Це дасть можливість не тільки налагодити взаємовигідні зовнішньоторговельні зв'язки з ЄС, а й також збільшити рівень зовнішньоекономічної безпеки країни.

Список використаної літератури

1. Дука Н.С. Теоретичні аспекти аналізу зовнішньоекономічних зв'язків регіону// Актуальні проблеми водного господарства та природокористування: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Рівне, 2009. – С. 159-166; Duka N.S. Teoretichni aspekty analizu zovnishnoekonomichnykh zviazkiv rehionu// Aktualni problemy vodnoho gospodarstva ta pryrodokorystuvannia: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. – Rivne, 2009. – S. 159-166.

2. Сак Т.В. Інформаційні технології та економічна безпека / Т.В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 336–340; Sak T.V. Informatsiyni tekhnolohii ta ekonomichna bezpeka / T.V. Sak // Innovatsiynna ekonomika. – 2013. – № 6 (44). – S. 336–340.

3. Варналії З.С. Економічна безпека: [навчальний посібник] / З.С. Варналії. – К.: Знання, 2009. – 648 с.; Varnaliy Z.S. Ekonomichna bezpeka: [navchalnyy posibnyk] / Z.S. Varnaliy. – K.: Znannia, 2009. – 648 s.

4. Новікова Л.Ф. Зовнішньоекономічна безпека України в умовах глобалізації / Л.Ф. Новікова, К.І. Новікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64vamsue_2011_2\(46\)](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64vamsue_2011_2(46)); Novikova L.F. Zovnishnoekonomichna bezpeka Ukraïny v umovakh hlobalizatsii / L.F. Novikova, K.I. Novikova [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64vamsue_2011_2\(46\)](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64vamsue_2011_2(46)).

5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України No1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF>; Methodichni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoï bezpeky Ukraïny // Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukraïny No1277 vid 29.10.2013 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF>.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Ofitsiynnyy sayt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukraïny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Офіційний сайт UnctadStat [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/EN>; Ofitsiynniy sait UnctadStat [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>

8. Глобалізація та безпека розвитку: [монографія] / О. Г. Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін.; керівник авторського колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ. – 2001. – 733 с.; Hlobalizatsiia ta bezpeka rozvytku : [monohrafiia] / O. H. Bilorus, D.H.Lukianenko ta in.; kerivnyk avtorskoho kolektyvu i nauk. red. O. H. Bilorus. – K.: KNEU. – 2001. – 733 s.

9. Кукурудза І. І. Глобалізація економіки: сутність, виклики та перспективи для України / І.І.Кукурудза // Вісник Черкаського університету. – 2012. – № 4(217). – С. 120-127; Kukurudza I. I. Hlobalizatsiia ekonomiky: sutnist, vyklyky ta perspektyvy dlia Ukraïny / I.I.Kukurudza // Visnyk Cherkaskoho universytetu. – 2012. – № 4(217). – S. 120-127.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2018.

N. Balabanova, D. Larina

**ASSESSMENT OF INFLUENCE OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE
COOPERATION WITH EU COUNTRIES ON THE LEVEL OF FOREIGN
ECONOMIC SECURITY**

The article assesses the intensity of Ukraine's foreign trade cooperation with EU countries, on the basis of which the general tendency of increasing the intensity of foreign trade

cooperation since 2010 has been determined.

In article was used a method of correlation-regression analysis and on the basis of it, the degree and nature of relationships between the indicator of intensity of Ukraine's foreign trade with EU and the system of factor characteristics were revealed. As the last ones, the following indicators were selected: export quota, foreign trade quota, import quota, hryvnia exchange rate to euro, export-import coverage ratio, economy openness index and trade-grade index. It is proved that, with the exception of the last two, there is a close and direct bond between the indicators.

It is noted that Ukraine's integration into European space system, one of the manifestations of which is increase in the intensity of trade between the countries, is accompanied by a number of positive and negative facts which should be taken into account and minimized in the context of providing Ukraine's economic security.

In order to assess the impact of further deepening Ukraine's cooperation with EU countries, increase its intensity in the field of foreign trade and identify the conditions necessary for the growth of the national economic security, a multi-factor correlation-regression analysis has been applied. As a factor attributes, the system of indicators characterizing commodity structures of export and import of Ukraine and EU was chosen for their largest share in the total volume of export-import operations between countries, namely: the export intensity index of grain crops, the export intensity index of oilseeds, the export intensity index of animal and vegetable oils, the export intensity index of iron and steel, the export intensity index of machinery and transport, the import intensity index of fuel and PMM, the import intensity index of chemical products, the import intensity index of mechanical engineering and transport.

The obtained results showed a mainly negative influence, which can be caused by a further growth of intensity of foreign trade in certain goods on the level of Ukraine's foreign economic security. The explanation of the revealed patterns is the imperfect commodity structure of exports and imports between Ukraine and EU, namely: the growth in Ukraine's exports share of goods with a low level on the background of increase in imports of European goods with a higher high-tech share.

It is determined that the necessary measures to reduce the influence of factors of the foreign economic sphere on the country's economic security are: stabilization of the exchange rate of the national currency; implementation of the emphasis on innovative development, increase of export of innovative products; creation of favorable conditions for investments attraction; optimization of trade balance due to the development of domestic market and production, etc.

Key words: *free trade zone, European Union, European integration, trade intensity, foreign economic security.*

УДК 338.001.36

Павлов К.В.

ПІВДЕННИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНІ ОСОБЛИВОСТІ

В даній статті досліджено та оцінено тенденції соціальних та економічних показників, що мають місце на Південному регіональному ринку житлової нерухомості з метою визначення його конкурентних особливостей. В процесі дослідження за основу було взято авторський підхід щодо територіального розмежування країни на окремі регіональні ринки

житла. Дослідження формувалося на демографічних, економічних соціальних, географічних особливостях регіонального ринку. Водночас, дослідження становить регіонального житлового ринку спирається на показники валового регіонального продукту, житлового фонду, капітальних інвестицій в житлове будівництво, обсяги прийнятої в експлуатацію житлової площі, цінове утворення на житлові об'єкти тощо. Загалом, унікальність проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні автором теоретичних та практичних гіпотез щодо ефективності функціонування регіональних ринків житла в Україні в основу яких покладено соціальні, економічні, емпіричні, переваги регіону. За результатами проведеного дослідження нам вдалося обґрунтувати особливості становлення конкуренції в Південному регіоні, а також їх вплив на ринкову пропозицію та попит.

Ключові слова: конкурентні особливості, конкурентоспроможність, ринкова пропозиція, попит на ринку, регіонування, ціноутворення, регіональний ринок житла, житловий ринок, південний регіон, житловий ринок південного регіону.

Постановка проблеми. Загалом, характер господарського та промислового територіального освоєння держави чітко простежується в специфіці регіонального профілю господарства певних її територій. Тому, очевидним та зрозумілим є взаємозв'язок між функціонуванням ринкових процесів регіону з соціально-економічним потенціалом та господарською оцінкою самого регіону. В зв'язку з цим, а також з врахуванням авторського підходу до регіонального розподілу, особливої загальності аналізу соціальних та економічних чинників впливу набуває Південний регіон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень стосовно становлення та функціонування ринку житлової нерухомості в Україні висвітлено в наукових роботах таких вчених, як: А.М. Асаула, А.Г. Грязнової, М.Л. Крушицького, І.В. Кривов'язюка, Т.Г. Молодченка, В.І. Павлова, Р.А. Перельот, С.А. Сівця, А.І. В той же час, дослідженню ринкового становлення, а також соціальних та економічних особливостей, що впливають на ринок житла в окремих регіонах країни було приділено недостатньо уваги, що потребує подальшого і більш поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження тенденцій та оцінка соціальних та економічних показників Південного регіону України; їх вплив на регіональний ринок житлової нерухомості в межах зазначеного регіону. До основних завдань слід віднести: аналіз різних складових соціально-економічних особливостей регіону; емпіричне обґрунтування гіпотези взаємозв'язку основних чинників розвитку регіону з обласними (локальними) ринками житла.

Виклад основного матеріалу. Південний регіон, за площею, посідає в країні четверту позицію – 112450 кв.км. (18,6%) та останнє місце за чисельністю наявного населення – 4601,6 тис. осіб (10,8%). Регіональне угруповання об'єднує Одеську, Миколаївську, Херсонську області, Автономну Республіку Крим та місто Севастополь [1].

В його межах знаходиться найбільша кількість населених пунктів, а саме: 184 населених пунктів міського типу, одне, з яких, місто республіканського значення - Севастополь та найменшу кількість населених пунктів сільського типу – 3628 одиниць [1].

Зазначений регіон, насамперед, характеризується тим, що всі області, які ним об'єднані та АР Крим мають морське узбережжя, тим самим являються рекреаційним центром України. До того ж, даний регіон відзначається важливим транспортно-морським з'єднанням держави з різними країнами світу [1].

Південний регіон займає вигідне територіальне розташування та відмінні суспільні позиції. Однією з особливостей даного регіону є наявність сухопутних кордонів з Румунією та Молдовою. В той же час, сусідніми до даного регіону зі сторони водного

розмежування є такі країни: Болгарія, Туреччина, Грузія. До того ж, завдяки наявності широко розвиненої річкової транспортної мережі, регіон володіє транспортним сполученням з більшістю країн Європи.

Наявність морських портів, які розташовано узбережжям регіону, береги якого омиваються Чорним та Азовським морями, мають величезне значення, особливо якщо мова йде про питання реалізації економічної діяльності країни на міжнародному рівні. Відмінні транспортні та географічні характеристики Південного регіону виділено також розвиненою сіткою транспортних з'єднань і коридорів, що функціонують на його території.

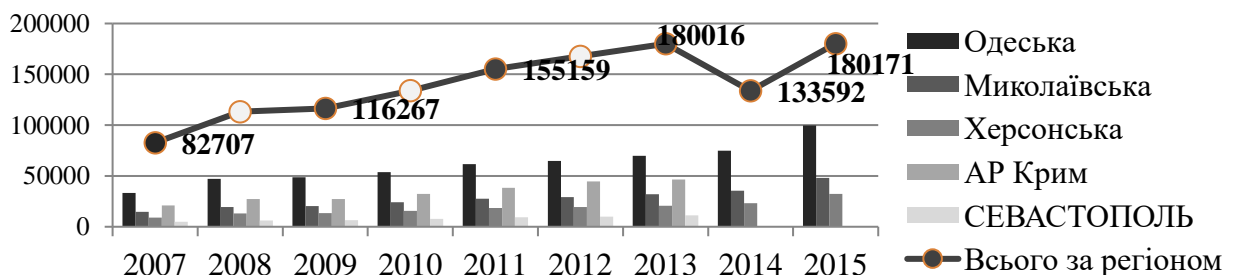
Як вже було зазначено, в Південному регіоні має місце розвинена мережа транспортних з'єднань річками: Дніпро, Дунай, Південний Буг. Також через територію регіону прокладено транзитні трубопроводи різного специфічного призначення.

Господарська частина Південного регіону базується на транспортуванні вантажів, будівельній галузі, також окремо слід виділити рибну ловлю. Це промислово-аграрний регіон, в якому загальна доля промислового сектору більше, як вдвічі переважає сільське господарство.

Загалом, даний регіон спеціалізується на рекреації, вирощуванні різних сільськогосподарських культур та їх переробці. Машинобудівний комплекс регіону характеризується виробництвом спеціалізованого обладнання для харчової та легкої промисловостей, приладо- та верстатобудування, транспорті.

Також, однією з провідних галузей є харчова промисловість, що займає близько третини питомої ваги усього промислового виробництва. Трохи менша частка належить машинобудуванню, хімічній промисловості та електричній енергетиці. В загальній структурі машинобудівного комплексу, окремо слід виділити суднобудування, адже регіон володіє високорозвиненим портовим комплексом. Окремо, в Миколаївській області, слід виділити кольорову металургію, що займає близько чверті усього її промислового виробництва в державі. Також важливою особливістю загальної господарської структури галузей є те, що велику долю в ньому займають зв'язок, транспорт, рекреація тощо.

Валовий регіональний продукт Південного регіону. В цілому, Південний регіон, за показниками економічного розвитку, займає найнижчі позиції серед шести нами виокремлених регіонів та становить – 180171 млн.грн. Важливо відмітити те, що у зв'язку з окупацією Російською Федерацією території Автономної Республіки Крим в 2014 році та по сьогоднішній день, в процесі здійснення нами розрахунків, показники його соціально-економічних активності до уваги не взято.



* Побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 2, 10].

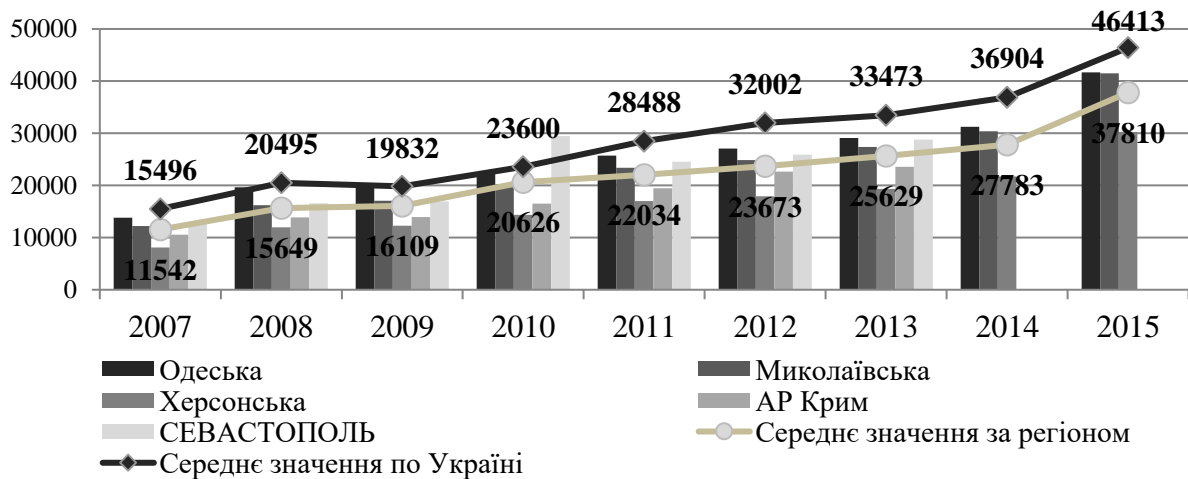
** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 1. Динаміка обсягів валового регіонального продукту Південного регіону, (на 1 січня 2016 року, млн. грн.)

Звісно, лідером регіону є Одеська область, адже за показниками валового регіонального продукту в масштабах країни посідає п'яту позицію та станом на 1 січня

201 року склав – 99761 млн.грн. (рис. 1).

Якщо ж, розглядати загальні економічні показники регіону крізь призму валового регіонального продукту у фактичних цінах з розрахунку на одну особу, то ситуація на 1 січня 2016 року мала наступний вигляд: Одеська область – 41682 грн.; Миколаївська область – 41501 грн.; Херсонська – 30246 грн. До того ж, Південний регіон посів п'яту сходинку серед шести можливих, оскільки середнє значення щодо ВРП, в розрахунку на одну особу, на початок 2016 року становило – 37810 грн., в той час, як середнє значення даного показника по країні знаходилося на рівні – 56413 грн. (рис. 2).

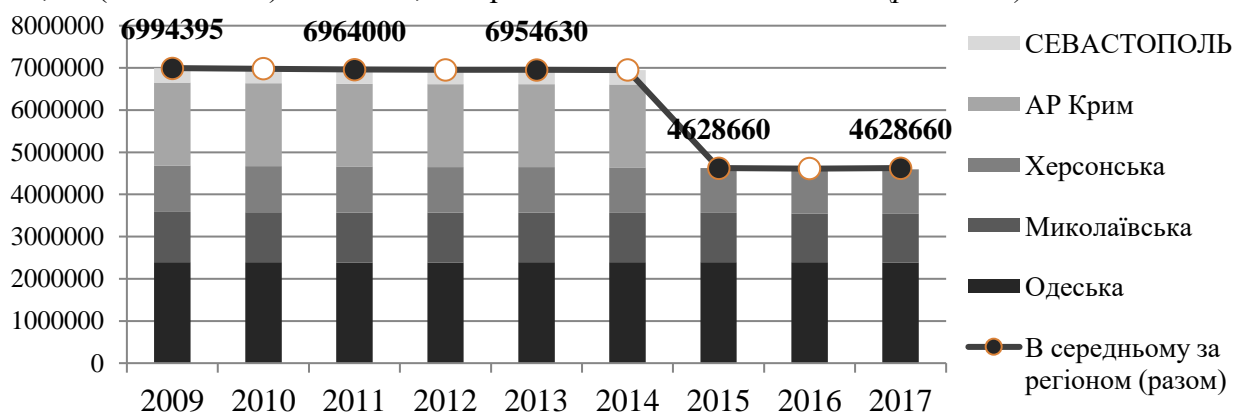


* Побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [1, 2, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 2. Динаміка обсягів валового регіонального продукту Південного регіону у розрахунку на одні особу, (на 1 січня 2016 року, млн. грн.)

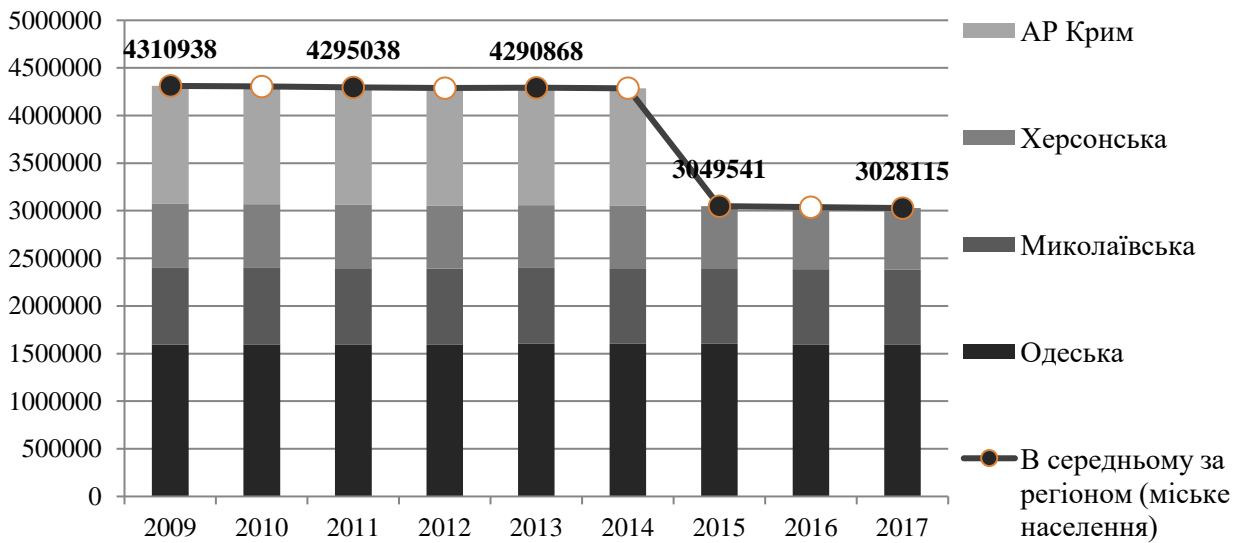
Урбанізація, чисельність та густина населення Південного регіону. Південний регіон, за показниками чисельності населення, посідає 5 місце серед шести можливих. Його показник на початок 2018 року становив – 4628660 осіб. В той же час регіон характеризується середнім рівнем урбанізації, адже частка його міського населення становить – 65,4% (3028115 осіб) проти – 34,6% (1564176 осіб) населення, що проживає в сільській місцевості (рис 3, 4, 5).



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 2, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

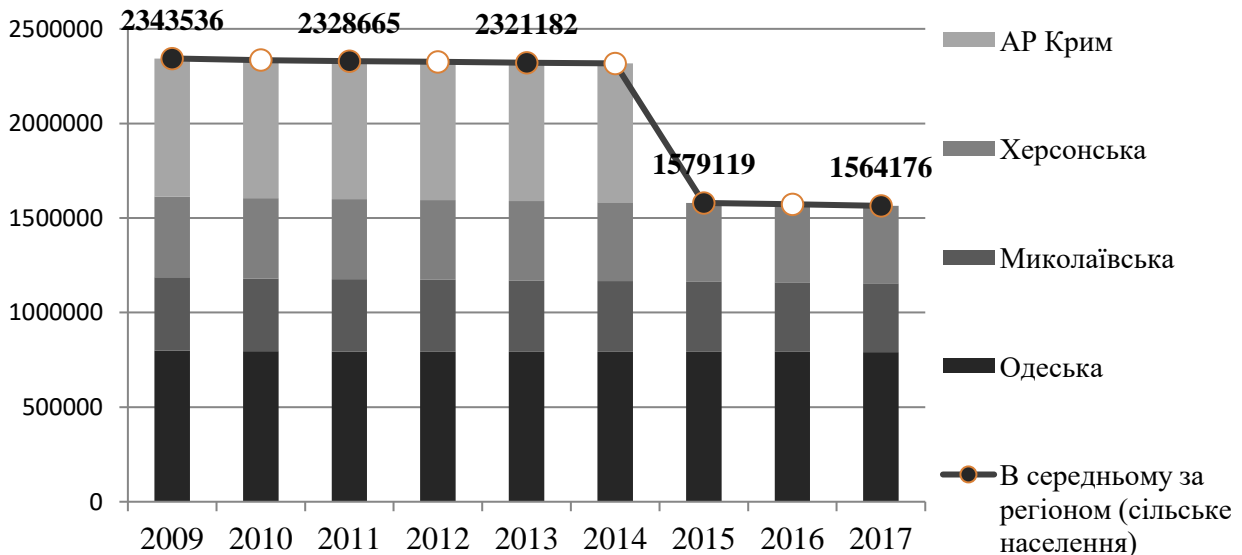
Рис. 3. Динаміка чисельності наявного населення Південного регіону в розрізі областей, (на 1 січня; осіб)



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 2, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 4. Динаміка чисельності наявного населення в містах Південного регіону в розрізі областей, (на 1 січня; осіб)



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 2, 10].

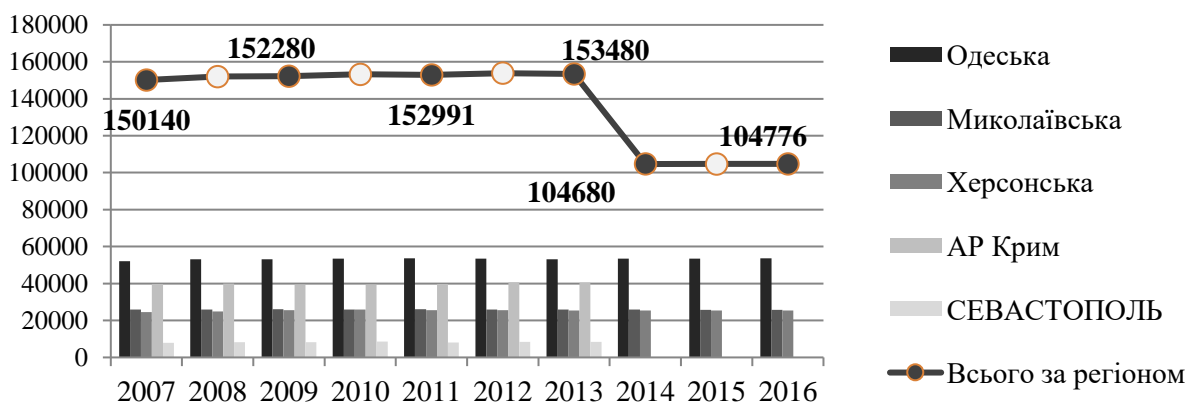
** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 5. Динаміка чисельності наявного населення в сільській місцевості Південного регіону в розрізі областей, (на 1 січня; осіб)

Градація найбільших міст в Південному регіоні за показниками обсягів їх населення має наступний вигляд: Одеса - 1 010 912 осіб; Миколаїв - 489 146 осіб; Севастополь - 344 853 осіб (на 1 січня 2014 р.); Сімферополь - 338 319 осіб (на 1 січня 2014 р.); Херсон - 293 299 осіб; Керч - 149 566 осіб (на 1 січня 2014 р.); Євпаторія - 107 040 осіб (на 1 січня 2014 р.); Ялта - 78 200 осіб (на 1 січня 2014 р.); Феодосія - 69 145 осіб (на 1 січня 2014 р.) [1, 10].

Також слід відмітити те, що за останні десятиріччя утворилася своєрідна система міського розселення в межах регіону з ядром Одеської агломерації. Показники середньої густоти населення в регіоні становить – 57,7 чол./кв.м. В той же час, найнижчим даний показник є в Херсонській області та становить – 37,0 чол./кв.м.

Житловий фонд Південного регіону. Станом на січень 2017 року включає в себе – 104776 млн. кв.м. житлової площі, що складає близько – 10,7% відносно загальних обсягів по країні. Слід зауважити, що обсяги житлового фонду регіону значно скоротилися відносно 2013 року – майже на третину (на 2013 рік – 153480 млн.кв.м). Викликане таке явище агресією Російської Федерації проти України та неправомірного захоплення території Автономної Республіки Крим, на території якої знаходиться близько – 48971 млн.кв.м житлової площі. Як слідство, даний регіон, з-поміж інших шести нами виділених, за показниками наявного житлового фонду займає п'яту позицію. За умови статистичного розподілу житлового фонду серед областей, що включено до Південного регіону маємо наступний вигляд: Одеська область – 51,2%; Миколаївська – 24,6%; Херсонська – 24,2% (рис. 6).



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 6. Динаміка показників житлового фонду Південного регіону, (тис.кв.м. загальної площі)

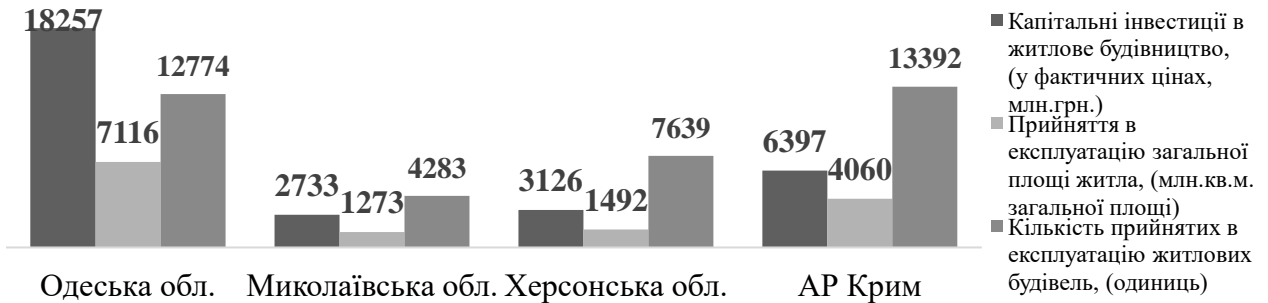
Житловий фонд регіону, що знаходиться у містах, складає – 64588 млн.кв.м, загальна частка якого відносно країни становить – 10,9%. Слід також відзначити те, що майже половина міського житлового фонду регіону знаходиться в місті Одеса та сягає – 31711 млн.кв.м. Південний регіон чітко вирізняється з-поміж інших суттєвою перевагою кількості наявного житлового фонду в містах – 61,6%, проти - 38,4%, що розташовано у сільській місцевості (рис. 7).



*Побудовано та систематизовано автором [1, 10].

Рис. 7. Розподіл житлового фонду Південного регіону відносно міст та сільської місцевості, (на 1 січня 2017 року, млн.кв.м. загальної площі)

В продовж – 2007-2016 років, в межах Південного регіону, було прийнято в експлуатацію – 15248 млн.кв.м загальної площі житла, а це близько - 15,6% від загальнонаціонального показника. З яких в Одеській області закумульовано близько – 7116 млн.кв.м; Миколаївській - 1273 млн.кв.м; Херсонській – 1492 млн.кв.м; АР Крим – 4060 млн.кв.м (за період 2007-2013); м. Севастополь – 1307 млн.кв.м (за період 2007-2013 рр.) (рис. 8).

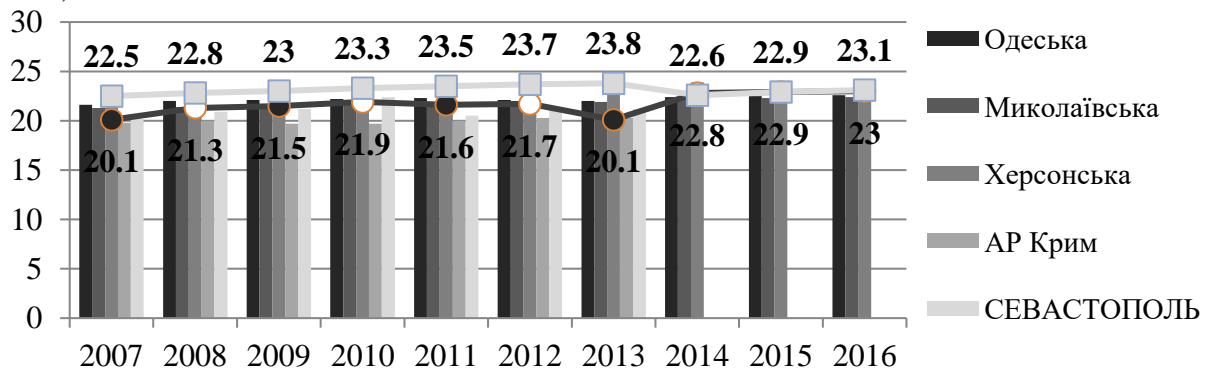


*Побудовано та структуровано автором, [1, 10]. **АР Крим за 2007-2013 роки
Рис. 8. Будівельна діяльність Південного регіону за період 2007-2016 рр.

Що стосується обсягів капітальних інвестицій в житлове будівництво, то, за даний період, на Південний регіон припало – 32643 млн.грн. у фактичних цінах, що складає близько – 10,2 % від загального показника по Україні.

Забезпеченість населення Південного регіону житловим фондом. За показниками забезпеченості населення житловим фондом, Південний регіон посідає перед останню позицію та становить – 23,0 кв.м загальної житлової площі з розрахунку на одну людину. В той же час середній показник по країні знаходиться на рівні – 23,1 кв.м./осіб. Що стосується даного показника за областями та районами, що включено до меж даного регіону, ситуація має наступний вигляд: Одеська обл. – 22,6 кв.м./осіб; Миколаївська обл. – 22,4 кв.м./осіб; Херсонська обл. – 24,1 кв.м./осіб; АР Крим – 20,3 кв.м./осіб (на 1 січня 2014 року); м. Севастополь – 21,3 кв.м./осіб (на 1 січня 2014 року).

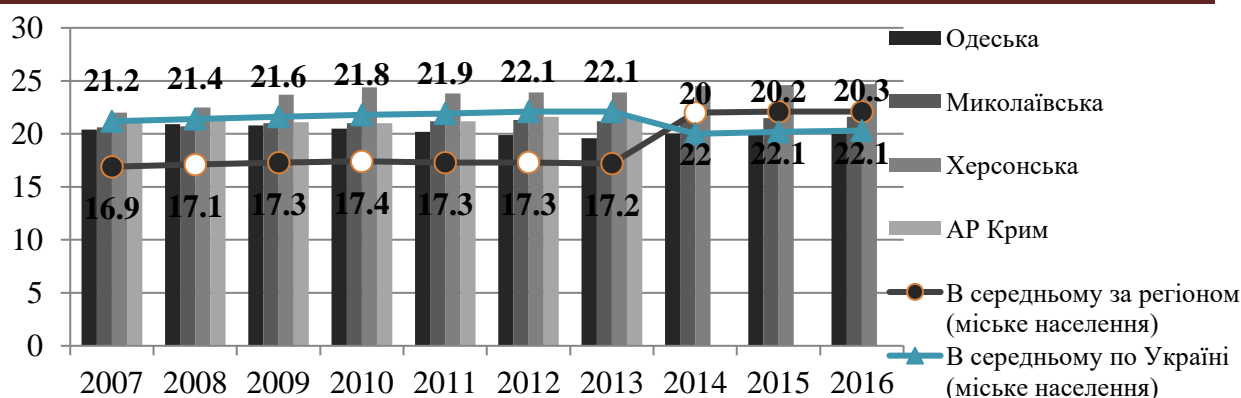
В свою чергу, Південний регіон характеризується невисокими показниками забезпеченості житлом на території сільської місцевості. Найбільше значення даного показника було відзначено в Одеській області, що становило – 27,6 кв.м./осіб, найменше в Херсонській області – 23,2 кв.м./осіб. В той же час, середнє значення по країні складало – 29,1 кв.м./осіб, за регіоном – 25,0 кв.м./осіб. (рис. 9, 10, 11).



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

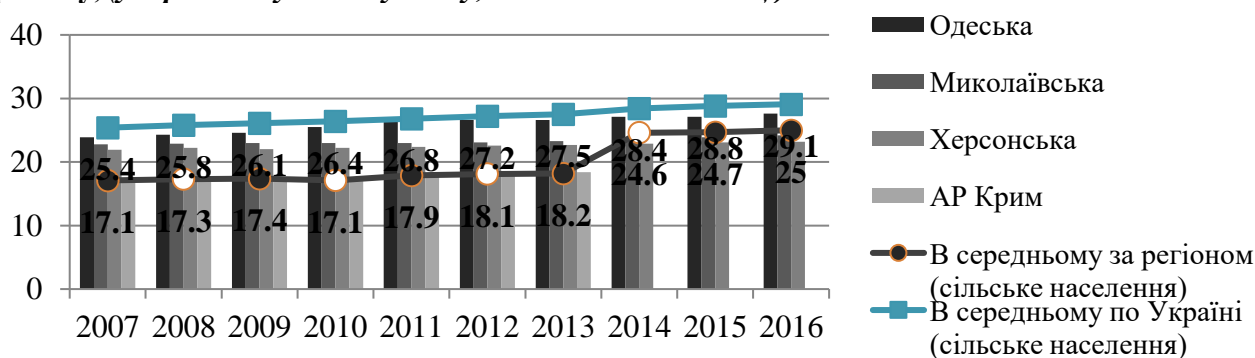
Рис. 9. Динаміка рівня житлового забезпечення населення Південного регіону, (у середньому на одну особу; кв.м. загальної площі)



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 10. Динаміка рівня житлового забезпечення населення в містах Південного регіону, (у середньому на одну особу; кв.м. загальної площі)



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел [1, 10].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 11. Динаміка рівня житлового забезпечення населення в сільській місцевості Південного регіону, (у середньому на одну особу; кв.м. загальної площі)

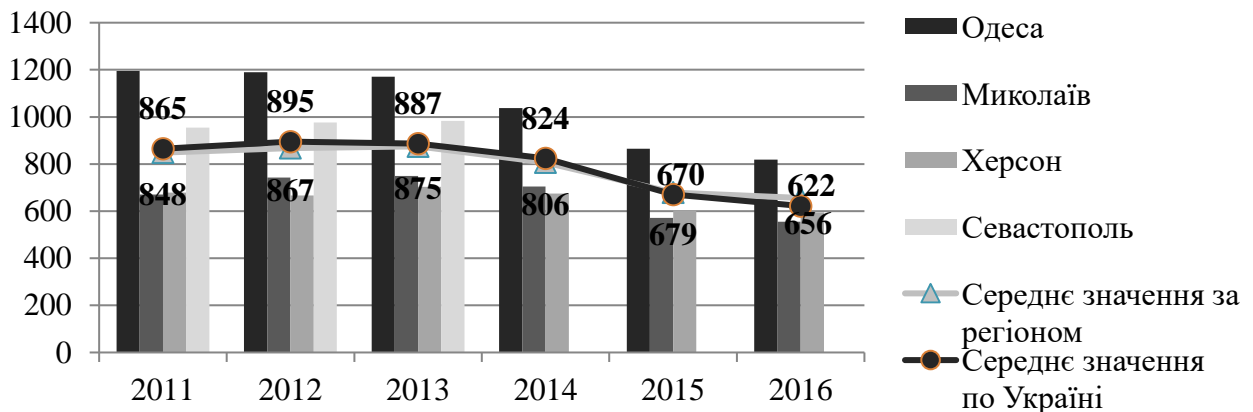
Рівень попиту на ринку житлової нерухомості Південного регіону відображають показники демографічного становища та різні соціо-економічні показники, що диференційовано за різними аспектами. Південний регіон, за показниками демографічних характеристик, в порівнянні з іншими займає опосередковану позицію. Показники відносно пропорції народжуваності та смертності мають такі тенденції – 47967 осіб проти 67433 осіб.

Зайнятість та доходи населення Південного регіону. Рівень зайнятого населення становить – 56,7 %. Якщо досліджувати даний показник окремо за областями, що включено до даного регіону, то ситуація має такий вигляд: Одеська – 56,7 %; Миколаївська – 57,5 %; Херсонська – 55,8 %. Виходячи з вище викладеного, можна побачити, що за показниками рівня зайнятості населення регіон посідає опосередковану позицію серед шести нами окреслених.

Ціноутворення на об'єкти житлової нерухомості Південного регіону. Загалом, тенденції процесу ціноутворення на ринку житлової нерухомості Південного регіону за обласними центрами різняться. В період 2011-2013 років ціни на житлові квадратні метри в межах регіону, як і по всій території України, мали тенденцію до збільшення. Так відбувалося аж до останнього кварталу 2013 року після чого ситуація на ринку почала кардинально змінюватися. На фоні катастрофічного масштабу девальвації національної грошової одиниці та зменшення рівня купівельної спроможності населення

ціни на нерухомість набули від’ємної динаміки та значення. Найвищий ціновий показник за квадратний метр площі житла на ринку станом на кінець 2016 року було зафіксовано в місті Одеса – 819 дол.США; найнижчий в місті Миколаїв – 555 дол.США. Загалом, середнє цінове значення за Південним регіоном за квадратний метр житла в 2016 році становив – 656 дол.США (рис. 12) [3,4,9].

На сьогодні, після кризового періоду з 2014 року, споживацька аудиторія знову почала активно проявляти інтерес до житлової нерухомості. В переважній більшості – це новозбудовані житлові об’єкти, що характеризуються підвищеним рівнем зручностей та планування, особливо в курортних містах та рекреаційних зонах.



*Побудовано та систематизовано автором на основі джерел: [3,4,9].

** 2014-2016 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 12. Динаміка показників середньої вартості квадратного метра житлової нерухомості в обласних центрах Південного регіону, (дол. США)

Висновок. В умовах глобальних проявів конкуренції, оцінка соціально-економічних особливостей регіону, яка поєднує в собі демографічні, географічні, економічні та інші чинники має вирішальну роль у ринковому процвітанні зазначеного регіону.

Досліджуючи Південний регіональний ринок житлової нерухомості було здійснено аналіз його основних соціально-економічних показників: валового регіонального продукту, наявного населення, житлового фонду, обсягів житлової площі, що прийнято в експлуатацію, капітальних інвестицій та цінового утворення.

В результаті здійсненого дослідження вдалося підтвердити взаємозв’язок економічно розвинених областей з розвитком ринку нерухомості, що свідчить про тенденцію до збільшення обсягів в найбільш соціально захищених областях наявного на ринку житла.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.; Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : ofitsiyni sait. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 19.02.18). – Nazva z ekrana.
2. Індеси фізичного обсягу валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу за 2003-2013 роки [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.; Indeksy fizychnoho obsiahu valovoho rehionalnoho produktu u rozrakhunku na odnu osobu za 2003-2013 roky [Elektronnyi resurs] // Derzhavna

sluzhba statystyky Ukrainy : sait. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 19.02.18). – Nazva z ekrana.

3. Консалтингова компанія «Увекон» [Електронний ресурс] : офіц. веб-ресурс аналіт. компанії-оцінювача ТОВ. – Київ, 2002–2018. – Режим доступу: <https://www.ua-region.com.ua/32553089> (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.; Konsaltnyhova kompaniia «Uvekon» [Elektronnyi resurs] : ofits. veb-resurs analit. kompanii-otsiniuvacha TOV. – Kyiv, 2002–2018. – Rezhym dostupu: <https://www.ua-region.com.ua/32553089> (data zvernennia: 19.02.18). – Nazva z ekrana.

4. Консалтингова компанія «SV-Development» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svdevelopment.com/ua/web/house_costs/ (дата звернення: 19.02.18). – Назва з екрана.; Konsaltnyhova kompaniia «SV-Development» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.svdevelopment.com/ua/web/house_costs/ (data zvernennia: 19.02.18). – Nazva z ekrana.

5. Павлов К. В. Змістова характеристика функціонування регіональних ринків нерухомості / К. В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал. – Луцьк, 2017. – № 1. – С. 102-109.; Pavlov K. V. Zmistova kharakterystyka funktsionuvannia rehionalnykh rynkiv nerukhomosti / K. V. Pavlov // Ekonomichnyi chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky : zhurnal. – Lutsk, 2017. – № 1. – S. 102-109.

6. Павлов К. В. Регіональні особливості формування конкурентних відносин між суб'єктами ринку житлової нерухомості в Україні / К. В. Павлов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : [зб. наук. пр.] / ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України”; редкол.: В. С. Кравців (відп. ред.) [та ін.] – Львів, 2017. – Вип. 4(126). – С. 38-42.; Pavlov K. V. Rehionalni osoblyvosti formuvannia konkurentnykh vidnosyn mizh subiektamy rynku zhytlovoi nerukhomosti v Ukraini / K. V. Pavlov // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy : [zb. nauk. pr.] / DU “Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy”; redkol.: V. S. Kravtsiv (vidp. red.) [ta in.] – Lviv, 2017. – Vyp. 4(126). – S. 38-42.

7. Павлов К. В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні : монографія / К. В. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 250 с.; Pavlov K. V. Rehuliuвання investytsiino-zhytlovykh vidnosyn v Ukraini : monohrafiia / K. V. Pavlov. – Rivne : NUVHP, 2013. – 250 s.

8. Павлов К. В. Фінансово-бюджетні механізми реалізації антимонопольної політики на ринку житлової нерухомості України: регіональний контекст / К. В. Павлов // Економічний форум : наук. журн. – 2018. – № 1. – С. 73–80.; Pavlov K. V. Finansovo-biudzhetni mekhanizmy realizatsii antymonopolnoi polityky na rynku zhytlovoi nerukhomosti Ukrainy: rehionalnyi kontekst / K. V. Pavlov // Ekonomichnyi forum : nauk. zhurn. – 2018. – № 1. – S. 73–80.

9. Портал нерухомості domik.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://domik.ua/> (дата звернення: 20.02.18). – Назва з екрана.; Portal nedvyzhymosty domik.ua [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://domik.ua/> (data obrashcheniia: 20.02.18). – Nazvanye s ekrana.

10. Статистичний збірник “Україна в цифрах 2016” [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 21.02.18). – Назва з екрана.; Statystychnyi zbirnyk “Ukraina v tsyfrakh 2016” [Elektronnyi resurs] // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : sait. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (data zvernennia: 21.02.18). – Nazva z ekrana.

Стаття надійшла до редакції 02.05.2018 р.

Pavlov K.V.

HOUSING PROPERTY OF UKRAINE: TRENDS AND COMPETITIVE FEATURES

In this article, the tendencies of social and economic indicators taking place in the Southern regional market of residential real estate in order to determine its competitive characteristics are researched and evaluated. In the process of research, the author's approach to the territorial division of the country into separate regional housing markets was taken as the basis. The research was formed on the demographic, economic, social, and geographic features of the regional market. At the same time, the study of the situation of the regional housing market is based on the indicators of the gross regional product, housing stock, capital investment in housing construction, the volume of residential space adopted in operation, price formation for housing objects, etc. In general, the uniqueness of the study is to substantiate the author of theoretical and practical hypotheses concerning the effectiveness of the functioning of regional housing markets in Ukraine, based on the social, economic, empirical, and regional benefits. According to the results of the study, we were able to substantiate the features of the situation of competition in the Southern region, as well as their impact on market supply and demand.

First and foremost, this region is characterized by the fact that all the regions that are united and the Crimea have a seacoast, thus they are the recreational center of Ukraine. In addition, this region is marked by an important transport and maritime connection of the state with different countries of the world. The presence of seaports located on the coast of the region whose banks are washed by the Black and Azov Seas are of great importance, especially when it comes to the question of the implementation of economic activity of the country at the international level. Excellent transport and geographic characteristics of the Southern region are also highlighted by the developed network of transport connections and corridors operating on its territory. The economic part of the Southern region is based on the transportation of cargoes, the construction industry, as well as separate fishing. This is an industrial-agrarian region in which the total share of the industrial sector is more than double the prevalence of agriculture.

Also, one of the leading industries is the food industry, accounting for about a third of the share of total industrial production. A slightly smaller share belongs to machine-building, chemical industry and electric power. In the general structure of the machine-building complex, the shipbuilding should be singled out, since the region has a highly developed port complex. Separately, in the Mykolaiv oblast, it is necessary to allocate non-ferrous metallurgy, which occupies about a quarter of all its industrial production in the state. Another important feature of the overall economic structure of the industries is that the lion's share in it is occupied with communication, transport, recreation, etc.

Consequently, in the context of global competition, the assessment of the socio-economic characteristics of the region, which combines demographic, geographical, economic and other factors, plays a decisive role in the market prosperity of the region. In general, the Southern regional housing market is characterized by high figures of the existing population directly in the capital of the country and in its surroundings; low population density of other adjacent areas, not high density of population, average and high indicators of humanity in rural settlements.

As a result of the carried-out research it was possible to confirm the interconnection of economically developed regions with the development of the real estate market, which indicates a tendency to increase the volumes in the most socially protected areas available in the housing market.

Key words: *competitive features, competitiveness, market offer, market demand, regionalization, pricing, regional housing market, housing market, southern region.*

О.В. Захарова, В.С. Гнідіна

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На основі розрахунку ключових індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки було визначено та обґрунтовано закономірності інноваційно-інвестиційного розвитку України, досліджено причини відхилення індикаторів безпеки країни від критеріальних значень. З застосуванням інструментарію кореляційно-регресійного моделювання визначено систему показників, що суттєво корелюють з динамікою індексів інноваційно-інвестиційної безпеки, та проведена кількісна оцінка цих взаємозв'язків на основі побудови системи регресійних моделей. Удосконалено методичний підхід щодо ідентифікації порогових значень окремих індикаторів (зокрема рівня іноземного інвестування економіки), що доцільно включити до системи моніторингу відповідних загроз економічній, зокрема інноваційно-інвестиційній безпеці.

Ключові слова: економічна безпека, інноваційно-інвестиційна складова, індикатори безпеки, інноваційно-інвестиційний розвиток, прямі іноземні інвестиції, зони небезпеки, оптимальні зони.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки інноваційно-інвестиційна діяльність розглядається як важливе джерело її розвитку, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність економіки країни. Проте, наразі ситуація ускладнюється зниженням інноваційно-інвестиційної активності в Україні, а саме зменшенням фінансування науково-технічних робіт, зменшенням частки високотехнологічної продукції, низьким рівнем впровадження інновацій тощо. Це супроводжується виникненням загроз інноваційно-інвестиційній безпеці, що не мають дієвих механізмів їх нейтралізації, що призводить до послаблення рівня безпеки України. В цих умовах актуальним питанням стає аналіз та дослідження тенденцій інноваційно-інвестиційного розвитку, а також визначення їх впливу на рівень безпеки України з урахуванням сучасних реалій та визначення окремих підходів до її ідентифікації з позицій загроз та ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтуванню наукових підходів до визначення сутності, складових та розробки інструментарію оцінки рівня економічної безпеки присвячені наукові праці багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких можна зазначити таких, як О.І. Амоша [1], О.І. Барановський [2], З.С. Варналій [3], В.М. Геєць [12], І.О. Губарева [5], Я.А. Жаліло [8], А.А. Мазаракі [7], А.В. Степаненко [19], Л.Ф. Новікова [14], Ю.М. Харазішвілі [18,20] та ін. Особливості формування інноваційно-інвестиційної безпеки як вагової складової економічної безпеки країни, її роль у формуванні високого рівня загальної безпеки виступають предметом досліджень таких науковців, як Г.В. Дурицька [6], Є.В. Дронь [20], В.І. Кириленко [9], О.І. Копилук [10], К.І. Новікова [13], А.В. Матковський [11] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійний інтерес до проблем безпекознавства та велику кількість робіт, присвячених аналізу складових інноваційно-інвестиційної складової економічної безпеки країни, існує потреба визначення сучасного стану інвестиційно - інноваційної безпеки, а також існуючих і потенційних загроз та способів їх попередження на основі розробки системи моніторингу окремих індикаторів безпеки.

Метою статті є поглиблення теоретико-методичних основ оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку України в контексті забезпечення економічної безпеки держави та моніторингу її рівня на основі систематизації факторів впливу та загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для країн пострадянського простору необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання є перехід до економіки, що базується на інвестиціях та інноваціях. Україною було обрано інноваційно-інвестиційну модель економіки, у рамках якої посилена увага приділяється здійсненню наукових досліджень та пошуку інвестиційних ресурсів для фінансування найбільш перспективних проектів і впровадження їхніх результатів у виробництво, але побудова такої системи можлива лише після створення інституційного підґрунтя на основі забезпечення усіх складових економічної безпеки.

Враховуючи взаємозумовленість процесів відтворення інвестиційного та інноваційного потенціалів країни виникла необхідність поєднання понять інноваційної та інвестиційної безпеки. Тому чинні Методичні рекомендації (2013 р.) визначають інвестиційно-інноваційну безпеку як стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної сфери з метою зростання поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості [17].

Індикатори інвестиційно-інноваційної безпеки України та їхні порогові значення визначені в Методичних рекомендаціях розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 року. Серед індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки виділяють наступні [17]:

- валове нагромадження основного капіталу;
- відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій;
- інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища;
- відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП;
- частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках;
- питома вага ВВП України у світовому обсязі ВВП;
- співвідношення обсягу виконаних науково-технічних робіт та ВВП;
- питома вага спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи;
- частка витрат на проведення науково-дослідних робіт, що фінансуються за рахунок державного бюджету;
- питома вага спеціалістів науково-технічної сфери діяльності у загальній чисельності зайнятого населення та ін.

Саме на основі цих Методичних рекомендацій було проаналізовано закономірності інноваційно-інвестиційного розвитку України [16,17]. В результаті розрахунків були визначені значення складових індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки (табл. 1), а також для кожного індикатора були виставлені характеристичні значення, які визначають рівень економічної безпеки, в залежності від діапазону, в який потрапив той чи інший показник (від критичного до оптимального).

Таблиця 1

Індикатори інвестиційно-інноваційної складової безпеки України (2010-2016 рр.)

Показник	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		Крит	Опт
	Значення*		Значення*		Значення*		Значення*		Значення*		Значення*		Значення*			
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	16,98	К	17,42	К	19,54	НБ	17,63	К	14	К	13,55	К	15,20	К	18	30
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	64,83	НБ	56,91	НБ	65,02	НЗ	66,87	НЗ	68,64	НЗ	79,34	О	56,27	НБ	55	85
Частка продукції, реалізованої на конкурентних ринках країни, %	48,3	К	49,8	К	49,2	К	45,7	К	47,5	К	42,70	К	45,70	К	50	80
Відношення чистого приросту ПП до ВВП, %	4,22	НБ	4,30	НБ	4,09	НБ	2,23	К	0,23	К	2,170	К	1,560	К	4	7
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,83	НБ	0,73	НБ	0,75	НБ	0,77	НБ	0,66	НБ	0,62	НБ	0,71	НБ	0,5	3
Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, % ВВП	0,34	НЗ	0,29	НБ	0,33	НЗ	0,33	НЗ	0,26	НБ	0,21	НБ	0,27	НБ	0,2	1
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації %	13,9	НЗ	16,2	З	17,4	З	16,8	З	16,1	З	17,36	З	18,90	З	5	35
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, %	3,8	НБ	3,8	НБ	3,3	НБ	3,3	НБ	2,5	К	1,40	К	1,82	К	3	25
Чисельність спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення (на 1 тис. осіб)	5,7	НБ	5,4	НБ	5,2	НБ	4,9	К	4,8	К	5,6	НБ	5,4	НБ	5	22
Частка осіб, що користуються послугами Інтернету, %	22	НБ	28,7	НБ	35,3	НЗ	40,8	НЗ	46,2	З	49,0	З	53,0	З	20	80
Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, відсотків	39,81	К	39,03	К	35,65	К	36,79	К	33,58	К	34,25	К	35,64	К	50	90
Розмір економіки України, відсотків до світового ВВП	0,21	НЗ	0,23	НЗ	0,24	НЗ	0,24	НЗ	0,17	НБ	0,11	К	0,12	К	0,15	2,50
Відношення експорту роялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових та конструкторських розробок, послуг в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях, відсотків до ВВП	0,017	К	0,018	К	0,020	К	0,024	К	0,014	К	0,014	К	0,014	К	0,4	1,5
Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, % ВВП	5,3	К	13,2	НБ	12,2	НБ	1,5	К	1,3	К	0,9	К	1,1	К	10	25

Примітка: складено авторами на основі [16,17]. *К-критичне, НБ – небезпечне, НЗ – незадовільне, З – задовільне, О - оптимальне

Аналіз показника валового нагромадження основного капіталу показує, що з 2010 р. до 2016 р. він не мав стабільної динаміки, що характеризувалося зміною періодів зростання періодам зниження, але лише за 2012 р. його значення було вище критичного рівня (18%) і становило 19,54% до ВВП. За період 2013–2015 рр. значення валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП знижувалося. Це спричинило перехід від «режиму стабілізації» до «режиму проїдання» у 2014 р., коли показник мав найнижчий рівень (14,0%). У 2016 р. цей показник становив 16% від ВВП. Причиною стало збільшення реального ВВП, що зумовлено поліпшенням ділових очікувань в економіці країни [4].

Показник відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій було оптимальним лише у 2015 р. (79,34%), у 2010-2016 рр. коливається у межах 56–80%, що також супроводжується високим ступенем зносу основних засобів.

Показник частки продукції, реалізованої на конкурентних ринках країни протягом останніх шести років коливався від 42% до 50%, цей рівень можна назвати критичним, тобто менш ніж половина продукції реалізується на ринках, які мають ознаки конкурентного середовища. Тобто спостерігається негативне явище – поступове зростання ринків з ознаками домінування та монополізації, на яких конкуренція відсутня.

Також показник відношення чистого приросту ПІІ до ВВП протягом 2010-2012 рр. знаходиться на небезпечному рівні, а саме приблизно 4%, а у 2013-2016 рр. погіршується, що зумовлено впливом ПІІ через суттєве падіння гривні та інші дестабілізуючі чинники. Серед основних факторів, що створюють перешкоди для іноземних інвесторів, можна виділити: складне податкове законодавство, адміністративний тиск митних та податкових органів через затримки у відшкодуванні ПДВ, використання практики авансових платежів з податку на прибуток та затримки в оформленні вантажів на кордоні тощо.

Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП протягом 2010-2016 рр. дорівнює менше 1%, що свідчить про критичний рівень показника. Частка підприємств, що впроваджували інновації, у кількості промислових підприємств у середньому за 2010–2016 рр. становила 16,67%, тобто знаходиться у межах задовільного (більше 15%). Питома вага реалізованої інноваційної продукції у 2010–2016 рр. була в межах 1,8-3,3%, що свідчить про небезпечне значення у 2010-2013 рр. та критичне у 2014-2016 рр. Значення показника відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету приймало значення в межах незадовільного та небезпечного у різні періоди, що ще раз підтверджує недостатність фінансування сфери наукової діяльності за рахунок українських державних коштів.

Беззаперечно важливим показником інноваційно-інвестиційної безпеки є відношення кількості спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи, до загальної кількості зайнятих. Протягом 2010–2014 рр. цей показник скоротився з 5,7 до 4,8 осіб на 1000 осіб активного населення, а у 2015-2016 р. це значення знову збільшилося до 5,4 осіб, що говорить про небезпечний рівень індикатора. Це може бути пов'язано з недостатнім престижем праці науковців, невисоким рівнем заробітної плати цієї категорії зайнятих та відтоком наукових кадрів за кордон.

Стан інноваційної безпеки також характеризує ступінь охоплення інформаційними технологіями. Підсумки опитування домогосподарств засвідчили позитивну динаміку, тому що у 2016 р. частка осіб, які повідомили, що за останні 12 місяців користувалися Інтернетом, становила 53% (задовільний рівень), що на 31% більше, ніж у 2010 р.

Індикатор розміру економіки України у світовому ВВП протягом 2010–2016 рр. коливався у межах 0,111–0,24%, що свідчить про його критичний рівень. Розмір економіки країни у світовому ВВП не може бути великим за слабких темпів її розвитку,

чим і характеризується наразі національна економіка. Також причиною падіння економіки стала політична та економічна нестабільність, яка сприяла погіршенню показників соціально-економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Показник відношення експорту роялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових розробок, послуг в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях у відсотках до ВВП у 2010-2016 рр. знаходився на критичному рівні, зокрема в середньому 0,07% від ВВП, що підтверджує низький рівень участі України у міжнародному трансфері технологій і високу вартість придбаних технологій.

Отже, наведені значення індикаторів безпеки України вказують на те, що інноваційна та інвестиційна сфера діяльності знаходяться у кризовому стані та розрізняються лише ступенем поглиблення певних кризових явищ.

Визначені значення показників стали основою для розрахунку інтегрального індексу інноваційно-інвестиційної безпеки України [17]. Задля цього було проведено нормування вищезазначених індикаторів за допомогою лінійної функції таким чином, щоб характеристичні значення індикаторів потрапляли в зіставні за величиною інтервали. На основі нормованих показників та їхніх вагових коефіцієнтів був розрахований інтегральний показник інноваційно-інвестиційної безпеки України. Його динаміку представлено на рис. 1.

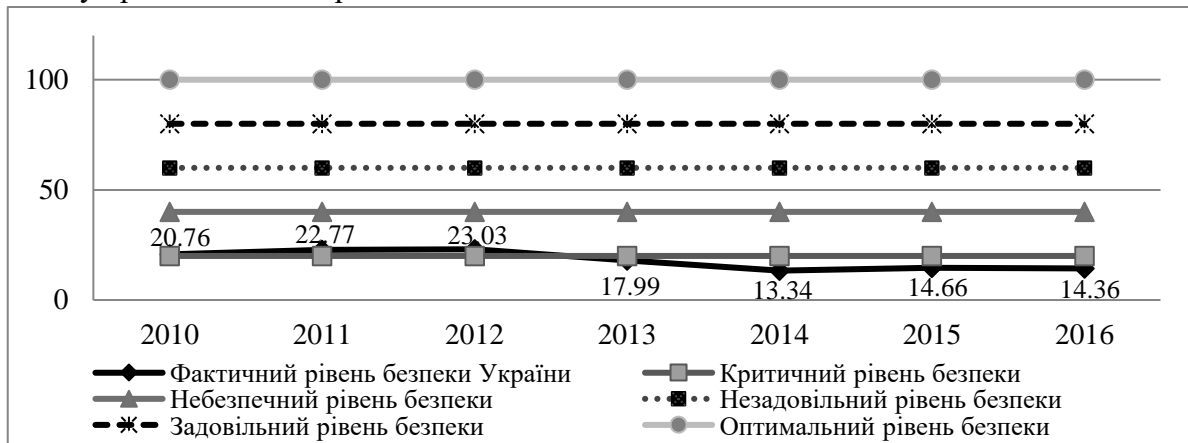


Рис. 1. Динаміка рівня інтегрального показника інноваційно-інвестиційної безпеки України (у %)

Примітка: власні розрахунки авторів

Так, у 2010-2012 рр. спостерігається збільшення рівня безпеки (на 2,27 відсоткових пунктів), однак його значення є небезпечним. У період 2013-2016 рр. рівень безпеки в середньому дорівнював 15,09% та в цілому знизився у 2016 р. на 3,63% порівняно з 2013 р. та на 6,4% порівняно з 2010 р., що відповідає критичному рівню та свідчить про збереження несприятливої тенденції погіршення загального рівня інноваційно-інвестиційної розвитку економіки країни. Отже, наразі рівень інвестиційно-інноваційної безпеки України оцінюємо як критичний, що здійснює дестабілізуючий вплив на економічну безпеку країни загалом.

Узагальнюючи результати розрахунків головних індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки та її інтегрального показника, було виявлено, що до основних чинників, які наразі знижують рівень інноваційно-інвестиційної безпеки економіки України, належать: недостатній рівень валового нагромадження основного капіталу; високій ступінь зносу основних засобів; недостатнє спрямування інвестицій у високотехнологічні галузі; недостатні обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну; низький рівень інноваційної активності поряд з незадовільним рівнем фінансування за рахунок коштів держбюджету; скорочення частки конкурентних ринків та

зростання рівня монополізації окремих ринків; низька питома вага спеціалістів та підприємств, що займаються інноваційною діяльністю та виконують науково-технічні роботи.

На основі вищезазначеного, треба зазначити, що система регулювання інноваційно-інвестиційних процесів в Україні повинна мати на меті попередження, мінімізацію або навіть ліквідацію деструктивного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, небезпек і загроз інноваційно-інвестиційній безпеці на основі розробки системи моніторингу з метою забезпечення стабільного економічного розвитку України.

Задля цього, по-перше, зазначимо, що на рівень економічної, зокрема інноваційно-інвестиційної безпеки, впливають багато внутрішніх та зовнішніх факторів. Важливим питанням є виявлення переліку цих факторів, які, насамперед, спричиняють найбільший вплив на інтегральний показник інноваційно-інвестиційної безпеки країни з метою виявлення потенційних загроз, подальшого прогнозування рівня безпеки та розробки системи моніторингу та оцінки індикаторів безпеки, що дозволить виявити потенційні «зони небезпеки» та «оптимальні зони», а також визначити умови, необхідні для посилення економічного імунітету держави.

Для визначення залежності інтегрального показника інноваційно-інвестиційної безпеки (результативна) від системи факторних ознак, що можуть викликати його зміни, було застосовано інструментарій економіко-математичного моделювання, зокрема здійснено парний кореляційно-регресійний аналіз, на основі якого виявлено та надано кількісну оцінку ступеню та характеру взаємозв'язків. В якості факторних ознак були відібрані найбільш впливові чинники на рівень інноваційно-інвестиційної безпеки, серед яких:

- питома вага накопичених прямих іноземних інвестицій у ВВП (%);
- частка внутрішніх капітальних інвестицій у ВВП (%);
- питома вага витрат на науково-технічні роботи у ВВП (%);
- темпи зростання (зменшення) працівників наукових організацій (%);
- динаміка числа інноваційно-активних підприємств (%).

Результати кореляційно-регресійного аналізу представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Результати кореляційно-регресійного аналізу зв'язку рівня інноваційно-інвестиційної безпеки (Y) з різними показниками (на основі динаміки змін за період 2010-2016 рр.)

Показник впливу (факторна ознака)	Коефіцієнт кореляції (r)	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Коефіцієнт еластичності (E)	Регресійна модель
Питома вага накопичених ПІІ у ВВП (у %)	-0,8921	0,7958	-0,9121	$Y = 34,67 - 0,49 * X$
Частка капітальних інвестицій у ВВП України (у %)	0,9379	0,8797	1,6132	$Y = -11,09 + 1,79 * X$
Питома вага витрат на науково-технічні роботи у ВВП (у %)	0,6710	0,4503	1,0580	$Y = -0,01 + 0,304 * X$
Темпи зростання (зменшення) кількості працівників наукових організацій, %	0,7354	0,5409	2,2312	$Y = -22,01 + 0,44 * X$
Динаміка кількості інноваційно активних підприємств, %	0,6370	0,4058	0,6820	$Y = 5,38 + 0,13 * X$

Примітка: власні розрахунки авторів

Проведений аналіз свідчить, що найбільший зв'язок існує між рівнем інноваційно-інвестиційної безпеки та питомою вагою капітальних інвестицій у ВВП (прямий та дуже сильний зв'язок, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,93). Також, зазначимо, що між рівнем безпеки та питомою вагою ІІІ у ВВП спостерігається сильний ($r = -0,89$), але зворотній зв'язок, це пояснюється тим, що суттєве зростання частки ІІІ у ВВП країни можна оцінювати як загрозу для національної економіки, що обумовлено зростанням залежності від іноземних інвесторів, втратою контролю над окремими галузями (що є недопустимим для видів діяльності, що мають для країни стратегічне значення), неспівпадінням інтересів держави та іноземних інвесторів, можливим зростанням монополістичних тенденцій та відтоку капіталу з країни через репатріацію прибутків тощо.

Показники, які стосуються інноваційної сфери, теж мають помітний вплив на безпеку. Так, між рівнем безпеки та питомою вагою витрат на науково-технічні роботи у ВВП спостерігається помітний прямий зв'язок ($r=0,67$), темпами зростання (зменшення) працівників наукових організацій – сильний прямий зв'язок ($r=0,74$), динамікою кількості інноваційно-активних промислових підприємств – помітний та прямий ($r=0,64$). Усі вони мають прямі зв'язки з безпекою, бо саме від їхнього зростання залежить підвищення рівня інноваційної складової економічної безпеки.

Рівняння парної лінійної регресії свідчать про наступний вплив факторів на інноваційно-інвестиційну безпеку:

1. При збільшенні питомої ваги накопичених ІІІ у ВВП на 1%, рівень безпеки зменшується на 0,49%;
2. При зростанні питомої ваги внутрішніх інвестицій у ВВП на 1%, рівень безпеки зростає на 1,79%;
3. Зростання питомої ваги витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП на 1% зумовить збільшення рівня безпеки на 0,3044;
4. При збільшенні темпів зростання кількості працівників наукових організацій на 1%, рівень безпеки зростає на 0,44%;
5. Прискорення темпів зростання інноваційно-активних промислових підприємств на 1% призведе до підвищення рівня безпеки на 0,13%.

Також зазначимо, що найбільш адекватною моделлю є друга модель, відповідно до якої 88% варіації рівня безпеки пов'язано зі зміною питомої ваги капітальних інвестицій у ВВП. Меншу апроксимацію підтверджує п'ята модель, яка стверджує, що 41% варіації рівня безпеки викликано зміною кількості інноваційно-активних підприємств.

В результаті проведених розрахунків з використанням інструментів кореляційно-регресійного моделювання визначено, що динаміка інтегрального рівня інноваційно-інвестиційної безпеки України перш за все обумовлена саме зміною відносних показників рівня інвестування національної економіки, як внутрішнього, так й іноземного.

Грунтуючись на цьому висновку, було запропоновано включити до системи моніторингу рівня безпеки саме ці показники та визначити їх порогові значення (на основі сформованої вибірки однорідних об'єктів – країн), які можуть ідентифікувати потенційні загрози чи стимули розвитку.

На основі статистичних даних ЮНКТАД [15] був проведений компаративний аналіз індикатору питомої ваги ІІІ у загальному ВВП (%) у країнах, які мають схожий тип економічного розвитку з Україною, тобто в країнах з транзитивними економіками (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка індикатору питомої ваги ПІІ у загальному ВВП за групою країн
 з транзитивною економікою (%) з розрахунком показників варіації**

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Середня зміна
Албанія	8,81	6,80	6,94	9,91	8,39	8,34	9,48	0,11
Вірменія	5,36	6,04	4,68	3,11	3,48	1,69	3,20	-0,36
Азербайджан	1,06	2,22	2,88	3,55	5,89	7,63	11,89	1,80
Білорусь	2,43	6,48	2,18	2,95	2,32	2,95	2,61	0,03
Боснія та Герцеговина	2,36	2,66	2,29	1,52	2,85	1,67	1,69	-0,11
Грузія	6,99	7,26	5,75	5,89	10,68	11,26	11,59	0,77
Казахстан	7,80	7,25	6,41	4,36	3,80	2,18	6,72	-0,18
Киргизстан	9,13	11,19	4,43	8,54	3,32	17,10	7,13	-0,33
Чорногорія	18,38	12,30	15,16	10,02	10,83	17,39	5,17	-2,20
Молдова	3,58	4,11	3,12	3,04	2,51	2,80	2,11	-0,24
Російська Федерація	2,08	1,81	1,39	2,39	1,45	0,89	3,02	0,16
Сербія	3,72	9,28	2,75	3,90	3,87	5,38	5,11	0,23
Таджикистан	2,75	3,48	3,43	1,98	4,42	6,94	6,25	0,58
Македонія	2,26	4,56	1,47	3,10	2,40	2,39	3,69	0,24
Туркменістан	16,08	11,60	8,90	9,00	8,80	12,20	12,50	-0,60
Україна	4,74	4,42	4,65	2,46	0,63	3,35	3,58	-0,19
Узбекистан	4,14	3,54	1,08	1,08	1,00	0,10	0,10	-0,67
<i>Середнє значення</i>	5,98	6,18	4,56	4,52	4,51	6,13	5,64	-0,06
<i>Середнє квадратичне відхилення</i>	4,75	3,21	3,38	2,90	3,16	5,32	3,67	-0,18
<i>Рівень варіації (квадратичний коефіцієнт варіації)</i>	79,40	52,05	74,06	64,28	70,05	86,69	65,17	-2,37

Примітка: розраховано та складено авторами на основі [15]

Перш за все слід зазначити, що країни групи незважаючи на однорідний тип соціально-економічного розвитку мають досить нерівномірний характер розвитку за показником питомою ваги ПІІ у ВВП, про що свідчать значення коефіцієнту варіації, що перевищують 33%. Україна, наряду з такими країнами, як Вірменія, Білорусь, Чорногорія, Молдова, Росія, Сербія та Македонія, характеризується показником питомої ваги ПІІ у ВВП, що є нижчим за середній показник по групі, зокрема 5,64% у 2016 р. За аналізований період 2010-2016 рр. Україна характеризувалася тенденцією до зниження частки ПІІ у ВВП (в середньому на 0,19% щорічно), схожу тенденцію розвитку мали такі країни, як Вірменія (0,36% в середньому щорічно), Казахстан (0,18%), Киргизстан (0,33%), Чорногорія (2,2%, що є найбільшим показником скорочення за групою країн, що досліджувалися), Молдова (0,24%), Туркменістан (0,6%), Узбекистан (0,67%). Найбільшим темпом зростання частки ПІІ у ВВП характеризується економіка Азербайджану (1,8% приросту в середньому щорічно), яка серед зазначених країн поряд з Грузією та Туркменістаном мають найбільшу питому вагу ПІІ у ВВП.

На основі вибірки країн (табл. 3) для визначення вектору порогових значень (нижній поріг, нижнє оптимальне, верхнє оптимальне, верхній поріг) було застосовано стохастичний метод t-критерію Стьюдента, на основі якого були виявлені інтервали, які не можна перевищувати або яких необхідно дотримуватися (табл. 4).

Так, оптимальні значення індикатору (нижнє оптимальне, верхнє оптимальне) характеризують допустимий інтервал величин, у межах якого створюються найсприятливіші умови для функціонування держави. Порогові значення індикаторів (нижній поріг, верхній поріг) – це кількісні величини, порушення яких спричиняє

несприятливі тенденції в економіці держави [5, с. 36]. Зазначимо також таку річ, що розрахункові нижні порогові значення індикатора є від'ємними, тобто до певної міри перевищення відтоку прямих іноземних інвестицій з країни над їх припливом є допустимим.

Таблиця 4

**Порогові значення індикатору частки ПІІ у ВВП країни
 (рівня іноземного інвестування), %**

Значення індикатору	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	4,74	4,42	4,65	2,46	0,63	3,35	3,58
Нижній поріг	-4,14	-0,68	-2,64	-1,67	-2,22	-5,19	-2,19
Нижнє оптимальне значення	1,23	2,96	1,18	1,61	1,35	0,82	1,96
Верхнє оптимальне значення	10,73	9,39	7,94	7,42	7,67	11,45	9,31
Верхній поріг	16,11	13,03	11,76	10,71	11,24	17,46	13,47

Примітка: розраховано та складено авторами

Отже, результати моніторингу індикатору питомої ваги чистих ПІІ у ВВП країни та дають можливість зробити наступні висновки: по-перше, можна побачити, що цей показник знаходився в межах нижнього та верхнього оптимальних значень у 2010-2013 рр. та у 2015-2014 р., а у 2014 р. (0,63%) знаходився в границях крайніх порогів, що пов'язано зі зменшення інвестиційної активності іноземних інвесторів у 2014 р.

По-друге, можна сказати, що у 2016 р. питома вага чистих ПІІ у ВВП дорівнює 3,58%, яке лежить у межах 1,96% та 9,31% оптимальних значень. Тобто, національна економіка України має можливість нарощувати обсяги залучених інвестицій ще у 2,6 рази, що відповідає верхньому оптимальному значенню індикатора. В результаті цього збільшення, рівень інноваційно-інвестиційної безпеки теж зросте, що підтверджується сильним прямим зв'язком між цими показниками (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,75), виявленим в результаті парного кореляційного аналізу.

Висновки. На основі аналізу тенденцій інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні, можна зробити висновок, що наразі спостерігається зниження інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних та зарубіжних підприємств, низький рівень інноваційної активності підприємств, низький рівень впровадження інноваційні у науково-технологічні процеси, недостатнє залучення прямих іноземних та внутрішніх інвестицій в Україні, що є серйозною загрозою економічній, зокрема інноваційно-інвестиційній безпеці України. Це підтвердилося критичним рівнем інтегрального показника інноваційно-інвестиційної безпеки, який спостерігається протягом останніх чотирьох років – з 2013 по 2016 рр. Задля розробки системи моніторингу був проведений кореляційно-регресійний аналіз, результати якого свідчать, що динаміка рівня інноваційно-інвестиційної безпеки України перш за все обумовлена саме зміною відносних показників внутрішнього та іноземного інвестування. Також в результаті моніторингу індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки, а саме рівня іноземного інвестування, стало зрозумілим, що Україна має можливість нарощувати залучення ПІІ ще майже в три рази, що відповідає розрахованому верхньому оптимальному значенню.

Таким чином, в умовах динамічності показників, що характеризують інноваційно-інвестиційні процеси в Україні, важливим питанням повинна стати розробка системи моніторингу та оцінки індикаторів, які безпосередньо впливають на рівень безпеки. Без знання границь безпечних умов та зон небезпек стає неможливим захист життєво важливих інтересів об'єктів інноваційно-інвестиційної безпеки України.

Перспективами подальших наукових досліджень в сфері інноваційно-інвестиційної безпеки є визначення та розрахунок порогових значень інших

індикаторів як сигнальних показників в системі ідентифікації загроз інноваційно-інвестиційної безпеки.

Список використаної літератури

1. Амоша О. І. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи / О. І. Амоша, Л. М. Саломатіна // Економіка України. - 2017. - № 3. - С. 20-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_3_3; Amosha O. I. Innovatsiyni rozvytok promyslovykh pidpriemstv u rehionakh: problemy ta perspektyvy / O. I. Amosha, L. M. Salomatina // Ekonomika Ukrainy. - 2017. - № 3. - S. 20-34. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_3_3.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський. – Київ : КНТЕУ, 2004. – 760 с.; Baranovskyi O. I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) / O. I. Baranovskyi. – Kyiv : KNTEU, 2004. – 760 s.
3. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.; Varnalii Z.S. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorytety zmitsnennia: monohrafiia / Z.S. Varnalii, D.D. Burkaltseva, O.S. Saienko. – K.: Znannia Ukrainy, 2011. – 299 s.
4. Галасюк В. Українська економіка: від режиму проїдання до модернізації / В. Галасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukr.lb.ua/blog/victor_galasuik/330287_ukraina_vid_proidannya.html; Halasiuk V. Ukrainaska ekonomika: vid rezhymu proidannia do modernizatsii / V. Halasiuk [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://ukr.lb.ua/blog/victor_galasuik/330287_ukraina_vid_proidannya.html
5. Губарева І. О. Менеджмент економічної безпеки України в умовах активізації інтеграційних процесів / І. О. Губарева // Бізнес Інформ. - 2016. - № 4. - С. 244-248. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_39; Hubarieva I. O. Menedzhment ekonomichnoi bezpeky Ukrainy v umovakh aktyvizatsii intehratsiinykh protsesiv / I. O. Hubarieva // Biznes Inform. - 2016. - № 4. - S. 244-248. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_39.
6. Дурицька Г.В. Інвестиційно-інноваційна безпека країни в умовах транснаціоналізації/ Г.В. Дурицька // Фінансовий простір. – 2015. - № 2(18). – С. 305-309.; Durytska H.V. Investytsiino-innovatsiina bezpeka krainy v umovakh transnatsionalizatsii/ H.V. Durytska // Finansovi prostir. – 2015. - № 2(18). – S. 305-309.
7. Економічна безпека національної економіки в умовах глобальних викликів: [монографія]. / [А.А.Мазаракі., Т.М. Мельник, Ю.І. Головня та ін.]; за заг. ред. А. А.Мазаракі. - К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2010. - 718 с.; Ekonomichna bezpeka natsionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalnykh vyklykiv: [monohrafiia]. / [A.A.Mazaraki., T.M. Melnyk, Yu.I. Holovnia ta in.]; za zah. red. A. A.Mazaraki. - K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. - 718 s.
8. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації // Я.А. Жаліло. – Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.; Zhalilo Ya.A. Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Priorytety ta problemy implementatsii // Ya.A. Zhalilo. – Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy v konteksti dosvidu svitovoi spilnoty. – K. : Satsanha, 2001. – 224 s.
9. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія / В.І. Кириленко. - Київ: КНЕУ, 2005. - 440 с.; Kurylenko V. I. Investytsiina skladova ekonomichnoi bezpeky: monohrafiia / V.I. Kurylenko. - Kyiv: KNEU, 2005. - 440 s.
10. Копилюк О. І. Інвестиційно-інноваційна складова в системі економічної безпеки України/ О.І. Копилюк, О.М. Музичка, З. М. Холод //БізнесІнформ. – 2016. -

№ 11. - С.81-87; Kopyliuk O. I. Investytsiino-innovatsiina skladova v systemi ekonomichnoi bezpeky Ukrainy/ O.I. Kopyliuk, O.M. Muzychka, Z. M. Kholod //BiznesInform. – 2016. - № 11. - S.81-87.

11. Матковський А.В. Інноваційна складова в системі забезпечення економічної безпеки держави / А.В. Матковський //Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. - №1(10), Т1. – С.326-330; Matkovskiy A.V. Innovatsiina skladova v systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky derzhavy / A.V. Matkovskiy //Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2014. - №1(10), Т1. – S.326-330.

12. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие : монография / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 240 с.; Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo : monohrafiia / V. M. Heiets, M. O. Kuzym, T. S. Klebanova, O. I. Cherniak. – Kharkiv : KhNEU, 2006. – 240 s.

13. Новікова К.І. Інноваційно-інвестиційна безпека: сучасні виклики та загрози/ К.І. Новікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. Вип. 16 (Ч 2).. – С.26-30; Novikova K.I. Innovatsiino-investytsiina bezpeka: suchasni vyklyky ta zahrozy/ K.I. Novikova // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2016. Vyp. 16 (Ch 2).. – S.26-30.

14. Новікова Л.Ф. Зовнішньоекономічна безпека в Україні в умовах глобалізації економічних процесів / Л. Ф. Новікова, К. І. Новікова // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. - 2011. - № 2. - С. 75-81. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2011_2\(46\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2011_2(46)_9); Novikova L.F. Zovnishnoekonomichna bezpeka v Ukraini v umovakh hlobalizatsii ekonomichnykh protsesiv / L. F. Novikova, K. I. Novikova // Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser. : Ekonomika. - 2011. - № 2. - S. 75-81. - Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2011_2\(46\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2011_2(46)_9).

15. Офіційний сайт UnctadStat [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>; Ofitsiyni sait UnctadStat [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>

16. Офіційний сайт державної служби статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Ofitsiyni sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy/ [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

17. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10. 2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm; Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10. 2013 № 1277 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm.

18. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп./ Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 126 с.; Prohnozuvannia indykatoriv, porohovykh znachen ta rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy u serednostrokovii perspektyvi; analit. dop./ Yu.M. Kharazishvili, Ye.V. Dron. – K.: NISD, 2014. – 126 s.

19. Степаненко А. В. Еколого-економічні стратегії в системі забезпечення екологічної безпеки / А. В. Степаненко // Наука та наукознавство. - 2014. - № 4. - С. 77-89. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NNZ_2014_4_15; Stepanenko A. V. Ekoloho-ekonomichni stratehii v systemi zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky / A. V. Stepanenko // Nauka ta naukoznavstvo. - 2014. - № 4. - S. 77-89. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NNZ_2014_4_15.

20. Харазішвілі Ю.М. Проблеми інтегрального оцінювання та стратегічні пріоритети інноваційного розвитку України / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь// Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. - №10. – С. 109-115; Kharazishvili Yu.M. Problemy intehralnoho otsiniuvannia ta stratehichni priyrytety innovatsiinoho rozvytku Ukrainy / Yu.M. Kharazishvili, Ye.V. Dron// Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohienka. Ekonomichni nauky. – 2015. - №10. – S. 109-115.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2018.

O. Zakharova, V. Gnidina

PECULIARITIES OF INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

Based on the calculation of the key indicators of innovative-investment security, the regularities of innovation and investment development in Ukraine were determined and justified, the reasons for the deviation of the country's security indicators from the criteria values were investigated.

Thus, the calculation of the integrated index of innovative-investment security showed that in 2010-2012 there is an increase in the level of security (by 2,27 percentage points), but its value is dangerous. In the period 2013-2016, the level of security averaged 15,09% and in general decreased by 3,63% in 2016 compared to 2013 and 6,4% compared to 2010, which corresponds to the critical level and indicates the preservation of the unfavorable trend of deterioration the overall level of innovative-investment development of the economy. So, now the level of investment-innovative security of Ukraine is assessed as critical, which has a destabilizing effect on the economic security of the country as a whole.

Summarizing the results of calculations of the main indicators of innovative-investment security and its integral index, it was revealed that the main factors which nowadays reduce the level of innovative-investment security of Ukraine's economy are: insufficient level of gross fixed capital formation; a high degree of wear of fixed assets; insufficient investment in high-tech industries; insufficient foreign direct investment in Ukraine, as well as their low growth rates in comparison with the dynamics of economic growth; low level of innovation activity of enterprises along with non-satisfactory level of funding at the expense of the state budget; the reduction in the share of competitive markets and increase of monopolization; the low share of professionals and enterprises engaged in innovative activity and carry out scientific and technical work.

Using the tools of correlation and regression modeling, a system of indicators is determined, which significantly correlates with the dynamics of the indices of innovative-investment security, and a quantitative assessment of these links is carried out on the basis of building a system of regression models.

As part of the approach, a comparative analysis of the indicator of the share of FDI in total GDP (%) in countries that have a similar type of economic development with Ukraine was conducted. It was determined that Ukraine, along with countries such as Armenia, Belarus, Montenegro, Moldova, Russia, Serbia and Macedonia, is characterized by the share of FDI in GDP, which is lower than the average for the group, in particular 5,64% in 2016 for the analyzed period 2010-2016. Ukraine had a declining trend in the share of FDI in GDP (on average 0,19% annually), with countries such as Armenia (0,36% annually on average), Kazakhstan (0,18%), Kyrgyzstan (0,33%), Montenegro (2,2%, the largest decline in the group of countries studied), Moldova (0,24%), Turkmenistan (0,6%), and Uzbekistan (0,67 %). The economy of Azerbaijan is characterized by the highest rate of growth of FDI in GDP (1,8% of growth on average annually), among these countries, along with Georgia and Turkmenistan, have the largest share of FDI in GDP.

Using the stochastic method t-student criterion on the basis of the proposed sample of countries thresholds for the level of foreign investment of Ukraine were calculated. The results of the monitoring the indicator of specific weight of net FDI in GDP make it possible to draw the following conclusions, namely: indicator was in the range of lower and upper optimal values in 2010-2013 and in the 2014-2015, and in 2014 (0,63%) was within the boundaries of the extreme thresholds that is associated with the decline in investment activity of foreign investors in 2014. In 2016 the proportion of net FDI in GDP is equal to 3,58%, which is in the range of 1,96% - 9,31% of the optimal values. That is, the national economy of Ukraine has the opportunity to increase the volume of attracted investments in 2,6 times, which corresponds to the upper optimal value of the indicator. As a result of this increase, the level of innovative-investment security, too, will grow, as evidenced by the strong direct link between these indicators ($r = 0,75$) as a result pair-wise correlation analysis.

Therefore, in conditions of the dynamics of indicators characterizing the innovative-investment processes in Ukraine, the important issue should be to develop a system of monitoring indicators that directly affect the level of security. Without knowledge of the limits of security and zones of danger becomes impossible to protect the vital interests of objects of innovative-investment security of Ukraine. Thus, prospects of further scientific researches in the sphere of innovative-investment component of economic security is the determination and calculation of the threshold values all other indicators based on factor analysis as signal indicators in the system identification of the threats of innovation - investment security.

Key words: *economic security, innovative-investment component, security indicators, innovative-investment development, foreign direct investment, danger zones, optimal zones.*

УДК 631.145

Yu. A. Kormyshkin, K.I. Polivoda, O.S. Tудоi

WORLD EXPERIENCE OF AGRICULTURAL CLUSTERS FORMATION AND THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article examines the experience of world agro-food clusters forming, defines the cluster notion, and clusters varieties. The most common form of clusterization on the European borders namely cross-border clusters is indicated. Experience of clustering in EU, USA, Canada and Japan is shown. The factors that complicate agro-food clusters development in Ukraine are determined. The support for the clusters development in the agro-food sector of Ukraine is proposed as one of the areas of state policy.

Key words: *cluster, agro-food cluster, cross-border cluster, cross-border agro-food cluster.*

Problem statement. Ukraine has a production, technology and scientific infrastructure, but protracted political and economic crises have led to stagnation of the agribusiness production base. In order to ensure competitiveness world enterprises unite in certain regions and develop the specialization of a particular product for learning how to produce it better than others. Best of all this is facilitated by clustering, but in Ukraine clusters are not sufficiently used and spread yet, which determines the relevance of our research.

Experience adoption from global clustering practices and the development of agro-food clusters in Ukraine will contribute to the creation of high-tech and science-intensive associations with a closed production cycle and high added value in the final product,

creation of new jobs of different qualifications, development of social and industrial infrastructure of rural areas.

Network and cluster relations between world enterprises have significantly changed the economic activity practice of the present [11]. It should be noted that clusters are the most effective structural entities with a wide range of issues for their further research.

Analysis of current research. The study of the specifics of the agro-food clusters formation was carried out by many domestic and foreign scientists, in particular: K.Zh.Azmakanova, N.V.Alishева, N.S. Wengerskaya, V.Geraschenko, A.N.Japupova, M.O.Dmitterko, V.Ya.Karpinets, L.L.Kirova, A.V.Klynnik, A.Lebedeva, D.V.Melnikova, N.A.Mikul, O.I.Pasternak, T.A.Pushkar, P.S. Rudnev, VG Fedorov, Z. Schroeder and others. Much has been said about clusters, but little has been realized in Ukraine, so we consider it necessary to conduct a study of this issue.

The purpose of the article. Analyze the world experience of agro-food clusters forming and their development opportunities in Ukraine.

Main research material presentation. Ukrainian legislation does not define the concept of «cluster», its types, peculiarities of creation and functioning. In particular, the Commercial Code of Ukraine lacks the notion of «cluster» as a territorial union of enterprises [15].

The cluster development concept was formulated in the early 1990's by Michael Porter. After his research, the cluster development concept has become widespread in the world. It is based on the concept of «cluster» (bundle, block, package), translated as «bunch, bouquet, brush» or as a «group, cluster, concentration» (for example, people, objects) or as a «bee whale» as an action – «grow together» [3].

The term «cluster» has different interpretations, but a characteristic feature of its essence is the individual elements (constituent parts) unification into a single whole for the realization of a specific purpose or function. The clusters may be small and medium-sized businesses in the micro-territory (less than 50 enterprises).

Ukraine is a country of agrarian purpose, therefore we consider it necessary to highlight the agro-food cluster concept.

In our opinion, the agro-food cluster is an association of agro-food enterprises as a whole for the purpose of realizing a certain purpose or performing the function.

The most generalized clusters are the following groups of independent companies that:

- geographically concentrated in one or in neighboring regions (even if the cluster covers several countries);
- cooperate and compete;
- specialize in a specific activity related area to the common technologies and skills;
- institutionalized (there is a cluster management unit) or non-institutionalized;
- traditional or innovative (most of the clusters are based on traditional events) [14, pp. 30-42].

In our opinion, taking into account rather rapid clusters development, it is worth noting their variety by geographic location, namely:

- local clusters located in one city or area;
- regional, interconnected within the framework of branch relations within the region;
- national clusters that develop within the state;
- cross-border, which develops in regions of two or more countries.

It should be noted that one of the development factors of the agro-food economy sector is the cross-border clustering, which contributes to the expansion of the cooperation frontiers and provides an opportunity to distribute goods and services in international arenas with lesser risks.

The transborder agro-food clusters concept is understood to mean, in a certain way, a normatively legitimisation and clearly defined spatial formation, which includes the border

economic agro-food complexes of two or more regions of the states having a common border.

They are created with an aim to jointly and consistently stimulate local agro-food systems development with the appropriate infrastructure and support system as well as contribute to their own agrarian socio-economic development sector [5].

In our opinion, cross-border clusters can be defined as independent companies groups and associated institutions that:

- geographically are concentrated in the transboundary region;
- cooperate and compete;
- specialize in various industries connected with joint technologies and complement each other which as a result gives the opportunity to get network effects, knowledge and skills exchange.

The peculiarity of cross-border clusters is that cluster members are located in different tax, customs, legislative environments of neighboring countries, but at the same time may have joint ventures and organizations. Such clusters have a common infrastructure and operate primarily on cross-border markets [10].

Let's note that such a form of cross-border cooperation as transborder clusters is the most widespread one on the European borders. The main objective of the European cross-border cooperation is to accelerate economic growth by combining the efforts of the participants as well as ensuring competitive advantages for the cross-border regions. Cross-border clustering is not unequivocally highly effective but has significant advantages, so the clusters functioning is a significant factor in increasing the border areas level development of cooperating states [2].

The cross-border cluster development experience analysis in the EU has shown that the cross-border cooperation initiation in the agro-industrial complex and the cross-border agro-industrial clusters creation are usually carried out in two ways of motivation: market or political.

The first (market-driven) pathway is manifested when cross-border cooperation creates incentives for mutual economic activity, which ultimately leads to scale economies on the joint development of national and international markets, the reduction of transaction costs as a result of outsourcing and the synergistic effect of joint innovation.

The second (politically motivated) way is chosen when building cooperative relations between state and local authorities with common interests, for example, overcoming the environmental consequences of agricultural activity or creating a transboundary economic space for the local entrepreneurship development and raising the employment level etc.

The network formations vitality created in the first way is much higher and it depends on the type of business strategy chosen by the cluster members. For example, the Danish-Swedish milk cluster Arla Foods, the Austrian-Czech Lebensmittel, the Austro-Germanic Linz Cluster OO and the Austro-Slovenian TECHforTASTE food clusters.

The Agrobiological Franco-Spanish cluster «Agrimip Innovation» in the Euroregion region demonstrates the ability of small sized agro-industrial producers who have joined the cluster to successfully compete in local markets and expand on foreign markets.

Cross-border agro-industrial clusters created by a market-driven way tend to build their strategy for producing high-quality competitive food, active innovation, and targeting the external markets coverage. Some of them form transnational companies. One example of such a company is Arla Foods, which has united more than 7,000 farmers' cooperatives in four regions of Denmark and three regions of Sweden. It has production facilities in 13 countries and sales offices in 20 countries of the world. The Arla Foods cluster was formed through the merger of a group of large cooperatives Hansa-Milch Mecklenburg-Holstein eG from Northern Germany, consisting of 1200 farms specializing in milk. Thus, Arla Foods has become a cross-border cluster with three national actors (it has also changed the name

to Arla Foods amba) and is still ranked the third in the world for the production and sale of dairy products.

A politically motivated way was the creation of the rural ICBAN English-Irish cluster development, territorially located in the eastern border territories of Northern Ireland and the northwestern territories of England and the German-Polish agri-food cluster within the framework of the Eurorigion Viadrina spread in the federal states of Brandenburg and Berlin in Germany and in Lubuskie and Wielkopolskie Voivodeships in Poland [4].

North America was one of the first countries to reach the «cluster fever» that spread to new industrialized countries. The first successful formation of clusters was the Silicon Valley companies merger in California, USA. The activities of these clusters showed their ability to survive, they function primarily as network structures, the main objectives of which were: joint training, marketing activities, procurement, production and creation of economic structures and funds [12].

Based on the Silicon Valley experience in the last decade in the United States hundreds of cities and territories began to implement their own cluster strategies, creating special commissions for the formation of agro-food clusters to coordinate efforts and actions.

Thus, the production-organizational structure of the national Canada economy, where the largest agro-industrial cluster is located in Saskatoon, has been formed.

Canada's experience in the clusters and network associations development is characterized by the presence of a developed industrial structure, innovations, and also successful examples of the creation of high-tech agro-food clusters.

Also there's an interesting practice of cluster associations forming in the Japanese economy, where in 1983 the «On Approval of the Technopolis Concept» Law was adopted, which supported the centers for the industry creation, science and government integration in the newest organizational and economic structures.

A Japanese clustering feature is the traditional scheme of subcontracting and subcontracting connections between a number of large and medium-sized and small-sized enterprises.

A significant experience in implementing cluster solutions in Japan is Hokkaido Island, where in the first half of the 1990's a Central Organization for Sustainable Development and Stimulation of Agricultural Clusters was established [11,12].

Taking into account the cluster formation global experience we believe that Ukraine should engage and support cluster initiatives, especially in the agro-food sector.

The current situation when the initiators of the clusters formation are small commodity producers is not promising, since it is important to develop a territorial business environment based on public-private partnership based on the use of the favorable natural and climatic and territorial-economic business conditions of the region with active state support of initiatives by agricultural producers [7].

According to the strategic directions of the cluster business association development, in our opinion, the agro-food clusters development in Ukraine is hampered by factors such as:

- lack of legislative framework for the functioning of clusters and support of cluster initiatives of agro-food enterprises by the state;
- distrust of business to public authorities as well as reluctance of companies to disclose and share internal information through the possibility of abuse and dependence on more powerful partners;
- low level of competition in the domestic market, absence of "aggressive" suppliers and demanding consumers;
- the risk to lose the right to receive benefits and subsidies by agri-food enterprises in case of any organizational or industrial changes (including entering the cluster);

- agro-food enterprises use obsolete technologies, low use of innovations, products of research institutions do not find their customer among commodity producers;
- low inflow of capital from foreign investors and venture capital as sources of development of agro-food clusters;
- the absence of a single systematic information base on existing and potential clusters which hinders the coherent picture creation of the functioning and performance of existing agro-food clusters in Ukraine [8].

From the foregoing one we can state that one of the factors of effective functioning of the Ukraine regions is agro-food clusters, which ensure fair competition, creation of new workplaces, development of intellectual potential and educational and research centers, attracting investments, increasing exports and increasing the competitiveness of agro-food enterprises.

Agro-food clusters are a long-term development for the country's economy. This approach requires a prospect for at least five or seven years [6]. However, the world has not found more effective approach to the economic territory development yet, when it comes to the wealth attraction in the region.

The cross-border cluster model introduction for the agro-food sector of the economy will contribute to regional development, increase the level and quality of life and the agro-food industry sustainable development of the economy. Such a clustering model will also enhance competitiveness and innovation.

In Ukraine the clusters creation is supported by small commodity producers only, which slows down the development of full-fledged structures. We believe that the initiative should go also from the state since it is possible to create programs that will be based on the use of entrepreneurs of the favorable natural and climatic and territorial-economic conditions of the region with active state support of commodity producers' initiatives for the favorable infrastructure development [13].

Also at the legislative level the attention should be paid to the state structures development and establishment in the country and the involvement of domestic agro-food enterprises in the clusterization process, which will increase the competitiveness of regions, attract investment flows, introduce the latest technologies, innovations and information resources in agro-food enterprises of the regions in order to increase their competitive advantages, increase production volumes and improve the quality of products with minimum resources from nitrates [8].

Cluster logic is already a commonplace for small and medium-sized businesses in Europe, and the EU government stimulates the regions development by 50% on average by funding cluster activity. In addition, companies in clusters are much easier to find partners [9].

The European Union is interested in creating Western European clusters with Ukrainian enterprises as many projects and grants have a requirement: to attract an international partner (not from the EU). They seek registered (as legal entities) clusters with established management and with cluster honors.

Nowadays Ukraine does not have a world cluster map, so it should be promoted to make it visible to the world.

Therefore, agro-food clustering is one of the ways of overcoming the protracted crisis by enterprises, removing a domestic agrarian producer to the world market and avoiding mass emigration of Ukrainian citizens to EU member states in the «opening the borders» event.

As concrete examples of the successful application of the cluster approach to building and increasing the implementation level of the agricultural economy potential sector, the cluster associations activities in the EU can be brought. The European country experience, which is the closest to the borders of Ukraine - Poland, is interesting.

It is also worthy to propose the international clusters creation within the framework of the European Union Border Cooperation programs involving Ukraine (Ukraine-Hungary-Slovakia-Romania, Ukraine-Poland-Belarus, Ukraine-Romania-Moldova and the Black Sea). In this context, receiving EUREKA or EUROSTARS funds for new scientific and technological developments in various areas is quite real [1].

Ukrainian agrarian enterprises should take the world experience in the formation and development of agro-food clusters and in connection with the fact that Ukraine is aimed to the eurointegration vector, the attention should be paid to clustering in EU countries or to create cross-border agro-food clusters with European countries, which will allow cooperation and expand the barriers that arise regarding the quality standards of Ukraine's agri-food products.

Conclusions and further research perspectives

In the course of the study an author's approach to the agro-food cluster concept as an association of agro-food enterprises was formed into a single whole for the certain goal or function realization.

We have identified the most common clustering form on the European borders, namely, cross-border clusters, which are in some way normatively legitimized; and clearly defined spatial formation, which includes border economic agro-food complexes of two or more states regions that have a common border.

The world experience of agro-food clusters forming is considered. The experience of clustering in the EU countries, which is carried out in two ways of motivation: market or political, examines the experience of the Arla Foods cluster, which has united more than 7,000 farmers' cooperatives in four regions of Denmark and three regions of Sweden as well as the experience of the United States Silicon Valley.

The factors that complicate the agro-food clusters development in Ukraine are identified: lack of legal framework, distrust of business to state authorities, low level of competition in the domestic market, risk to lose the right of receiving benefits and subsidies, outdated technologies, low utilization of innovations, low infusion capital from foreign investors, lack of a single systematic information base on existing and potential clusters.

It is proposed to support the clusters development in the agro-food sector of Ukraine as one of the areas of state policy, namely, it is proposed at the legislative level to pay attention to the state structure development and establishment on the country territory, which will form programs based on the use of entrepreneurs of favorable natural, climatic and geo-economic conditions of the region with active state support of commodity producers' initiatives for the favorable infrastructure development.

List of references

1. Важинський Ф. А., Молнар О. С. Кластеризація – фактор конкурентоспроможного виробничо-господарського потенціалу та ефективного розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / Ф. А. Важинський, О. С. Молнар . – Режим доступу : [http://ird.gov.ua/sep/sep20136\(104\)/sep20136\(104\)_175_VazhynskyFA,MolnarOS.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20136(104)/sep20136(104)_175_VazhynskyFA,MolnarOS.pdf); Vazhynskyi F. A., Molnar O. S. Klasteryzatsiia – faktor konkurentospromozhnoho vyrobnycho-hospodarskoho potentsialu ta efektyvnoho rozvytku silskykh terytorii [Elektronnyi resurs] / F. A. Vazhynskyi, O. S. Molnar . – Rezhym dostupu : [http://ird.gov.ua/sep/sep20136\(104\)/sep20136\(104\)_175_VazhynskyFA,MolnarOS.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20136(104)/sep20136(104)_175_VazhynskyFA,MolnarOS.pdf)
2. Дмитерко М. О. Міжнародний досвід формування кластерних структур – важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки країни [Електронний ресурс] / М.О.Дмитерко . – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economichnogo-rozvitku/1_dmyterko.htm; Dmyterko M. O. Mizhnarodnyi dosvid formuvannia klasternykh struktur – vazhlyvyi

chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ekonomiky krainy [Elektronnyi resurs]
/ M.O.Dmyterko . – Rezhym dostupu : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economichnogo-rozvitku/1_dmyterko.htm

3. Карпінєць В. Й. Зарубіжний і вітчизняний досвід щодо створення та розвитку кластерів [Електронний ресурс] / В. Й. Карпінєць . – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p106-p112.pdf; Karpinets V. Y. Zarubizhnyi i vitchyzniani dosvid shchodo stvorennia ta rozvytku klasteriv [Elektronnyi resurs] / V. Y. Karpinets . – Rezhym dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p106-p112.pdf

4. Кірова Л. Л. Дослідження досвіду формування і розвитку транскордонних агропромислових кластерів у ЄС та можливостей його застосування в країнах з ринковою економікою, що розвивається [Електронний ресурс] / Л.Л.Кірова . – Режим доступу : http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/4_5.pdf; Kirova L. L. Doslidzhennia dosvidu formuvannia i rozvytku transkordonnykh ahropromyslovykh klasteriv u YeS ta mozhlyvostei yoho zastosuvannia v krainakh z rynkovoju ekonomikoju, shcho rozvyvaietsia [Elektronnyi resurs] / L.L.Kirova . – Rezhym dostupu : http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/4_5.pdf

5. Кірова Л.Л. Шляхи удосконалення транскордонної співпраці в агропродовольчому секторі України [Електронний ресурс] / Л.Л.Кірова . – Режим доступу : <http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/4179>; Kirova L.L. Shliakhy udoskonalennia transkordonnoi spivpratsi v ahroprodovolchomu sektori Ukrainy [Elektronnyi resurs] / L.L.Kirova . – Rezhym dostupu : <http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/4179>

6. Кластери для України. Коли один плюс один — більше, ніж два [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2016/11/22/611808/>; Klastery dlia Ukrainy. Koly ody n plus ody n — bilshe, nizh dva [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <https://www.epravda.com.ua/columns/2016/11/22/611808/>

7. Ключник А.В. Стратегічні напрями виходу аграрних підприємств на ринок Європейського Союзу [Електронний ресурс] / А.В. Ключник, Л.С.Баришник – Режим доступу : http://e-visnyk.zdia.zp.ua/journals/6-06-2016_1/6.pdf; Kliuchnyk A.V. Stratehichni napriamy vykhodu ahrarynykh pidpryemstv na rynek Yevropeiskoho Soiuzu [Elektronnyi resurs] / A.V. Kliuchnyk, L.S.Baryshnyk – Rezhym dostupu : http://e-visnyk.zdia.zp.ua/journals/6-06-2016_1/6.pdf

8. Лебедева А. Транскордонний кластер як одна з найперспективніших форм транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / А.Лебедева. – Режим доступу : <http://viem.edu.ua/> ; Lebedieva A. Transkordonnyi klaster yak odna z naiperspektyvnishykh form transkordonnoho spivrobotnytstva [Elektronnyi resurs] / A.Lebedieva. – Rezhym dostupu : <http://viem.edu.ua/>

9. Майбутнє співпраці: кластер [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://open.kmbs.ua/ua/articles/finance/20011/majbutnje-spivpraci-klaster>; Maibutnie spivpratsi: klaster [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <http://open.kmbs.ua/ua/articles/finance/20011/majbutnje-spivpraci-klaster>

10. Мікула Н.А. , Пастернак О.І. Транскордонні кластери [Електронний ресурс] / Н.А.Мікула , О.І.Пастернак . – Режим доступу : http://ird.gov.ua/pe/re200902/re200902_228_MikulaNA,PasternakOI.pdf; Mikula N.A. , Pasternak O.I. Transkordonni klastery [Elektronnyi resurs] / N.A.Mikula , O.I.Pasternak . – Rezhym dostupu : http://ird.gov.ua/pe/re200902/re200902_228_MikulaNA,PasternakOI.pdf

11. Пушкар Т. А. , Федорова В. Г. Світовий досвід формування й розвитку мережевих і кластерних об'єднань [Електронний ресурс] / Т. А.Пушкар , В. Г.Федорова . – Режим доступу : <http://dspace.nbuu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/48082/20-Pushkar.pdf?sequence=1>; Pushkar T. A. , Fedorova V. H. Svitovi dosvid formuvannia y rozvytku merezhevykh i klasternykh obiednan [Elektronnyi resurs] / T. A.Pushkar , V. H.Fedorova . – Rezhym dostupu : <http://dspace.nbuu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/48082/20-Pushkar.pdf?sequence=1>
12. Руднева П. С. Опыт создания кластеров в развитых странах [Електронний ресурс] / П. С. Руднева // Экономика региона. – 2007. – № 18. Ч. 2 (декабрь). – Режим доступу : <http://journal.vlsu.ru>; Rudneva P. S. Opyt sozdaniya klasterov v razvytykh stranakh [Elektronnyi resurs] / P. S. Rudneva // Ekonomika rehyona. – 2007. – № 18. Ch. 2 (dekabr). – Rezhym dostupu : <http://journal.vlsu.ru>
13. Чому Україні треба поділити свою агропромисловість на кластери [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://carefield.com.ua/blog/id/chomu-ukrajini-treba-podiliti-svoju-agropromislovist-na-klasteri-151/>; Chomu Ukraini treba podilyty svoiu ahropromyslovist na klastery [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <http://carefield.com.ua/blog/id/chomu-ukrajini-treba-podiliti-svoju-agropromislovist-na-klasteri-151/>
14. Шрьодер Ж. Кластерний підхід у стратегії регіонального розвитку / Ж. Шрьодер // Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості [Текст] : зб. матер. міжнар. конф. – К. : [б. в.], 2005. – С. 30-42; Shroder Zh. Klasternyi pidkhid u stratehii rehionalnoho rozvytku / Zh. Shroder // Mistsevyi ta rehionalnyi rozvytok v Ukraini: vyklyky ta mozhlyvosti [Tekst] : zb. mater. mizhnar. konf. – K. : [b. v.], 2005. – S. 30-42
15. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/760/>; Shchodo derzhavnoi polityky pidtrymky rozvytku ahrarynykh klasteriv v Ukraini. Analitychna zapyska [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <http://www.niss.gov.ua/articles/760/>

Ю.А. Кормишкін, К.І. Полівода, О.С. Тудой

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ КЛАСТЕРІВ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

У статті сформовано авторський підхід до поняття агропродовольчого кластеру як об'єднання агропродовольчих підприємств у єдине ціле для реалізації певної мети або виконання функції.

Було зазначено найбільш поширену форму кластеризації на європейських кордонах, а саме – транскордонні кластери, що є певним чином нормативно легітимізоване і чітко окреслене просторове формування, до складу якого входять прикордонні господарські агропродовольчі комплекси двох або більше регіонів держав, що мають спільний кордон

Розглянуто досвід формування агропродовольчих кластерів світу. Показано досвід кластеризації у країнах ЄС, який здійснюється двома шляхами мотивації: ринковим або політичним розглянуто досвід кластера «Arla Foods», який об'єднав більше 7 тис. фермерських кооперативів у чотирьох регіонах Данії і трьох регіонах Швеції, а також досвід Силіконової долини США.

Визначено чинники, що ускладнюють розвиток агропродовольчих кластерів в Україні, а саме: відсутність законодавчої бази, недовіра бізнесу до органів державної

влади, низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку, ризик втрати права на одержання пільг та дотацій, застарілі технології, низьке застосування інновацій, низьке вливання капіталів від іноземних інвесторів, відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази про існуючі та потенційні кластери.

Запропоновано підтримку розвитку кластерів в агропродовольчому секторі України як один із напрямів державної політики, а саме запропоновано на законодавчому рівні звернути увагу на розвиток і створення державної структури на території країни, яка формуватиме програми, що базуватимуться на використанні підприємцями сприятливих природно-кліматичних та територіально-економічних умов регіону з активною державною підтримкою ініціатив товаровиробників для розвитку сприятливої інфраструктури.

Ключові слова: кластер, агропродовольчий кластер, транскордонний кластер, транскордонний агропромисловий кластер.

УДК 331.5:005.1:332.1

І. М. Кравець

ОСОБЛИВОСТІ ВТОРИННОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність вторинної зайнятості та її специфіку в Україні. Визначено, що вторинна зайнятість характеризується як негативними, так і позитивними аспектами. З'ясовано причини виникнення вторинної зайнятості та наслідки її нерегульованого протікання. Визначено основні напрями регулювання вторинної зайнятості та забезпечення ефективної зайнятості загалом.

Ключові слова: зайнятість, вторинна зайнятість, сумісництво, неформальна вторинна зайнятість, інноваційна праця

Постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціально-економічний розвиток України нерозривно пов'язаний із регулюванням національного ринку праці, забезпеченням зайнятості населення, як одного із основних показників рівня добробуту в країні. Структурні зрушення економіки, що відбуваються як в цілому в країні, так і в її регіонах, призводять до трансформації національного та регіонального ринків праці, істотних змін у структурі зайнятості населення.

Одним із найважливіших чинників розвитку економіки є формування інноваційної структури зайнятості. Сучасні реалії у сфері зайнятості України пов'язані з негативними зрушеннями, які полягають у дисбалансі попиту та пропозиції робочої сили, зростанні масштабів незайнятості, поширенні нестандартних форм зайнятості, зокрема вторинної, та їх нерегульованості, слабкій соціальній захищеності працівників.

Інтеграція України в ЄС неодмінно передбачає забезпечення умов для реалізації принципів гідної праці на основі застосування комплексу соціально-економічних механізмів, серед яких ключова роль належить трансформації інституту зайнятості, соціально-трудова відносин між найманими працівниками, роботодавцями та державою, що актуалізує необхідність дослідження особливостей вторинної зайнятості, як важливої складової зайнятості населення та інструменту забезпечення добробуту населення в сучасних умовах.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та особливостей вторинної зайнятості населення України в сучасних економічних умовах, з'ясування причин її виникнення, переваг та недоліків, значення в умовах становлення інноваційного сектору економіки, основних напрямів регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначена проблематика викликає значний інтерес вітчизняних науковців, серед яких А. М. Колот, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, І. Л. Петрова, М. В. Шаленко, Л. С. Шевченко, О. О. Яременко та інші вчені-економісти, у працях яких висвітлюється сутність зайнятості, її види та форми, загальні національні та регіональні проблеми зайнятості населення тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У міру розвитку економіки, її модернізації та впровадження інновацій з'являються нові виклики щодо організації трудової діяльності, забезпечення зайнятості населення. Вторинна зайнятість, регульована державою, здатна забезпечити більш повне та продуктивне використання наявного трудового потенціалу, розвиток людського капіталу та людський розвиток загалом. Вона є вагомим додатковим засобом формування добробуту населення на основі створення сприятливих та прийнятних умов залучення до праці тих, хто може та бажає працювати. Відтак, дослідження проблем вторинної зайнятості та пошук шляхів їх вирішення сприятиме забезпеченню соціально-економічного зростання України.

Постановка завдання. Основним завданням статті є дослідження сутності вторинної зайнятості та її особливостей в Україні в сучасних економічних реаліях.

Виклад основного матеріалу. Зайнятість як соціально-економічне явище, супроводжується реалізацією політики держави на ринку праці у контексті формування якісних характеристик робочої сили; працевлаштування та регулювання зайнятості, забезпечення саморозвитку та самореалізації людини через працю, соціального захисту усіх верств населення.

Національним Законодавством, а саме статтею 4 Закону України “Про зайнятість населення” визначено, що до зайнятого населення належать особи, які працюють за наймом на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, особи, які забезпечують себе роботою самостійно (у тому числі члени особистих селянських господарств), проходять військову чи альтернативну (невійськову) службу, на законних підставах працюють за кордоном та які мають доходи від такої зайнятості, а також особи, що навчаються за денною формою у загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладах та поєднують навчання з роботою” [1].

Сучасні тенденції розвитку економіки характеризуються значними трансформаціями у сфері праці: істотно змінився характер та режим праці, дедалі більше застосовуються нестандартні форми зайнятості, поширюються процеси флексибілізації (розвиток гнучкості ринку праці). Сьогодні в науковій літературі виокремлено різні види зайнятості (характеризують розподіл економічно активного населення за сферами і галузями народного господарства, професіями, спеціальностями тощо) та форми зайнятості (організаційно-правові способи та умови використання людської праці) [2, с.347].

Зайнятість населення набуває особливих рис в умовах розвитку ринкової економіки, особливо неформального її сектору. Неформальний сектор економіки являє собою діяльність, що не обліковується офіційною статистикою, частково не потрапляє до валового внутрішнього продукту і не оподатковується державою [3, с. 35].

Розвиток неформальних економічних відносин призвів до появи вторинних форм зайнятості. Первинною вважається зайнятість за основним місцем роботи, яка супроводжується оформленням та збереженням трудової книжки працівника.

Вторинна зайнятість не вимагає такого документального оформлення і передбачає зайнятість на двох чи більше робочих місцях. Вторинну зайнятість можна визначити як процес виконання додаткових робіт працівником, який уже залучений до трудової діяльності, поза основним місцем роботи з метою отримання додаткових

заробітків.

За статтею 43 Конституції України за кожним громадянином закріплено гарантоване право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працюю, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. У цьому контексті слід зазначити, що людина має право працювати не тільки на одному підприємстві, організації чи установі. При цьому законодавством не обмежується кількість підприємств, установ, організацій, де працівник може працювати. У такому випадку йдеться про сумісництво або, власне, вторинну зайнятість.

Порядок і умови сумісництва визначені постановою Кабінету Міністрів України від 03.04.93 р. № 245 “Про роботу за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій” та Положенням про умови роботи за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій, затвердженим наказом Мінпраці, Мін'юсту і Мінфіну України від 28.06.93 р. № 43, зареєстрованим у Мін'юсті України 30.06.93 р. за № 76. Відповідно до п. 1 Положення № 43 сумісництвом вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому самому або іншому підприємстві, в установі, організації або в громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом.

Особливістю вторинної зайнятості є те, що працівник не може виконувати в один і той же час роботу як за основним місцем роботи, так і на роботі за сумісництвом, тобто час роботи за основним місцем та час роботи за сумісництвом не повинен співпадати [4].

В умовах економічної кризи вторинна зайнятість є засобом адаптації населення до складних економічних умов, що виражається в активізації трудової поведінки працівників з метою пошуку додаткових джерел доходів. Враховуючи реалії економічного розвитку, особливості національного ринку праці вторинна зайнятість певною мірою є бажаною та забезпечує прогрес у людському розвитку загалом.

Водночас, вторинну зайнятість слід вивчати з різних позицій (формальної та неформальної), визначаючи її позитивні та негативні аспекти.

З одного боку, неформальна вторинна зайнятість характеризується нерегулярністю, випадковим характером, нестабільністю, відсутністю соціального захисту працівників (пенсійного забезпечення, права на допомогу з тимчасової непрацездатності, на оплачувану відпустку, на допомогу з безробіття, на охорону праці тощо), така зайнятість не гарантує одержання трудових доходів та високої заробітної плати. Відомо, що робота неформально зайнятих працівників, як за основним місцем роботи, так і на умовах вторинної зайнятості, не зараховується до трудового стажу. У певних випадках, вторинна неформальна зайнятість супроводжується ненормованою тривалістю робочого часу, виконанням додаткового обсягу робіт без гарантії його оплати. Підвищення інтенсивності праці та збільшення його тривалості веде до того, що людина не встигає відновити свої сили до наступного робочого дня, що згодом може спричинити ранню втрату працездатності, призвести до виробничого травматизму, інвалідності.

Проте, така зайнятість певною мірою є вигідною як для працівників, так і для роботодавців. Працівнику неоформлені підробітки зазвичай приносять більший дохід, адже основними чинниками, які зумовлюють розвиток вторинної зайнятості для працівників є соціальні, серед яких низький рівень життя населення, орієнтація частини населення на отримання доходів будь-яким способом. Роботодавець отримує можливість провадити свою діяльність із зниженими витратами на робочу силу, ухилитися від сплати низки податків, обов'язкових платежів до бюджету та страхових внесків, а також спростити процедуру звільнення працівника. Позитивним вважається і те, що відбувається задоволення потреб видів економічної діяльності, що

розвиваються, у робочій силі; стримування зростання соціальної напруженості під час безробіття; можливості більш повного задоволення споживчого попиту населення країни; формування та становлення підприємництва тощо.

Загалом, вторинна неформальна зайнятість, будучи породженою високим рівнем тінізації економіки, унеможливорює прискорення економічних реформ і зростання соціальних стандартів життя всього населення.

Неформальна зайнятість, у тому числі і вторинна, є досить поширеною в Україні і визначається станом національного ринку праці. Так у 2017 р. чисельність неформально зайнятого населення віком від 15 до 70 років складала 3695,6 тис. осіб. У розрізі видів економічної діяльності 42,1 % були неформально зайняті у сільському, лісовому та рибному господарствах; 19,6 % - у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів; 16,1 % - в будівництві; 5,6 % - у промисловості; 10,9 % - в інших видах економічної діяльності [5].

Як свідчить статистика ринку праці (табл. 1), рівень зайнятості населення у віці від 15 до 70 років протягом 2015-2017 рр. має спадну тенденцію (з 56,7 % у 2015 р. до 56,1 % у 2017 р.). Натомість цілком логічним є зростання рівня безробіття за зазначений період для населення як у віці від 15 до 70 років (з 9,1 % до 9,5 %), так і у працездатному віці (з 9,5 % до 9,9 %) [6].

Таблиця 1

Основні показники ринку праці України

Показники	Одиниці виміру	Роки		
		2015	2016	2017
Рівень зайнятості населення	у % до населення відповідної вікової групи			
у віці 15-70 років		56,7	56,3	56,1
працездатного віку		64,7	64,2	64,5
Рівень безробіття населення (за методологією МОП)	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи			
у віці 15-70 років		9,1	9,3	9,5
працездатного віку		9,5	9,7	9,9
Потреба в робочій силі	на кінець звітного періоду, тис. осіб	25,9	36,0	50,4
Навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду)	на кінець звітного періоду, осіб	19	11	7
Середньооблікова чисельність штатних працівників	тис. осіб	8064,7	7868,1	7679,4
Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому	у % до середньооблікової кількості штатних працівників	24,1	26,1	30,5
Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню	у % до середньо-облікової кількості штатних працівників	30,2	29,2	31,8
Середньомісячна номінальна заробітна плата	гривень	4195	5 183	7104

Як видно з таблиці, не зважаючи на зростання потреби у робочій силі майже удвічі протягом досліджуваних років, а також зменшення навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) більш як удвічі, середньооблікова чисельність штатних працівників стабільно знижувалась і на кінець 2017 р. становила 7679,4 тис. осіб, що на 385,3 тис. осіб менше показника 2015 р.

Зростання коефіцієнту обороту робочої сили по прийому та звільненню свідчить про високу плинність кадрів на підприємствах, в організаціях, основною причиною якої є мотиваційна складова і, більшою мірою, матеріальна.

Підвищення вартості життя населення не може вповні компенсуватися хоча і зростаючим, проте низьким рівнем середньомісячної заробітної плати через зростання цін на житлово-комунальні послуги, споживчі товари, продукти харчування тощо. Власне це і спонукає людей до пошуку додаткових джерел доходів, зокрема у вигляді вторинної зайнятості.

Сьогодні в Україні бурхливого розвитку набула вторинна зайнятість серед молоді. Така форма реалізації трудової активності забезпечує можливість більших заробітків, підвищує шанси збереження роботи навіть в умовах скорочення обсягів виробництва, нарешті, дозволяє здійснювати пошук кращої роботи без втрати статусу зайнятості. В Україні основна частина сектору вторинної зайнятості є незареєстрованою. Відповідно реальна частка цього сектору в національному ринку праці (за ознакою і пропозиції робочої сили, і попиту на неї, і зайнятості) є вищою, ніж це віддзеркалює офіційна статистика [7, с. 92].

На умовах вторинної зайнятості (як офіційної, так і неофіційної) в сучасній українській економіці вимушено працює значна частка освітян. Зокрема це стосується вторинної зайнятості професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів, яка найчастіше виявляється у роботі за сумісництвом в іншому ВНЗ, рідше – у формі репетиторства, консалтингу або участі у наукових проектах. Серед головних причин сумісництва викладачів є: низька заробітна плата в освітній галузі, незатребуваність наукового потенціалу або брак умов для реалізації творчого потенціалу (низька академічна винагорода) за основним місцем роботи – відсутність аспірантури, докторантури, вченої ради за спеціальністю професора, неможливість створити власну наукову школу і передати свої знання творчій молоді [8]. Така ситуація знижує соціальний статус наукової еліти країни, гальмує розвиток творчої та інноваційної активності науковців, прогрес наукової думки.

Проте, є інший бік вторинної зайнятості. Глобальне поширення інформаційних технологій, комп'ютеризація всіх сфер суспільного й культурного життя і пов'язана з нею віртуалізація викликає необхідність зміни форм та методів організації виробництва та зайнятості. В таких умовах вторинна зайнятість, як важливе джерело додаткових доходів працівників, має бути офіційною, як і за основним місцем роботи.

Особливістю сучасного національного ринку праці є формування інноваційного сегменту, розвиток якого вимагає залучення до трудової діяльності, зокрема і на умовах вторинної зайнятості, працівників інтелектуальної праці.

Як зазначає Петрова І. Л., соціально-економічну специфіку сегменту інноваційної праці, розкривають такі риси: новаторський характер праці, талант до розробки нових технологій та створення унікальних речей; вихід за межі стандартних, необхідних і достатніх компетенцій у сферу креативних та динамічних компетенцій; необхідність постійного оновлення знань через безперервне навчання; ненормованість праці та ставлення до неї, як до сфери самореалізації; мотивація до впровадження науково-технічної розробки, її найширшого використання, задоволення потреб ринку у новому продукті; переважне значення моральних стимулів та потреби у саморозвитку; формування нової культури соціально-трудова відносин, нових, гнучких та динамічних форм організації праці та зайнятості тощо [9, с. 169].

Вважаємо, що вторинна зайнятість є складовою інноваційного сегменту ринку праці, і при вмілому використанні цього ресурсу можна досягти значного соціально-економічного прогресу в Україні. Сьогодні багато українських науковців на умовах сумісництва беруть участь у інноваційних проектах, працюють у різноманітних міжнародних фондах, світових банках, де мають можливість проявити свою інноваційність, креативність, реалізувати творчий потенціал.

Забезпечення гідного рівня життя населення України, подолання розриву у якості життя та можливостях людського розвитку в Україні та розвинених країнах світу залежить від політики держави щодо становлення інноваційного сектору економіки, забезпечення інноваційної зайнятості населення, у тому числі на умовах вторинної. Цьому сприятиме стимулювання попиту на інновації та на інноваційну працю в економіці, збільшення фінансування науки і спрямування коштів на цілі реалізації наукових досягнень; всебічна підтримка інноваційної зайнятості, створення умов гідної праці в інноваційних сегментах ринку; підвищення якості освіти, забезпечення освіти впродовж життя, розробка інноваційних освітніх програм, спрямованих на формування випереджувальних динамічних компетенцій та розвиток креативного потенціалу населення; сприяння професійній мобільності у сфері ринку інноваційної праці шляхом розвитку систем перепідготовки та забезпечення комунікацій; оновлення системи соціального захисту у сфері ринку інноваційної праці, у т. ч. захист гнучких її форм [9, с.177].

Вторинна форма зайнятості має чітко виражені соціальні аспекти – вона сприяє формуванню і розвитку особистості. Завдяки вторинній зайнятості у людини розширюється свобода вибору не тільки місця, але і способу застосування своїх умінь, навичок і здібностей. Вторинна зайнятість постає як засіб забезпечення виживання, самореалізації, як спосіб адаптації, як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах економічної кризи і як форма соціально-трудова мобільності [10, с.258].

Здебільшого вторинна зайнятість залишається за межами державної політики у сфері регулювання ринку праці, її масштаби та наслідки залишаються не дослідженими. Застосування тих чи інших заходів впливу на сферу соціально-трудових відносин з боку держави можуть призвести як до збільшення, так і до скорочення масштабів вторинної зайнятості. Однак, в сучасних українських реаліях соціально-економічне зростання, забезпечення ефективної зайнятості можливе шляхом реалізації концепції Міжнародної організації праці (МОП) щодо гідної праці, під якою розуміється продуктивна, вільна, безпечна, справедливо оплачувана та така, що не тільки не принижує гідність людини, а й сприяє її розвитку. З метою підвищення рівня та якості життя в межах Програми гідної праці МОП для України необхідно вирішити такі ключові завдання як сприяння зайнятості, забезпечення соціального захисту працівників, сприяння соціальному діалогу та створення сприятливих умов праці [11].

Поширення вторинної зайнятості в Україні значною мірою визначається політикою держави щодо визначення основних соціальних стандартів. Відповідно до статті 1 Закону України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” на базі державних соціальних стандартів визначаються державні соціальні гарантії як встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [12]. Наявний рівень життєзабезпечення значної частини громадян України уже викликав кризу демографічного розвитку, що межує з національною безпекою держави. Українці масово покидають межі своєї країни у пошуках кращого життя, можливостей для розвитку, особливо з відкриттям кордонів через спрощення візового режиму з країнами Євросоюзу. У цьому контексті слід зазначити, що в умовах євроінтеграції України вкрай актуальним є вирішення питання підвищення рівня соціальних стандартів та їх адаптації до норм ЄС.

Висновки. Забезпечення сталого інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України неможливе без гарантування громадянам безпечної, високоефективної та належним чином оплачуваної праці незалежно від

форм зайнятості, зокрема вторинної. Існування вторинної зайнятості відповідає умовам економічного життя суспільства, оскільки формування гнучкого ринку праці вимагає різноманітних форм працевлаштування і використання робочої сили. Такий підхід може стати основою розвитку та реалізації людського капіталу як стратегічного ресурсу соціально-економічного зростання країни, людського розвитку загалом. Тому з'ясування особливостей вторинної зайнятості в Україні, причин її виникнення, наслідків як для окремих працівників, так і суспільства в цілому має важливе значення з огляду на необхідність пошуку ефективних шляхів державного регулювання сфери зайнятості, удосконалення соціально-трудова відносин між найманими працівниками, роботодавцями та державою.

Список використаної літератури

1. Закон України “Про зайнятість населення” [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>; Zakon Ukrainy “Pro zainiatist naseleennia” [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>

2. Гук Н.А. Зростання видової різноманітності форм зайнятості за пріоритетними напрямками суспільного розвитку / Н. А. Гук // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013 рік, випуск 1 (48). - с.347-353; Huk N.A. Zrostannia vydovoi riznomanitnosti form zainiatosti za priorytetnymu napriamamy suspilnoho rozvytku / N. A. Huk // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2013 rik, vypusk 1 (48). - s.347-353

3. Ходжаян А. Тенденції функціонування неформального сектору економіки України / А. Ходжаян, Б. Ганжа // Економіка. - 1(190)/2017.- с. 35-41; Khodzhaian A. Tendentsii funktsionuvannia neformalnoho sektoru ekonomiky Ukrainy / A. Khodzhaian, B. Hanzha // Ekonomika. - 1(190)/2017.- s. 35-41

4. Особливості роботи за сумісництвом : консультує Мінсоцполітики [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <https://buhgalter911.com/news/news-458686.html>; Osoblyvosti roboty za sumisnytstvom : konsultuie Minsotspolityky [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <https://buhgalter911.com/news/news-458686.html>

5. Неформально зайняте населення за видами економічної діяльності у 2016-2017 рр. [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Neformalno zainiate naseleennia za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2016-2017 rr. [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Основні показники ринку праці України [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Osnovni pokaznyky rynku pratsi Ukrainy [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Качан Г. М. Вплив вторинної зайнятості на професійну освіту студентів / Г. М. Качан // Економіка. Вип.23. 2013 . – с. 91-97; Kachan H. M. Vplyv vtorynnoi zainiatosti na profesiinu osvitu studentiv / H. M. Kachan // Ekonomika. Vyp.23. 2013 . – s. 91-97

8. Шевченко Л. С. Вторинна зайнятість викладачів у контексті контрактної політики університету / Л. С. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6913/1/Shevchenko_134_135.pdf; Shevchenko L. S. Vtorynna zainiatist vykladachiv u konteksti kontraktnoi polityky universytetu / L. S. Shevchenko [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6913/1/Shevchenko_134_135.pdf

9. Петрова І.Л. Інноваційний сегмент ринку праці : оцінка тенденцій та перспектив / І. Л. Петрова // Демографія та соціальна економіка, 2018, № 1 (32). - 166–180; Petrova I.L. Innovatsiinyi sehment rynku pratsi : otsinka tendentsii ta perspektiv / I. L. Petrova // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika, 2018, № 1 (32). - 166–180

10. Качан Г. М. Регулювання вторинної зайнятості України / Г. М. Качан // Молодий вчений. – 2017. - № 2 (42). - с.257-262; Качан Н. М. Rehuliuвання vtorynnoi zainiatosti Ukrainy / Н. М. Качан // Molodyi vchenyi. – 2017. - № 2 (42). - s.257-262

11. Програма гідної праці МОП для України на 2016-2019 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf; Prohrama hidnoi pratsi MOP dlia Ukrainy na 2016-2019 roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf

12. Закон України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>; Zakon Ukrainy “Pro derzhavni sotsialni standarty ta derzhavni sotsialni harantii” [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>

Стаття надійшла до редакції 15.05.2018

I. Kravets

PECULIARITIES OF SECONDARY EMPLOYMENT IN UKRAINE

The socio-economic development of Ukraine is inextricably linked with the regulation of the national labor market, ensuring the employment of the population as one of the main indicators of the standard of living in the country.

Integration of Ukraine into the EU necessarily involves ensuring conditions for the implementation of decent work principles based on the application of a set of socio-economic mechanisms, among which the key role is the transformation of the institution of employment, social and labor relations between employees, employers and the state, which actualizes the need to study the features of secondary employment, as an important component of the employment of the population and an instrument for ensuring the well-being of the population in modern conditions.

The employment of the population acquires special features in the context of the development of a market economy, especially its informal sector. The development of informal economic relations has led to the emergence of secondary forms of employment. Secondary employment should be studied from different positions (formal and informal), identifying its positive and negative aspects.

Informal employment, including secondary, is quite widespread in Ukraine and is determined by the state of the national labor market. Today, in Ukraine, secondary employment among young people has been booming. Under the conditions of secondary employment (both official and informal), a significant proportion of educators is forced to work in the modern Ukrainian economy.

The peculiarity of the modern national labor market is the formation of an innovation segment, the development of which requires the involvement of workers in intellectual work, including in the context of secondary employment. Secondary employment is an integral part of the innovation segment of the labor market, and with the skillful use of this resource, significant socio-economic progress can be achieved in Ukraine.

For the most part, secondary employment remains outside the state policy in the field of regulation of the labor market, its scale and consequences remain unexplored, so today there is a need to find effective ways of state regulation of the sphere of employment, in particular secondary

Key words: *employment, secondary employment, part-time employment, informal secondary employment, innovative work*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 339.98 - 339.96

N. Reznikova, O. Ivashchenko

**PROJECTIONS OF DEGLOIALIZATION IN THE
CONTEMPORARY INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN
THE CONTEXT OF THE PARADIGM OF GLOBALISM**

The article is devoted to a study deglobalization processes in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. The main drivers of deglobalization are defined as follows: the slowing trade growth and the falling world trade; disintegration processes; use of trade restrictions provoking trade wars; non-equivalent conditions of trade and, in a broader sense, the aggravating conditions of trade, provoking political debate about the need to pursue the policy of economic nationalism; high market uncertainties and the ongoing change in the global economic activity in favor of countries with emerging markets; the decreasing consolidation capacities of the policy generated by international institutes.

Key words: *deglobalization, globalization, globalism, disintegration, protectionism, economic growth.*

Problem setting in general form and its connection with important theoretical and practical objectives. Globalization is being under attack in our times, because the globalization race has left the majority of global population far behind. According to UNISEF data, while 20 percent of the richest population is recipient of 83 percent of the global income, the poorest ones account for less than 1 percent of the income, and the tendency is worsening. According to the estimations contained in the new report of the UN Development Program entitled “Humanity Divided: Confronting Inequality in Developing Countries”, 75 percent of the population live in communities where income distribution is less even now than in 1990s, although the global GDP has increased from 22 to 72 trillion USD [1]. Besides that, a fundamental problem arising from the increasing access to global markets is that the global markets will actually never be equal to one another, which makes the growing income gap between developed and developing countries insurmountable. Deglobalization is commonly interpreted as the process of declining interdependence and integration between individual entities across the world, which are usually national states. In other words, deglobalization is a call to isolation or a denial of the growing integration of the globe.

Literature review. Karl Polanyi, when analyzing deglobalization as early as in 1957 from the socio-economic perspective, pointed out that deglobalization was about reorienting economies from the emphasis on production for export to production for the local market [2]. Walden Bello suggests, that deglobalization is about reorienting economies from the emphasis on production for export to production for the local market [3]. Hence common approach to “deglobalization” can be characterized in this way: “Deglobalization is a process of diminishing interdependence and integration between certain units around the world, typically nation-states. According to the approach of Kevin O’Rourke and Jeffrey Williamson, deglobalization is re-emergence of barriers to international trade and emigration following a phase of intensive globalization in 1870–1913 [4]. Robert Keohane and Joseph Nye [5] considers globalization and deglobalization as contending historical tendencies

towards 'the increase or decline of globalism'. Globalism is a type of interdependence, but with two special characteristics. First, globalism refers to networks of connections (multiple relationships), not to single linkage. Second, for a network of relationships to be considered "global," it must include multicontinental distances, not simply regional networks. Distance is a continuous variable, ranging from adjacency (between, say, the United States and Canada) to opposite sides of the globe. Any sharp distinction between long-distance and regional interdependence is therefore arbitrary, and there is no point in deciding whether intermediate relationships would qualify. It can be contrasted with localization, nationalization, or regionalization. Harold James [6] suggests that deglobalization is a multi-strand phenomenon that includes economic protectionism, limiting the movement of people, regulating capital flows, and attempting to restrict access to information. According to As G. Postelnicu and C. Postelnicu, deglobalization is a process of diminishing economic interdependence and integration between states.

Task setting. It follows from the above that transformation processes in the global economic area have taken a radically new dimension in terms of the level and the depth of links between national economies. It gives the grounds to consider the global economy as a phenomenon with immanent patterns, tendencies and operative mechanisms, the increasing numbers of actors at the global arena, with their forces further rebalanced and a new economic and political structure of the world created. At the same time, market failures and globalization failures cause the shifts toward deglobalization which phenomenon calls for rethinking in the context of "The New Normal" in the global economy.

Results. We believe that the main drivers of deglobalization today are the slowing trade growth and the falling world trade. The 18th Global Trade Alert report shows, that manufactured exports have been falling in price since mid-2011, even world export volumes are down 2% since their peak at the end of 2014. After recovering in 2010 and during the first half of 2011, world trade stopped growing in total value, plateaued, and then began falling in nominal terms after October 2014. The recent fall in the total value of global trade is concentrated in a small number of product categories – 28 product categories together account for just under fourth-fifths of the contraction in global trade seen since October 2014 [7]. The dominant role in deglobalization tendencies plays the rise of trade distortions in 2015 at record highs. The 'level playing field' has taken a battering this year. In preparing this report the GTA team found:

- Worldwide governments imposed 538 trade distortions in the first 10 months of this year – of which the G20 was responsible for 433;
- Easily spotted G20 tariff increases were down 21%, easier-to-hide G20 subsidies up 47%;
- Resort to trade distortions by the G20 is up 40% on the same period last year;
- Resort to trade distortions worldwide this year are two-and-a-half times higher than at the same point in 2009 – when G20 Leaders took the threats to global commerce seriously;
- Since the crisis erupted G20 governments have imposed 3,581 measures that have harmed foreign commercial interests;
- 81% of all G20-imposed trade distortions remain in force – undercutting claims that crisis-era protectionism is a temporary expedient [7].

Deglobalization tendencies closely coexist with disintegration tendencies forced by imperfect competition and rising inequality. Stagnation of salaries in developed countries erect barriers for free move of workforce that is exposed, inter alia, to pressures from the policy of closing domestic labor markets from immigration flows. A very significant pressure is the shrinking resources of the policy pursued by central banks. Thus, the interest rate has lost its capacity to direct capital flows, and the fixed negative interest rates aggravate social problems and increase the income gap. Distrust to the policy of central banks is increasing. As argued by L. Summers, sensing that other policymakers were paralyzed by dysfunctional politics, central banks then found experimental ways to keep

the global economy on a growth path, albeit a somewhat artificial one, and they did so even though the underlying engines of economic prosperity were yet to be revamped. Now these monetary institutions are expected to continue producing miracles. But their ability to repeatedly pull new rabbits out of their policy hats has been stretched to an increasingly unsustainable degree. This central casting role is new and unusual for central banks. For decades, they operated away from the spotlights. The majority of those who cared to follow these tradition-prone and proud institutions—and there weren't that many outside the rather small circle of monetary economists and policy wonks—saw them as consisting of highly conventional technocrats who quietly worked behind the scenes using complex technical instruments [9].

W. Bello, who popularized the term “deglobalization” in 2001, explained globalization as the accelerated integration of capital, production and markets across the globe, the process directed by the logic of corporate profitability. Because deglobalization process is reverse to globalization, it follows by logic that interchange of these periods reflects the global economy retrospective. Table 1 show the main waves of globalization and deglobalization, which existed from 19 to 21 century. This table could be reasonably supplemented by another, third, phase of deglobalization, which tendency can be observed in our time.

Table 1

Waves of globalization and deglobalization

Wave type	Duration	Propeller	Economy	Architecture (IFA)
Globalization I	1870-1914	Colonization	Boom	Gold Standard
Delocalization II	1914-1930	Protectionism	Slump	Inter-War
Deglobalization IS	1939-1946	Inter-War	Slump	Inter-War
Globalization II	1946-1973	Free Trade	Boom	Bretton-Woods
Globalization III	1980-2009	Capital Mobility	Slump	Generalized Float

Source: [11]

Deglobalization act as both a reason for “New Norm” of the global economy and its outcome. The concept of “New Norm” was proposed by M. El-Erian, a director of the investment company, in May 2009 [12]. It partially explains the reasons for deglobalization tendencies and the possibilities of their manifestation. A synthesis of M. El-Erian’s view with the authors’ position results in the following set of determinants of deglobalization:

1) The explicitly slower rates of economic growth compared with the previous decade [13].

2) Use of trade restrictions provoking trade wars. President Donald Trump's increasingly antagonistic trade policy is setting the US on a collision course with two major economic powers. The fights could have major implications for the global economy. Trump's contentious battles with China and the European Union over proposed tariffs will at the very least reshape the US's trade relationship with two of its major trade partners. At worst, they could plunge the US into a damaging, multiple-front trade war. Trump is setting up high stakes trade fights that could end in economic disaster. F. Erixon, the Director of the European Centre for International Political Economy suggests that the greatest threat isn't the steel and aluminum tariffs themselves, but the tit-for-tat trade war that they could provoke [14].

3) The demographic gap between OECD and non-OECD countries is beginning to have effects for macroeconomic variables, with long-term pattern of their manifestation. This situation obviously creates a vicious circle of dependence of new jobs creation on the total demand, being dependent, in turn, on the global economy's attempts to get rid of the recession drawbacks reflecting structural deficiencies of national economies.

4) Non-equivalent conditions of trade and, in a broader sense, the aggravating conditions of trade, provoking political debate about the need to pursue the policy of

economic nationalism. The decreasing input of raw materials in production processes has partially reduced the demand of developed countries for products imported from developing countries. Accordingly, in times of unfavorable dynamics in commodity prices and conditions of trade, the access of developing countries to short-term liquidity and trade loans becomes more restricted.

5) High market uncertainty and the ongoing change in the global economic activity in favor of countries with emerging markets.

6) The decreasing consolidation capacities of the policy generated by international institutes.

The report “Global Trends 2030: Alternative Worlds”, prepared by the National Intelligence Council [15] and intended to form basic perceptions about the future, uses the notions “megatendencies” (expansion of rights and freedoms; diffusion (scattering) of countries’ influence; demographic situation; the increasing shortage of foods, water and energy resources, and “factors changing rules of the game” (the global economy exposed to crises; deficit of power; the potential of conflict escalation; the expanding boundaries of regional instability; the influence of new technologies; the role of U.S.). The high deglobalization potential of megatendencies and factors changing rules of the game should be assumed.

«Global Trends 2030: Alternative Worlds» is the fifth installment in the National Intelligence Council’s series aimed at providing a framework for thinking about the future. Christopher Kojm, Chairman of National Intelligence Council contends that the megatrends are interacting with six variables or game-changers that will determine what kind of transformed world we will inhabit in 2030. These game-changers—questions about the global economy, national and global governance, the nature of conflict, regional spillover, advancing technologies, and the United States’ role in the international arena—are the raw elements that could sow the seeds of global disruption or incredible advances. Based on what we know about the megatrends, and by positing the possible interactions between the megatrends and the game-changers, we envision four potential worlds. At one end of the spectrum is a Stalled Engines world in which the risks of interstate conflict increase and the US retrenches. At the other extreme is a newly rebalanced and Fused world in which social, economic, technological, and political progress is widespread. In the middle are two other possibilities: a Gini-Out-of-the-Bottle world in which inequalities dominate or a Nonstate World in which nonstate actors flourish both for good and ill [15].

7) We believe that the desintegration process has important place in the process of deglobalization. Issues of economic integration have been out of focus in scientific literature. Its critical review allows us to give a typology of disintegration models, based on the two parameters: “top-down” and “bottom-up” processes, and their relative roles in disintegration and the rapidity of its process. The economic area integrated from “top-down” and “bottom-up” is going to be taken by us as the starting point of disintegration processes: when only one disintegration channel can be found in a relatively highly performing region, the processes will have simpler character. Four models of disintegration (typical forms) are shown in Table 2.

Table 2

Typical forms of disintegration

	High rapidity of disintegration	Low rapidity of disintegration
Dominance of “top-down” disintegration	Conflict-based disintegration	Stagnating disintegration
Dominance of “bottom-up” disintegration	Shock-based disintegration	Divergent disintegration

Source: constructed by authors

A distinctive feature of the conflict-based disintegration is combination of centripetal forces mainly at cross-country interactions level, with too high rapidity of disruption. The initiative for disintegration comes from the political system, whereas the economy is forced to adjust to the ongoing disintegration processes. The disintegration path looks as follows: the increasing contradictions between countries eventually trigger the chain of political conflicts (the model, therefore, is referred to as conflict one), with subsequent liquidation of formal integration structures; national elites adopt strict protectionist measures to force private entities to reorganize spatial patterns of their operation, with the subsequent fragmentation of markets.

Three driving forces of conflict-based disintegration can be referred to:

- (i) the awakening “sleeping institutes” in the conditions of enforced integration;
- (ii) the changing preferences of actors under the pressure of integration process per se, i. e. the self-destructing integration, and
- (iii) manifestation of force-majeure factors that could not be predicted earlier.

As regards “sleeping institutes”, a conflict leading to disintegration has the following logic. Assume that an integration group was created not so much as a voluntary union of countries, as under the pressure of a hegemon country, i. e. by asymmetry of the power capacities. Instruments for control were chosen by a hegemon in a way to imitate operation of a standard integration structure, which might be done in view of ideological considerations etc. Destruction of an integration structure can be regarded as an inevitable consequence of the lost hegemon’s leadership in the structure: imitational voluntariness will be immediately contextualized and used by countries for quitting an integration project. Very often this logic occurs in non-democratic political regimes under the impact of democratization, which limits the hegemon’s capacities to control the integration area.

Self-destructing integration is associated with economic and political expediency. According to the theory of optimal currency zones, once created, it is capable to aggravate the problem of special specialization and, therefore, to trigger divergent processes in the Optimum Currency Area. Force-majeure factors of disintegration are also numerous. They can refer to change in the model of economic and political setting and emergence of new foreign economic strategies (collapse of the integration group of socialist countries, The Council of Mutual Economic Assistance (CMEA), dissociation of the former soviet Baltic republics from the Commonwealth of Independent States (CIS)); change in the political preferences of power (Turkmenistan and CIS, Ukraine and the Single Economic Area); breaking up of military conflicts (Georgia and CIS; collapse of the Latin Currency Union as a consequence of World War I). They can also pertain to change in the ethnic pattern of population on a territory (separation of Texas and California from Mexico in 19 century); global economic crisis; the process of political fragmentation in members countries of an integration group. Therefore, an integration structure is no longer capable to encounter new realities and has to either cease its existence or lose part of members. The dividing line between force-majeure factors and self-destructing projects is very thin, and in reality it can often be drawn only post factum, when the fate of an integration project has been known.

Coercive integration and self-destructing integration could be seen by the participants at the early phase, when taking commitments. However, the problem lies in contradictions between ex-ante (in time of creating an integration project) and ex-post (in time of its disruption) interests of the participants. Thus, expansion of a leader country is perfectly rational, because it increases disposable rents of stakeholder groups. This, however, blocks the development dynamics. The only means to overcome this blockade is reforms, but they may destabilize the existing large integration structure.

In self-destructing structures similar mechanisms can also be involved: if it is so, an integration project will be created with the implicit prospect of cessation somewhere in future, once its objective is achieved. The main distinction of stagnating disintegration is a long period of fragmentation of the area integrated “top-down”, the gradually increasing contradictions and transformation of really operating groups into the pseudo-integrative ones, with the subsequent total destruction or, probably, preservation in form of “soft” forums or associations [19]. The logic of stagnating disintegration is similar to the one behind conflict-based disintegration; its main distinction is a long period of disintegration instead of one-time explosion of conflict. An example can be CIS, with the effective collaborative mechanisms existing at early phases gradually depreciated.

Stagnating disintegration may have two alternative models. First, total fragmentation of an economic area; second, formation of the integration core of an integrative association, seeking for further cooperation, and its periphery where there may be participants prone to either split from the integrative association or to join it. As regard scenarios where disintegration is triggered by “bottom-up” rather than “top-down” fragmentation of an economic area, its vivid example is shock-based disintegration. When it occurs, political consolidation is kept intact, but the area begins to fragment due to the disrupted links of business entities; this fragmentation is very rapid (and can be referred to as shock-based). Rapid fragmentation can, therefore, occur only in extraordinary circumstances. Obvious examples of it are nature catastrophes or warfare. Rapid fragmentation may result from a legislative change hindering the existing economic relations. In this case, shock-based disintegration is more implicit in integration models based on informal trade. Another example of rapid shock-based fragmentation can be hyperinflation wave. If it occurs, prices will no longer be a channel for transmission of information between actors, whereas barter has limited capacities for effective integration of an economic area.

Contrary to shock-based disintegration, divergent disintegration is associated with slow rate of destruction and re-orientation of economic relations. There were many cases of this trend in history: very often divergent disintegration ends as conflict one, i. e. it occurs once a single area is destructed at some phase, and promotes gradual change in the spatial pattern of trade and circulation of productivity factors. The peculiarity of divergent disintegration is that it ends in ultimate fragmentation of an economic area in rare circumstances. To put it more accurately, it implies formation of new integrated areas with the changed pattern of relations in place of the old ones. All the described disintegration models can hardly be found in pure form, much more often they exist in combinations. Disintegration processes may start by one model and continue by another one. Also, various disintegration models are, in a way, causally linked. The model with prevailing “top-down” disintegration trigger the processes of “bottom-up” disintegration, which tend to be more inertial [17; 18].

Conclusions: The El-Erian’s concept of “new normal” can be perceived as a meme of the contemporary economy. Yet, it can also be considered as a good PR message of the author (in the years following its announcement) or as a manifestation of D. Kahnemann’s endowment effect. However, the methodological weakness of El-Erian is his attempt to extrapolate the pattern of the past successful catching up development of third world economies on the future. Historicism cannot be an argumentative basis in an economic debate, and not only in it. More specifically, it can be used as an illustration of “how it used to be”, but it can by no means be instrumental in explaining of “how it will be”. Events of the past can never be extrapolated on the future. Besides that, it should be admitted that El-Erian uses historicism in a selective manner: by postulating his concept, he, for some reason, ignores the fact that throughout several latest centuries the East which, from his point of view, will take the leadership, has not produced an original technological product, first invented, then developed as an industrial pattern and introduced in production at global level.

His concept can, therefore, be considered as implicitly controversial, which is unlikely to claim for the status of a scientific one. Besides that, El-Erian ignored the endogenous nature of Western capitalism, its strong capacity to renovation. At the same time, the increasing conflict provoking capacity of the international trade policy cannot be ignored. WTO crisis, forced by hidden protectionism and decline of world trade triggered the shift toward national-oriented policy instead the global-oriented policy [16]. Instruments of tariff and non-tariff regulation, used by developed countries, destroy the ideological capacities of free trade by offering developing countries the arguments in favor of adapting the policy of economic nationalism, in order to exploit the domestic market capacities amidst the more complicated access to the markets of developed countries.

The process of deglobalization is an entirely logical tendency following the globalization phase. The main reasons for this tendency are the unevenly distributed globalization benefits, the increasing inequality, job losses, especially in developing countries, the growing demand for protectionist measures and the emergence of populist leaders across the globe. The least developed countries are ones suffering most severely from deglobalization: having readjusted their economies for the globalization process, they have to face the greatest challenges caused by sudden changes initiated, by far and large, by the most developed countries. The standing of U.S. would be interesting in this context in view of their gradual attempts to abandon coordinated positions in the global economy and embark on the deglobalization process through strengthening protectionism and withdrawing from a series of agreements (Paris Climate agreement) or suspending/declining integration intentions (Transatlantic Partnership and NAFTA). However, the global economy, being at the phase of the unfolding third wave of deglobalization, still hardly adapts to the new tendencies, but the probability of their decline, as history shows, is just a matter of time. The main objective now is balancing amidst these changing waves, in order to stay afloat at worst and have maximal economic and political benefits at best.

List of references

1. Humanity Divided: Confronting Inequality in Developing Countries [Electronic resource]. — Mode of access: https://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Humanity%20Divided/HumanityDivided_Full-Report.pdf
2. Polanyi K. The Great Transformation [Electronic resource] / K. Polanyi. — Boston: Beacon, 1957. — Mode of access: http://inctped.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf_4/Great_Transformation.pdf
3. Bello W. Deglobalization: Ideas for a New World Economy / W. Bello. — London: Zed Books, 2002. — 176 pp.
4. O'Rourke K. H. Globalization and History – The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy / K.H. O'Rourke, J.G. Williamson. — Cambridge: MIT Press, 2000. — 343 pp.
5. Keohane R. O. Globalization: What's New? What's Not? (And So What?) / R. O. Keohane, J.S. Nye // Foreign Policy. — 2000. — No. 118. — P. 104-119/
6. James H. Deglobalization as a Global Challenge [Electronic resource] / H. James. — Mode of access: https://www.cigionline.org/sites/default/files/documents/Paper%20no.135WEB_1.pdf
7. Evenett S.J. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth: The 18th Global Trade Alert Report [Electronic resource] / S. J. Evenett, J. Fritz – Mode of access: https://voxeu.org/system/files/epublication/GTA18_final.pdf
8. Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 15. — С. 5-12; Reznikova N. V. Novi kontury borhovoï

zalezhnosti: tryhery kryzovykh proiaviv v umovakh hlobalnoi vzaïmozalezhnosti / N. V. Reznikova // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2016. – № 15. – S. 5-12.

9. Fallon P.T. “The New Normal” in the Global Economy [Electronic resource] / P.T. Fallon. — Mode of access: <https://www.linkedin.com/pulse/new-normal-global-economy-mohamed-el-erian>

10. Резнікова Н.В. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 9. – С. 5—10; Reznikova N.V. Nova norma svitovoi ekonomiky: zmist ta kliuchovi oznaky hlobalnykh ryzykiv v konteksti neozalezhnosti / N.V. Reznikova, O.A. Ivashchenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2017. – № 9. – S. 5—10.

11. Karunaratne N. The Globalization-Deglobalization Policy Conundrum [Electronic resource] / N. Karunaratne. — Mode of access: <https://www.researchgate.net/publication/256022873> The Globalization-Deglobalization Policy Conundrum

12. El-Erian M. Navigating the New Normal in Industrial Countries [Electronic resource] / M. El-Erian. — Mode of access: <http://www.perjacobsson.org/lectures/101010.pdf>

13. Резнікова Н. В. Проблема економічного розвитку та зростання в контексті подолання глобальних асиметрій / Н. В. Резнікова, О. А. Іващенко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 1. – С. 55-59; Reznikova N. V. Problema ekonomichnoho rozvytku ta zrostannia v konteksti podolannia hlobalnykh asymetrii / N. V. Reznikova, O. A. Ivashchenko // Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Serii : Ekonomika. – 2016. – Т. 21, Vyp. 1. – S. 55-59.

14. Bryan B. Trump is setting up high stakes trade fights that could end in economic disaster [Electronic resource] / B. Bryan. — Mode of access: <http://www.businessinsider.com/trump-trade-war-with-china-european-union-brazil-bad-for-economy-2018-5>

15. Глобальные тенденции 2030: альтернативные миры [Электронный ресурс] / Национальный Совет по разведке. — Режим доступа: http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b3a1/676c/7631/400a/0000/original/Global-Trends-2030-RUS.pdf?1408971903; Global'nye tendencii 2030: al'ternativnye miry [Jelektronnyj resurs] / Nacional'nyj Sovet po razvedke. — Rezhim dostupa: http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b3a1/676c/7631/400a/0000/original/Global-Trends-2030-RUS.pdf?1408971903

16. Панченко В.Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Економіка та держава – 2017. – № 8. – С. 4-8; Panchenko V.H. Polityka ekonomichnoho natsionalizmu: vid vytokiv do novykh variatsii ekonomichnoho patriotyzmu / V.H. Panchenko, N.V. Reznikova // Ekonomika ta derzhavaiu – 2017. – № 8. – S. 4-8.

17. Булатова О. Потенціал розвитку трансконтинентальної інтеграції [Електронний ресурс]. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/13229/1/%D0%91%D1%83%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%9E..pdf> (дата звернення 07.07.2017)

18. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія. Донецьк: ДонНУ. 2012. 386 с.; Bulatova O. V. Regionalna skladova globalnykh integratsiynikh protsesiv: monografiya. Donetsk: DonNU. 2012. 386 s.

19. Булатова О. В. Регіоналізація світової економіки. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка. 2016. вип 12. [Електронний ресурс]. URL: <http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-12.pdf>; Bulatova O. V. Regionalizatsiya

Н. Резникова, О. Івашенко

ПРОЕКЦІЇ ДЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ У КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛІЗМУ

Стаття присвячена дослідженню проєкції деглобалізації в сучасних міжнародних економічних відносинах в контексті парадигми глобалізму. До основних рушійних сил деглобалізації нами віднесено: slowing trade growth and falling world trade; процеси дезинтеграції; використання торгових обмежень, що провокують торгові війни; нееквівалентні умови торгівлі та у більш широкому сенсі погіршення умов торгівлі, які провокують політичні дискусії щодо необхідності проведення політики економічного націоналізму; значну невизначеність на ринках і подальші зрушення глобальної економічної активності у бік країн з ринками, що формуються; зменшення консолідаційного потенціалу політики, що продукується міжнародними інститутами.

Стверджується, що процес деглобалізації є цілком закономірною тенденцією, яка слідує фазі глобалізації. Основними причинами цієї тенденції є неоднорідний розподіл вигод глобалізації, зростаючої нерівності, втрати робочих місць, особливо в розвинених країнах, збільшення попиту на протекціоністські заходи в усьому світі, а також зростання популістських лідерів у світі. Найбільше від деглобалізації страждають найменш розвинені країни, оскільки перелаштувавши свою економіку під процес глобалізації, їм найважче справитись з раптовими змінами, які здебільшого ініційовані найбільш розвиненими країнами. В цьому контексті цікавою є позиція США, які поступово намагаються відійти від координаційних позицій у світовій економіці, максимально занурившись у процес деглобалізації шляхом посилення протекціонізму та виходу з низки угод (Кліматична Призька угода) чи перервання/згорання інтеграційних намірів (Трансатлантичне партнерство та НАФТА). Втім, перебуваючи наразі на етапі розгортання третьої хвилі деглобалізації, світова економіка ще важко пристосовується до нових тенденцій, але й ймовірність їх згорання, як показує історія, – це лише питання часу. Головним завданням тут є балансування під час зміни цих хвиль з метою залишитись на плаву - як мінімум і отримати якнайбільше економічних та політичних вигод – як максимум.

Ключові слова: деглобалізація, глобалізація, глобалізм, дезинтеграція, протекціонізм, економічне зростання.

УДК 339.72:001.8

Т.В. Марена

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

У статті досліджено науково-методичні підходи до оцінки рівня розвитку та конкурентних позицій світових фінансових центрів. На основі компаративного аналізу методик розрахунку індексу глобальних фінансових центрів та індексу розвитку міжнародних фінансових центрів і визначення їх базових характеристик

виявлено відмінності між ними, встановлено їх переваги та недоліки. Визначено, що методика розрахунку індексу глобальних фінансових центрів є більш гнучкою з точки зору кола оцінюваних фінансових ринків, набору складових та індикаторів конкурентоспроможності фінансових центрів. Обґрунтовано доцільність використання методичних підходів, які оцінюють статус глобальних міст і, зокрема, їх значення як осередків фінансових послуг, у якості допоміжних методик для визначення рівня розвитку фінансових центрів світового господарства.

Ключові слова: світовий фінансовий центр, глобальне місто, індекс глобальних фінансових центрів, конкурентоспроможність фінансових центрів, фінансові ринки, фінансові послуги.

З підвищенням рівня фінансіалізації світового господарства, яке спостерігається в останні роки, розвивається та видозмінюється система світових фінансових центрів, які сьогодні виступають осередками міжнародної фінансової діяльності й вузловими пунктами, що забезпечують перерозподіл міжнародних потоків капіталу. Наявність фінансових центрів створює сприятливі умови для розвитку міжнародного бізнесу за рахунок концентрації в них великої кількості потужних міжнародних банківських та інших фінансово-кредитних установ, які надають фінансові послуги по всьому світу. Світові фінансові центри функціонують в умовах жорсткої конкурентної боротьби, змагаючись між собою за залучення міжнародного капіталу та розширення клієнтської бази. Відтак, виникає необхідність перманентного моніторингу та оцінки конкурентних позицій фінансових центрів у світовому господарстві. Результати такої оцінки можуть використовуватися з науково-дослідницькими цілями для аналізу зрушень у розподілі конкурентних сил в межах глобальної системи фінансових центрів. З іншого боку, ця інформація має практичне значення і для самих фінансових центрів, оскільки вона дозволяє фінансовому центру здійснювати постійне відстеження своїх позицій у конкурентному середовищі, а також виступає джерелом аналітичних даних про сильні та слабкі сторони фінансового центру у порівнянні з центрами-конкурентами.

Науково-методичні підходи щодо визначення рівня розвитку та конкурентних позицій світових фінансових центрів розробляються фахівцями міжнародних компаній та науково-дослідних установ, а відповідні рейтинги фінансових центрів публікуються у спеціальних виданнях Z/Yen Group, компанії Dow Jones, Чиказької товарної біржі тощо. Окремі методичні підходи до індексної оцінки осередків міжнародної фінансової діяльності покладено в основу досліджень стану конкурентоспроможності світових фінансових центрів, результати яких представлено у наукових працях Ю. Коваленко, Г. Мойсейчика, В. Орловської, Ю. Хватова, М. Шуби та інших вчених. Водночас, у сучасних наукових працях недостатньо дослідженими залишаються відмінності між головними методиками оцінки конкурентоспроможності світових фінансових центрів, їх переваги та недоліки. Крім того, потребують висвітлення питання можливості та доцільності використання альтернативних методичних підходів щодо визначення конкурентних позицій фінансових центрів світу. Усе вищезазначене обумовлює актуальність теми представленого дослідження.

Метою дослідження є виявлення переваг, недоліків та відмінностей між основними методичними підходами до оцінки конкурентних позицій світових фінансових центрів на основі їх компаративного аналізу, а також обґрунтування можливості використання додаткових методик для визначення рівня розвитку фінансових центрів світового господарства.

Світові фінансові центри у їх сучасному розумінні сформувалися й утвердилися у статусі міжнародних фінансових ринків у середині ХХ ст., хоча деякі з них (Лондон,

Нью-Йорк, Франкфурт) вже до того мали статус визнаних локальних та регіональних фінансових центрів. Однак розробка та практична апробація методик оцінки світових фінансових центрів, які сьогодні використовуються, були започатковані лише на початку XXI ст. Дослідження сучасних науково-методичних підходів до визначення рівня розвитку та конкурентних позицій світових фінансових центрів дозволяє виділити наступні групи методик:

1) основні методики, які надають безпосередню оцінку конкурентоспроможності фінансових центрів через розрахунок відповідних індексів та побудову на їх основі рейтингів світових фінансових центрів;

2) допоміжні методики, які формують загальні індекси та рейтинги глобальних міст, однак містять у якості складових або субіндексів показники, що дають опосередковане уявлення про роль глобальних міст як осередків фінансової діяльності;

3) методики, які оцінюють конкурентоспроможність національних фінансових ринків, тобто формують уявлення про фінансове середовище функціонування світових фінансових центрів.

До методик, які безпосередньо оцінюють конкурентні позиції світових фінансових центрів на основі використання індексних методів, відносяться «The Global Financial Centres Index» (розроблено компанію Z/Yen Group із Лондонського Сіті) [13, 14] та «International Financial Centers Development Index» (розроблено Чиказькою товарною біржею спільно з компанією Dow Jones) [15, 16].

Відповідно до методики розрахунку Індексу глобальних фінансових центрів, фінансові центри класифікуються на глобальні, транснаціональні й локальні, в кожній групі виділяються наступні підгрупи: центри, що утвердилися в даному статусі; диверсифіковані та спеціалізовані центри, а також фінансові ринки, які претендують на включення у відповідну групу в найближчому майбутньому [14, с.13]. Перше видання «The Global Financial Centres Index» (GFCI) вийшло у 2007 році, відповідні індекси розраховуються двічі на рік. Згідно з методикою Z/Yen Group, кількість фінансових центрів, що є об'єктами оцінки, є нестабільною: у першому рейтингу (березень 2007 р.) представлено 46 центрів, у 23-му виданні (березень 2018 р.) – вже 96 центрів, як це відображено у табл. 1.

Основні складові (фактори конкурентоспроможності фінансового центру), які підлягають оцінці при розрахунку Індексу глобального фінансового центру, також з часом переглядаються, хоча їх кількість є стабільною. Поточне видання GFCI 2018 р. представило результати розрахунку індексу за п'ятьма складовими конкурентоспроможності: бізнес-середовище (Business Environment), людський капітал (Human Capital), інфраструктура (Infrastructure), розвиток фінансового сектору (Financial Sector Development), репутація (Reputaion) [14]. Всі складові мають однакову вагу при розрахунку індексу.

Таблиця 1

**Зміни у методиці розрахунку Індексу глобальних фінансових центрів
у 2007-2018 рр.**

Основні характеристики методик GFCI	Перше видання GFCI (березень 2007 р.)	Поточне видання GFCI (березень 2018 р.)
<i>Кількість фінансових центрів</i>	46	96
<i>Складові конкурентоспроможності фінансового центру</i>	людський капітал, бізнес-середовище, доступ на ринок, інфраструктура, загальна конкурентоспроможність	бізнес-середовище, людський капітал, інфраструктура, розвиток фінансового сектору, репутація
<i>Кількість інструментальних факторів</i>	47	103

<i>Кількість респондентів, що взяли участь у опитуванні</i>	491	2340
<i>Кількість отриманих оціночних показників</i>	3992	28599

Примітка. Складено автором на основі джерел [13, 14].

Значення кожного критерію розраховується на основі значень двох типів індикаторів: набору інструментальних факторів та оціночних показників. Інструментальні фактори містять дані двох типів: 1) статистичні показники, що надаються міжнародними організаціями (зокрема, Світовим банком, Банком міжнародних розрахунків, Всесвітньою федерацією бірж, Конференцією ООН з торгівлі та розвитку, Організацією економічного співробітництва та розвитку тощо); 2) дані, отримані у результаті інших досліджень (зокрема, значення індексу глобальної конкурентоспроможності запозичуються зі Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму; індекс економічної свободи береться із відповідного дослідження Heritage Foundation; індекс глобальних міст – з дослідження АТ Kearney; індекс легкості ведення бізнесу – з відповідного рейтингу Світового банку тощо) [5]. Кількість інструментальних факторів також періодично переглядається: у першому виданні 2007 р. оцінювалися 47 інструментальних факторів, останнє поточне видання GFCI 2018 р. представило результати розрахунку індексу на основі 103 інструментальних факторів.

Оціночні показники отримуються на основі використання методу експертних оцінок – он-лайн опитуванню підлягають респонденти, професійна діяльність яких пов'язана із фінансовими послугами (фахівці банківської сфери, страхового бізнесу, сфери управління активами тощо). При цьому експерти оцінюють ті фінансові центри, з якими вони безпосередньо знайомі. Коло респондентів та оцінок, які вони виставляють фінансовим центрам, постійно розширюється: перше видання GFCI містило результати опитування 491 респондента, для видання 2018 р. фахівці Z/Yen Group обробили оцінки 2340 експертів. Якщо інструментальні фактори дають уявлення про фундаментальні параметри конкурентоспроможності фінансового центру, то результати опитування експертів є своєрідним барометром сприйняття фінансового центру міжнародним фінансовим співтовариством. Інструментальні фактори та оціночні показники розвитку фінансового центру поєднуються за допомогою використання статистичних та математичних методів для побудови моделі конкурентоспроможності фінансових центрів. Максимальна оцінка, яку може отримати фінансовий центр за методикою GFCI, складає 1000 балів.

Важливою складовою успіху світового фінансового центру є його репутація, для оцінки якої Z/Yen Group використовує показник, розрахований як різниця між середньою оцінкою (Average Assessment) та рейтингом GFCI. Даний індикатор свідчить про те, що респонденти надають фінансовому центру більшу перевагу, ніж показують кількісні чинники [14].

Інша методика, яка оцінює конкурентні позиції світових фінансових центрів та формує відповідний рейтинг, передбачає розрахунок Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів. Перше видання «Xinhua – Dow Jones International Financial Centers Development Index» вийшло у 2010 р. Розробники даної методики анонсували щорічне видання результатів розрахунків Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів, однак останнє на сьогодні видання вийшло у 2014 р.

Методично розрахунок зазначеного індексу відрізняється від Індексу глобальних фінансових центрів, оскільки кількість фінансових центрів, які є об'єктами оцінки, є незмінною (45 центрів) та формується наступним чином: 10 центрів – з Америки, 21 – з Європи, 12 – з Азіатсько-Тихоокеанського регіону, 2 – з Африки та Близького Сходу. Методика базується на теорії регіональної конкуренції,

теорії екосистем, системної інженерії, циклічності, теорії міського будівництва [15]. Розрахунок Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів здійснюється на основі трирівневої системи індикаторів, які задовольняють принципам систематичності, об'єктивності, науковості та дієвості. Підсистема першого рівня включає п'ять сфер: фінансовий ринок, зростання та розвиток, промислова підтримка, сфера послуг, загальне середовище. П'ять базових індикаторів мають однакову вагу при розрахунку підсумкового індексу [5, с.114]. Кожна із зазначених сфер містить по три індикатори другого рівня (відтак, другий рівень охоплює 15 індикаторів). Підсистема третього рівня складається з 46 конкретних показників, які розкривають індикатори другого рівня.

Як і методичний підхід Z/Yen Group, методика розрахунку Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів передбачає використання двох типів показників: офіційних статистичних даних (кількісні показники) та результатів анкетування, які відображають професійну думку комісії експертів з міжнародних фінансових центрів (якісні показники). Кількісні показники надходять з перевірених офіційних джерел: аналітичних та статистичних даних міжнародних організацій – Світового банку, Всесвітнього економічного форуму, Міжнародного валютного фонду; звітів провідних міжнародних компаній, фондових бірж, науково-дослідних установ. Опитування експертів здійснюється за допомогою глобальної інформаційної мережі збору даних, розробленої Xinhua News Agency, та всесвітньої дослідницької системи AC Neilson. Максимальне значення індексу, яке може отримати фінансовий центр, згідно із методикою, що розглядається, складає 100 балів.

Багаторівневий алгоритм методики Xinhua – Dow Jones включає наступні етапи дослідження:

- 1) комплексна оцінка Індексу розвитку міжнародного фінансового центру на основі значень індикаторів для кожного міста;
- 2) аналіз переваг та слабких сторін кожного фінансового центру на основі глибокого вивчення кожного індикатора;
- 3) визначення регіональної специфіки функціонування кожного фінансового центру та дослідження впливу регіонального середовища на роль міжнародних фінансових центрів;
- 4) спеціальне дослідження фінансових центрів країн БРІКС.

Специфікою даної методики є зосередження на оцінці не тільки таких головних факторів розвитку фінансових центрів, як стан фінансових ринків та фінансових послуг, але й чинників їх розвитку та зростання.

Зважаючи на те, що передумови для створення світових фінансових центрів формуються, передусім, у глобальних міст, для визначення конкурентних позицій фінансових центрів світу можна додатково використовувати рейтинги глобальних міст, які дадуть опосередковане уявлення про їх роль як осередків фінансової діяльності. Для такої опосередкованої оцінки слід застосовувати фінансові індикатори або субіндекси, що характеризують фінансовий розвиток, у загальних індексах глобальних міст. У якості таких наукових підходів доцільно використовувати наступні методики:

1. Методика «Глобалізація і світові міста», розроблена Globalization and World Cities Research Network (GaWC), дослідницьким центром при Університеті Лафборо (Великобританія) [10]. Методика спрямована на визначення взаємозв'язку між найбільшими містами і передбачає обрання найбільших фірм у сфері найбільш просунутих послуг (бухгалтерські, рекламні, банківські/фінансові та юридичні послуги). При цьому обираються 75 топ-компаній у сфері фінансових послуг, а також по 25 провідних компаній з інших сфер. Великим містам, які є об'єктами оцінки, в залежності від присутності в них провідних компаній присвоюється код за шкалою

від 0 до 5: 0 – великі компанії з відібраного переліку у місті відсутні; від 1 до 4 – у місті розміщено різні за розміром офіси компаній з різним набором функцій; 5 – у місті розміщено штаб-квартиру компанії [6]. У підсумку формується матриця, яка в цілому відображає масштаби присутності провідних компаній світу у найбільших містах. Для цілей оцінки значення глобальних міст як осередків фінансової діяльності інформаційною базою буде слугувати та частина матриці, у якій представлено присутність у містах найбільших компаній у сфері фінансових та банківських послуг. Отже, методика Globalization and World Cities дозволяє оцінити таку важливу характеристику світового фінансового центру, як наявність розвиненої мережі міжнародних банківських та інших фінансово-кредитних установ.

2. Методика «Індекс глобальних міст» (Global Cities Index), що використовується журналом «Foreign Policy» спільно з консалтинговою компанією «AT Kearney» і дослідницькою установою «Чиказька рада з глобальних питань» (The Chicago Council on Global Affairs) з 2008 р., оцінює міста за економічними, культурними, соціальними та політичними критеріями, які згруповано у п'ять категорій: рівень ділової активності, людський капітал, інформаційний обмін, культурний рівень, політична вага [11]. До категорії індикаторів рівня ділової активності включено лише окремі показники, що відображають фінансовий розвиток глобальних міст, а саме: кількість штаб-квартир компаній, що входять у перелік найбільших компаній світу за версією Fortune Global 500 (серед цих компаній представлено й найбільші банки та страхові компанії); розмір фондового ринку.

3. Методика «Індекс світових комерційних центрів» (The Worldwide Centers of Commerce Index), розроблена компанією MasterCard, досліджує 75 міст, які є центрами світової торгівлі. Розрахунок індексу базується на індикаторах, які розкривають наступні складові світового комерційного центру: законодавча та політична система, економічна стабільність, легкість ведення бізнесу, фінансові потоки, бізнес-центр, створення знань та інформаційні потоки, легкість життя [4]. Кожна складова має свою вагу, яка відображає її важливість з точки зору розробників індексу. Субіндекс «Фінансові потоки» має вагу 20%, що свідчить про суттєве значення фінансової складової для розвитку центрів світової торгівлі (таку ж вагу має субіндекс «Легкість ведення бізнесу», вага інших складових дорівнює 10-16%). Дані про фінансові потоки, зосереджені у найбільших комерційних центрах світу, та загальне значення субіндексу «Фінансові потоки» також можуть слугувати додатковими критеріями для визначення статусу міста як фінансового центру.

Основні та допоміжні методики оцінки світових фінансових центрів часто є взаємодоповнюючими. Так, при розрахунку Індексу конкурентоспроможності глобальних міст (The Global City Competitiveness Index), розробленого аналітично-консалтинговою компанією The Economist Intelligence Unit за підтримки Citigroup у рамках проекту Hot Spots у 2012 р., однією з восьми оцінюваних категорій індикаторів є фінансова зрілість (financial maturity) [12]. Вага фінансової складової конкурентоспроможності глобальних міст при розрахунку загального індексу складає 10%. У якості показника фінансової зрілості використовується інформація про позиції глобального міста у рейтингу фінансових центрів Z/Yen Group. Аналогічно, дослідження «Індекс економічної сили глобального міста» (Global City Economic Power Index), що здійснюється дослідницькою установою Martin Prosperity Institute (Канада), для розрахунку індексу використовує наступні основні показники: загальний економічний вплив, фінансова потужність, глобальна конкурентоспроможність, рівень та якість життя [8, 9]. При цьому фінансова потужність міста також оцінюється на основі показника Global Financial Centres Index.

Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності міста у системі світових фінансових центрів вкрай важливим є формування конкурентного

фінансового середовища, у якому це місто функціонує. Можливість отримання уявлення про фінансове середовище функціонування світових фінансових центрів надають методики, які оцінюють конкурентоспроможність національних фінансових ринків. Ці методичні підходи передбачають визначення інтегрального індексу конкурентоспроможності та побудову відповідних рейтингів фінансових ринків. Основними інтегральними оцінками конкурентоспроможності фінансових ринків є: індекс розвиненості фінансового ринку як складова індексу глобальної конкурентоспроможності (Всесвітній економічний форум); показник рівня фінансового розвитку (Всесвітній економічний форум); показник рівня розвитку фінансового ринку як складова фактору «Ефективність бізнесу» індексу конкурентоспроможності національної економіки (Міжнародний інститут розвитку менеджменту). Систематизації сучасних комплексних методик визначення рівня конкурентоспроможності національних фінансових ринків, обґрунтуванню переваг та недоліків інтегральних показників розвитку фінансових ринків на основі їх порівняльного аналізу присвячене окреме наукове дослідження автора [2].

Таким чином, порівняння двох головних методик оцінки конкурентоспроможності світових фінансових центрів дає можливість констатувати наступні відмінності між ними:

- обидва методичні підходи до певної міри мають суб'єктивний характер, оскільки використовують у якості індикаторів для розрахунку відповідних індексів не тільки об'єктивні кількісні показники, але й оціночні якісні параметри, що характеризують розвиток фінансових центрів. Водночас, врахування таких суб'єктивних індикаторів є необхідним, оскільки саме вони у більшій мірі відображають репутацію фінансового центру, його сприйняття у професійних фінансових колах;

- з одного боку, оцінка в межах методики «International Financial Centers Development Index» незмінного набору фінансових центрів робить результати оцінки більш порівнюваними за роками. З іншого боку, методика «The Global Financial Centres Index» передбачає постійне розширення кола фінансових центрів як об'єктів оцінки, що дає можливість відображення реальної ситуації із перерозподілом конкурентних сил у системі світових фінансових центрів та входженням у цю систему нових сильних гравців, не обмежуючи аналіз лише традиційними фінансовими центрами;

- методичний підхід Z/Yen Group є більш гнучким з точки зору набору складових конкурентоспроможності фінансового центру та оцінюваних індикаторів, кількість яких може змінюватися. Постійний перегляд складу та кількості індикаторів, на основі яких розраховується загальний індекс глобального фінансового центру, дозволяє враховувати мінливість світового фінансового середовища, зменшення значущості окремих факторів для формування конкурентних позицій фінансових ринків та появу нових, більш вагомих чинників конкурентоспроможності фінансових центрів.

Для підтвердження або конкретизації результатів оцінки конкурентних позицій світових фінансових центрів, отриманих на основі застосування головних оціночних методик, доцільно додатково використовувати науково-методичні підходи щодо визначення статусу глобальних міст та побудови їх рейтингів. Зазвичай, такі підходи передбачають включення до розрахунку загального індексу окремих індикаторів або субіндексів, які характеризують фінансовий розвиток глобального міста і, відтак, визначають роль та значення відповідних міст як осередків фінансових послуг.

Розробка альтернативних науково-методичних підходів до оцінки конкурентних позицій світових фінансових центрів, а також компаративний аналіз рейтингів

фінансових центрів, складених за різними методиками, може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Коваленко Ю.М. Дослідження функціонування національних ринків цінних паперів у світових фінансових центрах / Ю.М. Коваленко, Т.В. Біловус // ScienceRise. – 2017. – № 7 (36). – С. 9-15; Kovalenko Yu.M. Doslidzhennia funktsionuvannia natsionalnykh rynkiv tsinnykh paperiv u svitovykh finansovykh tsentrah / Yu.M. Kovalenko, T.V. Bilovus // ScienceRise. – 2017. – № 7 (36). – С. 9-15.
2. Марена Т.В. Сучасні комплексні методики оцінки рівня конкурентоспроможності фінансових ринків / Т.В. Марена // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 5. – С. 44-49; Marena T.V. Suchasni kompleksni metodyky otsinky rivnia konkurentospromozhnosti finansovykh rynkiv / T.V. Marena // Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomika. – 2013. – Vyp. 5. – S. 44-49.
3. Мойсейчик Г.И. Архитектоника глобальной системы финансовых центров / Г.И. Мойсейчик // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 1 (41). – С. 97-101; Moiseychik G.I. Arkhitektonika globalnoy sistemy finansovykh tsentrov / G.I. Moiseychik // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2012. - № 1 (41). – S. 97-101.
4. Орловська В.С. Позиції сучасних мегаполісів у глобальній конкурентній моделі / В.С. Орловська // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2011. - №2. – С. 148-154; Orlovska V.S. Pozytsii suchasnykh mehapolisiv u hlobalnii konkurentnii modeli / V.S. Orlovska // Stratehiia rozvytku Ukrainy. Ekonomika, sotsiologhiia, pravo. – 2011. - №2. – S. 148-154.
5. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности финансовых центров / Ю. Ю. Хватов // Академічний огляд. – 2015. - № 2. – С. 111–116; Khvatov Yu.Yu. Sravnitelnyy analiz reytingov konkurentosposobnosti finansovykh tsentrov / Yu. Yu. Khvatov // Akademichnyi ohliad. – 2015. - № 2. – S. 111–116.
6. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности глобальных городов / Ю.Ю. Хватов // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. – 2015. - № 1. – С. 195–202; Khvatov Yu.Yu. Sravnitelnyy analiz reytingov konkurentosposobnosti globalnykh gorodov / Yu.Yu. Khvatov // Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. Ekonomichni nauky. – 2015. - № 1. – S. 195–202.
7. Шуба М.В. Світові фінансові центри – «серце» глобального фінансового ринку / М.В. Шуба // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2014. - № 1144, вип. 3(1). – С. 85-89; Shuba M.V. Svitovi finansovi tsentry – «sertse» hlobalnoho finansovoho rynku / M.V. Shuba // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Serii: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm. – 2014. - № 1144, vyp. 3(1). – S. 85-89.
8. Florida R. Sorry, London: New York Is the World's Most Economically Powerful City. – 2015. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.citylab.com/life/2015/03/sorry-london-new-york-is-the-worlds-most-economically-powerful-city/386315/>
9. Florida R. What Is the World's Most Economically Powerful City?. – 2012. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2012/05/what-is-the-worlds-most-economically-powerful-city/256841/>
10. GaWC Research Network. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>

11. Global Cities Index. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.atkearney.com/global-cities>

12. Hot Spots benchmarking global city competitiveness. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.citigroup.com/citi/citiforcities/home_articles/n_eiu.htm

13. The Global Financial Centres Index 1. – City of London: Z/Yen Group, March 2007. – 64 p. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.longfinance.net/819-gfci-2.html>

14. The Global Financial Centres Index 23. – City of London: Z/Yen Group, March 2018. – 45 p. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.longfinance.net/Publications/GFCI23.pdf>

15. Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index (2010). – July, 2010. – 68 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://index.xinhua08.com/dqszs/bgxz/201106/P020110628623345044336.pdf>

16. Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index (2014). – National Financial Information Center Index Research Institute, Standard & Poor's Dow Jones Index Co. – November, 2014. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sh.xinhuanet.com/shstatics/zhuanti2014/zsbg/en.pdf>

Стаття надійшла до редакції 06. 05.2018.

T.V. Marena

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE WORLD FINANCIAL CENTERS COMPETITIVE POSITIONS

The main scientific and methodical approaches to assessment of the world financial centers' development level and competitive positions are considered in the article. Three groups of methods for determining competitive positions of the world financial centers are distinguished: 1) the basic methods that provide a direct assessment of the competitiveness of financial centers through the calculation of the indices and building on their basis respective ratings of the world financial centers; 2) supplementary techniques that form overall indices and ratings of global cities, but contain indicators or sub-indices that give an indirect vision of the role of global cities as centers of financial activity; 3) methodical tools that assess the competitiveness of national financial markets, i.e. provide the general overview of the financial environment of the world financial centers functioning.

Based on comparative analysis of the methods of calculating The Global Financial Centres Index and the International Financial Centers Development Index and their main characteristics determination, the differences between them are identified, their advantages and disadvantages are found out. It is determined that, first, both methodical approaches have subjective character to some extent, as far as they take into account not only objective quantitative indicators but are partially based on qualitative parameters that characterize the development of financial centers. Alongside it, the consideration of such subjective indicators is necessary, since they are more likely to reflect the reputation of the financial center and its perception in professional financial circles. Second, the advantage of the «International Financial Centers Development Index» method is the assessment of a permanent set of financial centers on the basis of a constant list of indicators, which makes the results of the assessment more comparable over the years. On the other hand, «The Global Financial Centres Index» method provides for the continuous expansion of the list of financial centers as valuation objects, which makes it possible to reflect the actual situation of the redistribution of competitive power in the system of world financial centers and to take into account the entry of new powerful actors into this system. Third, Z/Yen Group's methodical approach is more flexible in terms of the set of components of the financial

center's competitiveness and the estimated indicators, which can alter. A permanent revision of the composition and number of indicators that form the Global Financial Centres Index allows to take into account the volatility of the global financial environment, decrease in some factors' significance for the formation of competitive positions of financial markets and the emergence of new, more important factors of the financial centers' competitiveness.

It is noted that in order to ensure a high level of city competitiveness in the system of world financial centers, it is important to form the competitive financial environment in which this city operates. It is determined that the main integral assessments of the national financial markets competitiveness that characterize the financial environment of the world financial centers functioning are: the Index of financial market development as a component of the Global Competitiveness Index developed by the World Economic Forum; the Financial Development Index of the World Economic Forum; the level of financial market development as a component of the «Business Efficiency» factor of the national economy competitiveness index worked out by the International Institute for Management Development.

It is proved that to confirm or concretize the results of the evaluation of the world financial centers competitive positions, obtained on the basis of the main valuation techniques, it is advisable to use supplementary scientific and methodical approaches determining the status of global cities and offering their ratings. Approaches of the kind typically anticipate that calculation of the general index involves some indicators or sub-indices that characterize the financial development of the global cities and, therefore, determine their role and significance as centers of international financial services.

Key words: *world financial center, global city, global financial centers index, financial centers competitiveness, financial markets, financial services.*

УДК 339.98 - 339.96

O. V. Bulatova, V.G. Panchenko

REGIONAL TRADE AGREEMENTS AND THE DIALECTICS OF PROTECTIONISM AND LIBERALISM: NEW VECTORS OF COMPETITIVENESS

The article proves that regionalization of the world economy manifested in restructuring of external competitive environment and gradual modification of competitive advantages in terms of new way of distribution of labor is going to require harmonization not only of interregional but also of general standards of international coordination policy in a multisided way. Thus, the convergence of trade and investment regimes and policy in the field of regulating competitive relations established within regional integration associations will play a determinative role in building capacity of regional trade agreements (RTA). Defining potential for further multifaceted liberalization with regard to RTA, the article focuses on the influence, which is to be made on the nature of national development strategy, directions of domestic policy etc. The authors state that RTA is the result of the compromise between protectionist and non-protectionist powers. Support of the free trade is provided by consumers, industries that depend upon product import and from export industries of economy. At the same time, enterprises competing on the domestic market usually actively support limitations. Without any doubt, these antagonistic interests influence the process of regional integration and foreign trade policy.

Key word: *regional trade agreements, competitiveness, neoprotectionism, free trade, liberalization.*

Problem statement. Regionalization of world economy which is manifested through restructuring of external competitive environment and gradual modification of competitive advantages in terms of new way of distribution of labor is going to require harmonization not only of interregional but also of general standards of international coordination policy in a multisided way. Thus, the convergence of trade and investment regimes and policy in the field of regulating competitive relations established within regional integration associations will play a determinative role in building capacity of regional trade agreements (RTA). Defining potential for further multifaceted liberalization with regard to RTA, the article focuses on the influence, which is to be made on the nature of national development strategy, directions of domestic policy etc.

Analysis of recent research and publications. While J. Bhagwati and A. Panagariya [3] focus in their research on the analysis of the process of formation and spread of trade blocs and their influence on the rate of protectionism and liberalization defining potentially conflict oriented goals and influence of regionalism compared to the principle of multilateral relations, S. Bilal [5] is trying to find the answer to the question if RTA makes attempts to implement protectionism more or less frequent. We agree with authors' position about recognizing a real need for protectionism within the framework of RTA and to study the peculiarities of its implementation without addressing a widely-used approach which is based on balancing between two diametrically opposed variants according to which RTA either increases or decreases the rate of protectionism. Research by A. Panagariya and R. Findlay [21] as well as D. Rodrik [23] suggests the system of argumentations grounded on analyzing the phenomenon of "impact of preference erosion", which is the result of the process of bloc formation. Scholars say that regardless of the organization system, the existence of regional agreements entails the enlargement of political community and thus less opportunities for defining policy for active political groups in every country. This makes a decision-making process less perceptive to the interests of certain parliamentary groups and lobbying their interests more difficult. Taking into account that the legal nature of RTAs defines them as preferential trade agreements between the countries that signed them, the strive to be first in signing agreements in new markets seems logical as this guarantees the primacy of personal interests above others. This interpretation of RTAs by N. Reznikova allows suggesting that the role of regional trade agreements in achieving economic security of a country is an exceptional one [28, c.431].

Defining previously unsolved elements of general problem. At the same time, G.V.Puig and O. Ohiocheoya [22], providing their opinion on the Doha Round insist that RTAs act as a protectionist instrument which seeks to recreate best trade relations between their members that risk to be a cornerstone of multilateral relations and principles of trade liberalization at the global level due to the implementation of complex criteria of Complex Rules of Origin and other hidden protectionist barriers to trade. Moreover, when recognizing that trade barriers of every country, no matter big or small, are similar, the understanding what is behind any trade agreement becomes an indispensable condition for holding positions of their own. Noting that the level of any negative influence of privileged trade relations in developing countries cannot be fully explained by the predominance of their developed partner-countries, P.T. Bauer used to prove that budgetary challenges of the third world countries in international trade comparing to the ones of developed countries is explained by "vain use of budget provided and inappropriate monetary and financial policy" [2, p.174].

Formulation of objectives of the article. Forced liberalization of trade and economic relations between developing countries and socially and economically highly-developed countries, despite the announced benefits of globalization, led to distortion of trading conditions in favor of producers from industrially developed countries. As a

result, the process of structural transformation in developing countries was restrained by growing imbalance of payments abroad and so by imbalance of savings and investments. At the same time, the development of industrial networks directly led to essential structural changes in the modern world trade as significant part of them accounts for intercompany flows (multinational companies in the first place) that face higher trade barriers impeding developing countries from fully using the benefits of trading opportunities. Taking into account different levels of economic development of the country as well as the fact that trade preferences have no common basis, the reality dictates asymmetrical nature of regional trade agreements. The issue of correlation between the growing competitiveness and the rate of implemented liberalization aggravate theoretical dispute between the benefits of trade on multilateral, regional and bilateral basis

The objective of the article is to analyze protectionist nature of RTA in the process of formation of new drivers of national competitiveness in terms of regionalization of world economy.

Research summary. Theoretically, RTAs are seen as instruments of trade liberalization. Provision of RTA in GATT/ GATS was stimulated by the fact that RTA can serve as a ladder to multilateral trade liberalization, however, as noted by R. Bhala this is the way rarely taken by most parties of multilateral trade system WOT. Taking into account a no-way out situation observed during the Doha Round (see Figure 1) in multilateral trade negotiations, the increasing benefit of RTA may be caused by the fact that WTO member countries consider it more convenient to reach bilateral and regional trade liberalization in particular with the help of RTA.

In this case, the authors suggest that growing use of RTAs especially in the USA and the European Union might be an informed expansionist agenda intended to dictate and expand their spheres of influence in the world. However, the idea that RTAs may act as neo-colonizing instrument in hands of the USA and the EU, is commented by N. Reznikova who notes that RTAs by their nature are flexible negotiation tools that combine diverse political positions under wraps of trade liberalization. Thus, RTAs became a more privileged choice of trade policy of the USA and the EU and many other countries not only to dominate over smaller partners but also to make their management more flexible comparing to the multilateral trade system of WOT.

The paper “Economic Policy: protectionism as an elite strategy” by V. Mai, Patrick Minford and Eric Nowell [16] studies the role of political elite in shaping protectionist policy. These scholars conclude that political elites are not interested in protectionist policy, the leading role in carrying it out is played by business elites instead. The truth is that despite the consensus on the issue that free trade allows reaching growth in prosperity for all parties, some industries may fail to benefit from it. These industries mostly have substantial economic resources and ability to pressure political elites. Political elites, in their turn, are interested to stay in power. As a few industries fail to benefit from free trade but negative consequences of protectionism spread over the citizens of the country, which carries out this kind of policy, the failure to benefit from free trade, are more notable. Thus, political elites tend to meet the requirements of business elites as average citizens either do not feel the failure to benefit from protectionism or mostly are not informed of them; in any case, it is easier to mobilize interested fields to defend protectionism than to mobilize the population of the country in general to defend free trade.

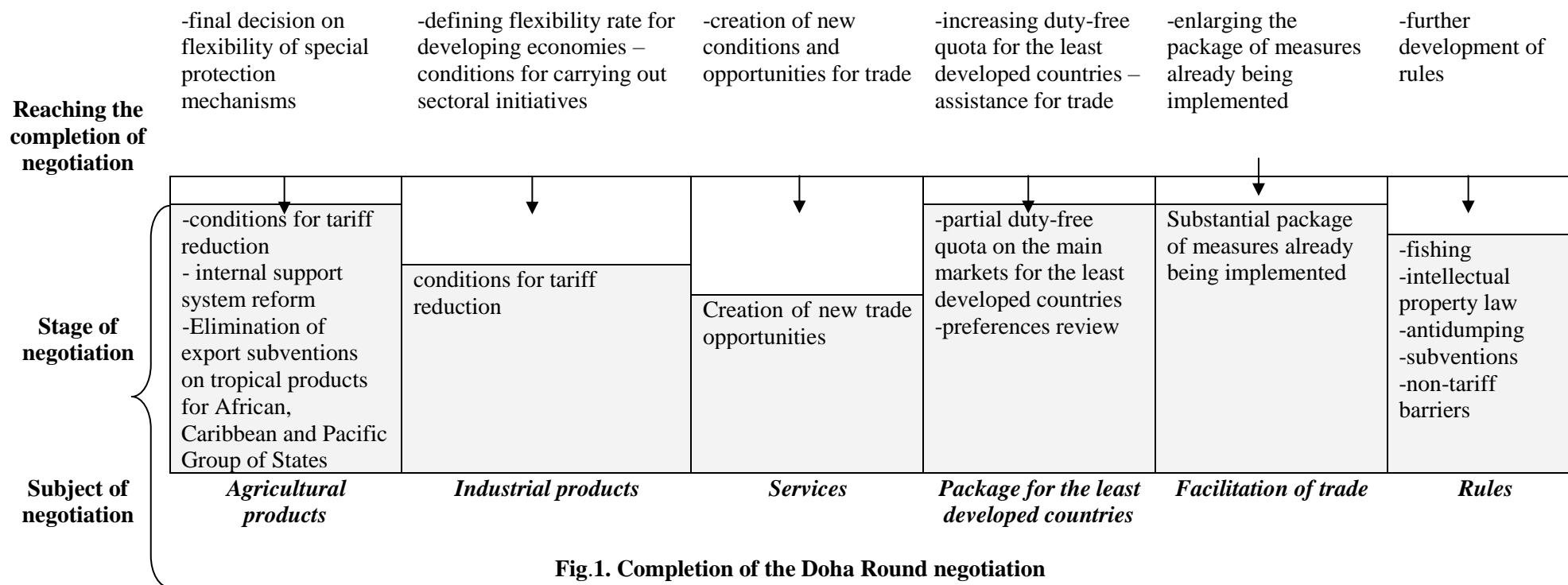


Fig.1. Completion of the Doha Round negotiation

Developed by the authors [26]

Political elites at the national level can raise taxes to compensate losses of business elites, however, for example, it is impossible at the level of the EU as it cannot raise taxes (it is possible only with the help of its member-states whose interests do not include payment of numerous contributions to the budget of the EU). Thus, within the system of the EU the liberalization of some industries is stagnated in some way, in particular the agricultural one. High subventions in agricultural field within the framework of Common Agricultural Policy of the EU, together with high rates of custom tariffs for agricultural products make competition between external entities and agricultural companies of the EU very stiff. For example, as for 2016, common average rate of custom tariffs applied under the regime of the most active assistance to agricultural products in the EU amounted to 10,7%, in the USA for example it amounted to 5,2%. Mai, Minford and Nowell [16] note that other industries with numerous protectionist measures are low-tech and high-tech industrial production. Thus, protectionism can be considered as political elites strategy but its aim is not to reach some economic goals but stay in power.

Unlike "classical" protectionism, aimed at protecting national producers, certain branches of economy, depending on their significance and political power of the stakeholders concerned, neo-protectionism is equipped with an instrument that becomes a response to new challenges and opportunities associated with the regionalization of the world economy. According to the updated version, the emphasis in terms of the goal-setting is changed: the responsibility of latter becomes not as much the protection from foreign competition in certain country as the stimulation of economic activity in response to the reduction of the composite demand and development of the competitiveness of national industries (see Figure 2). Thus, the very goals of defending economic sovereignty (for developing countries) or the struggle for conservation (for developed countries), or the spread of economic influence (for developing countries) through the implementation of regional integration initiatives become dominant transformations of classical protectionism in neoprotectionism, which is the synthesis of classical and new forms of protectionism. This excludes the use of the term "new protectionism", because the content of the latter should have been radically different from the classical one. Thus, the authors of the present article refer RTU to an instrument for implementing the policy of neo-protectionism as a kind of response to the deformation of the classical credo of liberalism "laissez faire".

Neoprotectionism, among others, was a reaction to so-to-speak stiffer competition between multilateral nature and regional or bilateral nature. As trade bloc expands, stakeholders face difficulties with self-management at the region level. National interest groups while trying to apply protectionist methods may also coordinate efforts with their colleagues from partner countries. The problem of a free-rider related to a large number of groups with similar interests at the regional level and may coexist with the effect of weakening preferences faced by national lobbies in trade blocs. A. Panagariya and R. Findlay suggest a little bit formal analysis of the problem of free-rider in terms of lobbying which has to do with RTA in particular with customs unions as well as amplify the model of G.Meade which allows defining trade policy at the level of internal system [21]. A component of a free-rider problem in terms of imposed effect of weakening preferences matches perfectly with the logic of collective actions described by M.Olson in 1965.

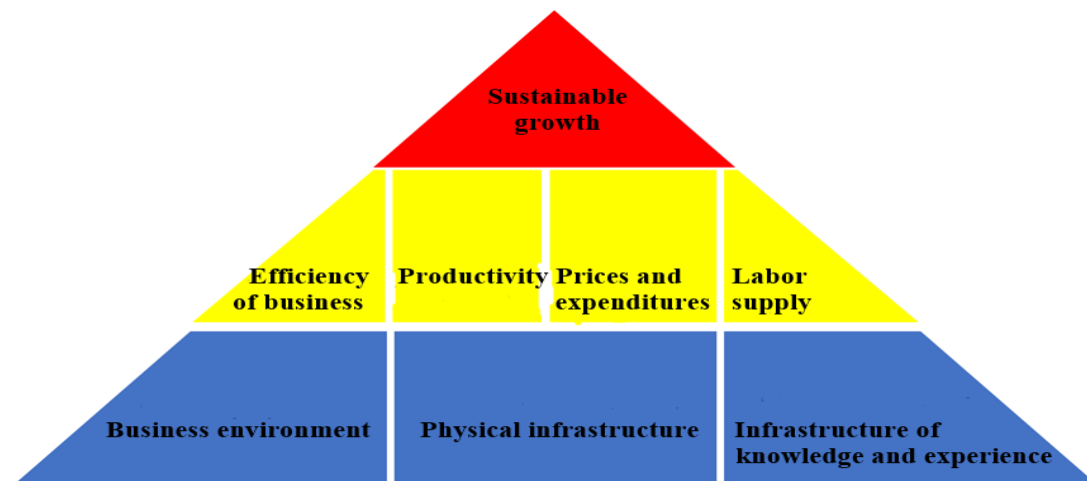


Fig.2. Elements of the model of national competitiveness as an object of protectionist policy

Source: designed by authors

The approach described, which is based on the effect of weakening preferences suggests that customs union with a course of time demonstrates less elements of protectionism comparing to the free trade area. Among others, authors are engaged with theoretical building of models supported empirically. First, they suggest that trade policy is integral, so the level of protectionism will depend upon lobbying of interested groups. It is wide known that within the FTA every member-state has a right to independently shape their own trade policy with countries outside the FTA, thus national interest groups only need to lobby their interests in their government to influence the level of protectionism towards the countries outside the FTA. Thus, the protectionism within FTA has features of individual interests.

Under customs union foreign trade policy is the same for all member-states and national pressure groups should also influence at the level of union, and protectionism itself at the level of customs union becomes public benefit with regard to the problems of a free-rider. Moreover, regional decision-making body tends to be less perceptive to lobbying oriented to certain country comparing to national public authorities as it has to equalize potentially competitive interests of members of customs unions. As the result, in order to make lobbying influence foreign trade policy it may require certain level of coordination of national interests groups. Thus reducing influence of national lobbyists in the union and growing problem of a free-rider caused by joint lobbying are two aspects of weakening preferences effect inherent to customs unions but not to the FTA.

Indeed, first it seems that such an explanation is plausible. Actually, it may precisely describe the result of regional integration, at least in some cases, but this argument is based on several key provisions. First, the problem of a free-rider cannot be coped efficiently by protectionism followers. Basically, De Melo, Panagariya, and Rodrik ground their opinion suggesting the absence of cooperation between lobby of different countries. Second, stakeholders are not capable of self-organization at regional level, which among all has no effective lobbying against protectionism on the part of consumers. Third, the influence of trade barriers, approved by the customs union, on the majority of population compared to national protectionism (this phenomenon is sometimes called a domino effect) is not taken into account.

A. Krueger [12], having proposed an alternative argumentation, reached the same conclusion. Scholar provides serious arguments that the FTA has more potential for reorientation

of trade than customs union, mainly due to the rules of origin related to it. The deepening of trade usually causes counteraction on the part of national enterprises competing within domestic markets. At the same time, companies from partner countries that benefit from reorientation of trade within the free trade zone will also counteract further global trade liberalization. Thus, trade reorientation tends to raise the counteraction to the further liberalization of trade within the economic entity, that is why the FTA will rather meet protectionist interests than the ones of customs union.

In fact, a free-rider effect is the main issue in analyzing the impact of RTA on lobbying characteristics. According to the definition, the greater the regional unit to which the common (centralized) trade policy applies is, the larger the number of actors benefiting from trade policy. At the same time, the wider the potential size of the group of stakeholders, the more temptation for each member of the group to profit without making their own efforts. This reduces the chances for success of the interest group. Such a system of arguments originates from Olsen's logic of collective action. Emphasizing the influence of group size on the provision of public goods by private groups, M. Olson's theory suggests that a larger group means higher rate of free-rider effect and, thus, a lower amount of public benefit. The argumentation can be summarized as follows: a person will contribute to the provision of the public good only if the (anticipated) benefits outweigh the costs of these efforts. As the group expands, the value of collective action (in terms of the use of effective organizational charts with appropriate methods of attraction and control mechanisms to ensure the participation of group members) is increasing. At the same time, the relative value of the contribution of each member of the group to the collective action decreases. That is, a free-rider effect expands with the size of the group, because the probability of the voluntary provision of the public good is less dependent from the individual contribution. As the number of "free-riders" increases, on the one hand, there is more risk that the public good will not be produced at all, on the other hand, the load on active members of the group increases.

In addition, if the benefits of collective action differ for various members of the group, then, according to M. Olson [20], there is a systematic tendency of "exploitation" of the minority by the majority. Consequently, the high variability in the distribution of interests in the group increases the chance of creating a public good, because it is quite probable that at least one member of the group will be interested in contributing to the creation of public goods. This type of reflection is confirmed by the works of G. Marvel and R. E. Ames [17], who made similar conclusions while analyzing small groups. One should note that the outlined arguments provided by scientists, based on the variability of preferences in a group technically differ from an argument based on the size of the group. However, these two concepts are interconnected in such way that large groups are not only more susceptible to the problem of a free-rider (the argument of size), but they are also more susceptible to richer diversity of group members' interests compared to small groups (the argument of variability). Moreover, unlike the interpretation of Olsen, a number of studies have clearly demonstrated that the amount of public goods may increase with expanding size of the group.

For example, J. Chamberlin [8] and M. McGuire [18] prove using the case of standardized goods (public and private goods), that the non-competitive nature of public goods involves compensating the reduction of individual contributions to the public good by increasing the size of the group. This effect is caused by the flexibility of the adequate increase of number of public and private goods, since the excess of collective benefits coming from other contributions creates a positive income; other members of the group do not cut the benefits for existing members of the group, because there is no competition for the consumption of public goods.

The analysis conducted by J. Eichenberg and D. Kelsey has shown that RTAs can help reducing the effect of a free-rider among supporters in cases when lobbyists seek protectionism in order to reach less uncertainty in regard to the regional integration process or when lobbying has less benefits from the scale. In a broader sense, common assumption that public goods are

unlikely to be provided on a voluntary basis due to the existence of a free-rider problem (which is especially relevant for large groups) was questioned by many authors. In particular, E. Brubaker [6] believes that the hypothesis of a free-rider effect can be weakened even inside large groups. He proposed a weak version of the effect of a free-rider, as opposed to the strong version that prevails in traditional literature.

The strong version means that there will be no public good; according to the weak version the problem of a free-rider will result in insufficient provision (or sub-optimal level) of public goods. The general conclusion that can be made taking into account these different approaches is that public goods may be given voluntarily. The free-rider effect may seem the most probable consequence of the creation of RTA, but there are many examples when the problem of a free-rider is easily overcome. Obviously, regional integration increases the potential size of interest groups which results in cutting the relative share of every member of the interest group as the region expands, so reducing the lobbying power of every company may result in the need for more formal organization and development of new structural elements among stakeholders.

This thesis is vividly illustrated by the following example. Let's consider usual case when prior to the beginning of regional integration, a large company or a group of companies in the same territory act as the main stakeholder interested in protectionism within the framework of a particular industry of the national level, allowing other (small) companies in the country to perform the function of a free-rider. According to the argument of weakening preferences, large company (group of companies) after regional integration faces the reduction of its influence. At the same time, if the industry as a whole seeks to receive (maintain) protection at the regional level, the only effective way of influence on regional trade policy may be the development of organization or association. Small companies actually lose their motivation to apply the effect of a free-rider, which contradicts the effect of weakening preferences, since they no longer rely on the lobbying of several large companies to be granted protection for the industry. Thus, transnational stakeholder may be more effective in shaping trade policy at a regional level than their poorly organized colleagues at the national level.

The theoretical ground for such an argument can be found in the well-known "model of the calculating machine" proposed by R. Caves [7] in 1976. Unlike the Olson model of stakeholders, which implies the ability of efficient lobbying only from small, territorially concentrated groups, which can restrain the effect of the so-called "problem of a free-rider", the model of the calculating machine argues that the industry, which consists of many territorially dispersed companies, may have an advantage in lobbying due to the natural protection of local interests. The model unambiguously recognizes the importance of mutual political services or symbolically - the exchange of votes, based on the assumption that the government's goal is to increase its chances for re-election. It is quite natural that a number of issues cannot be solved alone; therefore, the formation of a coalitional majority as a result of mutual concessions and mutual support among members of the coalition becomes the main subject of legislative bodies.

If the industry seeking protection is situated in one area, it is not able to gain sufficient political support in other areas to secure the coalitional majority in order to resolve issues. The government, aimed at maximizing the benefits, will not respond adequately to locally inspired protectionist atmosphere, since such steps will threaten the loss of its popularity and voter support in most areas. This logic of reasoning suggests that only a geographically dispersed industry can receive more political support, as voters in more areas will be interested in protecting this industry. The model of the calculating machine assumes that the probably RTA will increase the need for protectionism at the regional level, provided that the industry is not concentrated in one country but scattered throughout the region. In addition, a weak industry that is not able to gain political support in each participating country can focus efforts at the regional level to pressure the central public authority.

An alternative variant suggests that the industry may be well organized and influential in one country, but not affect the situation in other countries. In this case, regional integration can give an impetus to the development of an organized lobbying of interests of this industry within the framework of various member-states. This phenomenon may be called "the spread of preferences" or the effect of the demonstration, which contradicts the previously considered effect of "weakening the preferences." This phenomenon is explained by various factors. At the regional level, successful sectors of the industry can benefit from lobbying through their experience, structure and ability to find a way out of a difficult situation. Such successful parts of the national industry may act as leaders of the pressure group at the regional level, trying to draw attention to the opportunities for lobbying and the involvement of less politically active industry representatives in this process. Although some of these elements do not seem to be too sensitive to the existence of regional integration, the need for cooperation of national interest groups in the trade bloc definitely stimulates the process when preferences are distributed evenly within the region.

The demonstration effect is greatly enhanced by the scale effect [11, p. 197], the high potential of which, according to R. Findlay is proved by the vivid and real life example of the influence of the institution determining the policy in developing countries. Despite the fact that the limited volume of a single domestic market constrains the impact of the national industrial lobby, the prospects for regional market development can gain high-level support. Of course, the scale effect in lobbying takes many shapes. Among other things, the authoring team consisting of scholars like K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny [19] concludes that the economic activity associated with rent-generating factors of production often demonstrates growing profitability. The reasons for this phenomenon include the production technology itself and the interaction between lobbying and production activities.

Conclusion. The very fact of the existence of RTA may increase the need for protectionism within the country. The process of regional integration through the liberalization of trade in the domestic market imposes a positive effect on some industries and certainly negatively on others, so industries that did not benefit from free trade in the region may implement protectionist instruments as compensation. As a result, the unsatisfactory economic situation and the loss of competitiveness of certain industries affected by the implementation of the principles of regional integration may provoke a more flexible response of trade departments to the manifestations of protectionism. In fact, in conditions of unfavorable situations and economic crisis, affected industries tend to seek protectionism, and in a more general sense, government support, more active than in other cases.

Suggesting that economic rent can be gained from both productive and lobbying activities, K. Murphy [19, p.411] reasonably confirms his pre-formulated observation that during the economic downfall, the industry can gain more benefits from political measures through lobbying, taking into account that economic expenditures allocated to it are reduced during depression, than from conducting cost-intensive restructuring reforms. Thus, the motivation for a free-rider effect on the part of the potential participants of the pressure group decreases, as the expected benefits from active trade policy (in a more general sense, from government intervention) increase.

We agree with the position of Chicago scholars who argued that the market structure plays an extremely important role in lobbying in terms of influencing legislative regulation. According to this theory, industries when facing stiff competition can make an effort and benefit from the laws of protectionism compared to monopoly industries. The latter can benefit from barriers to entry to the market that limit the activities of domestic and foreign (potential) competitors, thereby reducing the need for protectionism. In addition, the cost of collective lobbying may be lower for the oligopolistic industries, but the open provision of protectionism to such industries

that already have a favorable market position may prove to be politically more complex.

Respectively, RTA is actually the result of a compromise between protectionist and anti-protectionist forces. Free trade support is provided by consumers, industries dependent on import of products, and by the export sectors of the economy. At the same time, companies competing in the domestic market usually actively support restrictive measures. Undoubtedly, such antagonistic interests influence the process of regional integration and foreign trade policy. Support for RTAs is more likely if the following conditions are followed: high rates of the reorientation of trade; the agreement excludes industries that are most counteractive to regional integration or guarantee a longer period of adaptation to new business conditions.

There are several ways to weaken the counteraction to integration processes, which at different times according to the scholars quoted above, included the following: protection of enterprises competing in the domestic market from foreign regional import, a long period of adaptation to new economic conditions; exclusion of certain industries from the agreement. It is interesting that thirty five years ago, scholar F. Machlup stated: "A customs union or other regional trade bloc may be considered as a compromise between two antagonistic groups, advocating seemingly incomparable political principles: free trade and protectionism. In the case of such a compromise, the first party is satisfied with the elimination of trade barriers in the block, and the second party by securing import barriers for countries outside the bloc". However, it should be emphasized that the level of external protectionism in the region depends not only on the need to "compensate" the interests of protectionists but also on the pressure on trade barriers by anti-protectionists.

Список використаної літератури

1. Aaken V. Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law / V. Aaken, J. Kurtz // *Journal of International Economic Law*. – 2009. – Vol. 12(4). – P. 859–894
2. Bauer P.T. Equality, the third World and economic delusion / P.T. Bauer. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – 304 p.
3. Bhagwati J. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends / J. Bhagwati, A. Panagariya // *American Economic Review*. – 1996. – Vol. 86(2). – P. 82-87.
4. Bhala R. International trade law: Interdisciplinary theory and practice / R. Bhala. – [3rd ed]. – New York: Lexis Nexis, 2008. – 1685 p.
5. Bilal S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection / S. Bilal // *Journal of Economic Integration*. 1998. – Vol. 13(1). – P. 30- 61.
6. Brubaker E.R. Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule? / E.R. Brubaker // *Journal of Law and Economics*. – 1975. – Vol. 18. – P. 147-161.
7. Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure / R.E. Caves // *Canadian Journal of Economics*. – 1976. – Vol. 9(2). – P. 278-300.
8. Chamberlin J. Provision of Collective Goods as a Function of Group Size / J. Chamberlin // *American Political Science Review*. – 1974. – Vol. 68. – P. 707-716.
9. Crawford J-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements [Electronic resource] / J-A. Crawford, R.V. Fiorentino. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
10. Eichenberg J. Free Riders Do Not Like Uncertainty [Electronic resource] / J. Eichenberg, D. Kelsey. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html>
11. Fin Findlay R. Discussion / R. Findlay // *New Dimensions in Regional Integration* / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.193-199.

12. Krueger A.O. Free Trade Agreements Versus Customs Unions / A.O. Krueger // *Journal of Development Economics*. – 1997. – Vol. 54. – No. 1. – P. 169-187..
13. Lavergne P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis / P. Lavergne. – Toronto: Academic Press Canada, 1983. – 210 p.
14. Limaõ, N. Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions / N. Limaõ // *World Trade Review*. – 2006. – Vol. 5(2). – P. 155–176.
15. Magee S.P. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium / S.P. Magee, W.A. Brock, L. Young. – Cambridge: Cambridge University Press, 1989. – 460 p.
16. Mai Le V.P Economic Policy: protectionism as an elite strategy [Electronic resource] / P. Minford, E. Nowell // – Mode of access: https://orca-mwe.cf.ac.uk/77814/1/e2009_1.pdf
17. Marwell G. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem ? / G. Marwell, R.E. Ames // *American Journal of Sociology*. – 1979. – Vol. 84(6). – P. 1335-1360.
18. McGuire M. Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior / M. McGuire // *Public Choice*. – 1974. – Vol. 18. – P. 107-126.
19. Murphy K.M. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // *American Economic Review*. – 1993. – Vol. 83(2). – P. 409-414.
20. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge: Harvard University Press, 1965. – 176 p.
21. Panagariya A. A Political – Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource] / A. Panagariya, R. Findlay. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf
22. Puig G.V. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism / G.V. Puig, O. Ohiocheoya // *Liverpool Law Rev.* – 2011. – Vol. 32. – P. 225–235
23. Rodrik D. The New Regionalism: A Country Perspective / D. Rodrik, J. Melo, A. Panagariya // *New Dimensions in Regional Integration* / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.159-193.
24. Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions [Electronic resource] / M. Schiff // *World Bank Policy Research Working Paper*. – 2000. - No. WPS2350. – Mode of access: http://wwwwds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_00063005311738/Rendered/PDF/multi_page.pdf
25. Sinclair P. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs [Electronic resource] / P. Sinclair, D. Vines // *Regional Trading Blocs in the World Economic System* // J.A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei. – Mode of access: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>
26. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія]/ О.В.Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с; Bulatova O.V. Regionalna skladova hlobalnykh intehratsiinykh protsesiv: [Monohrafiia]/ O.V.Bulatova. – Donetsk: DonNU, 2012. – 386 s
27. Панченко В.Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // *Економіка та держава* – 2017. – № 8. – С. 4-8.; Panchenko V.H. Polityka ekonomichnoho natsionalizmu:

vid vytokiv do novykh variatsii ekonomichnoho patriotyzmu / V.H. Panchenko, N.V. Reznikova // Ekonomika ta derzhavaiu – 2017. – № 8. – S. 4-8.

28. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації: монографія / Н.В. Резнікова. – К.: Вид-во ТОВ «ВІСТКА», 2013. – 456 с.; Reznikova N.V. Hlobalna ekonomichna vzaiemozalezhnist: suchasna paradyhma ta determinanty modyfikatsii: monohrafiia / N.V. Reznikova. – К.: Vyd-vo TOV «VISTKA», 2013. – 456 s.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2018

О.В. Булатова, В.Г. Панченко

РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ В ДІАЛЕКТИЦІ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ТА ЛІБЕРАЛІЗМУ: НОВІ ВЕКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В статті доводиться, що регіоналізація світової економіки, яка проявляє себе через реструктурування зовнішнього конкурентного середовища, а також поступову модифікацію порівняльних переваг країн в умовах становлення нового поділу праці, вимагатиме гармонізації не тільки міжрегіональних, а й універсальних норм, регламентів і стандартів міжнародної координаційної політики на багатосторонній основі. Відтак конвергенція торговельних та інвестиційних режимів, політики у сфері регулювання конкурентних відносин, які встановлюються в межах регіональних інтеграційних об'єднань, відіграватиме детермінуючу роль у нарощенні потенціалу регіональних торговельних угод (РТУ). Визнаючи за РТУ потенціал до подальшої багатосторонньої лібералізації, в статті акцентовано увагу на впливі, що вони здійснюватимуть на характер національних стратегій розвитку, напрями внутрішньої політики тощо. Стверджується, що РТУ фактично є результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил. Підтримка вільної торгівлі виходить від споживачів, галузей, що залежать від імпорту продукції, та від експортних галузей економіки. Водночас, підприємства, що конкурують на внутрішньому ринку, звичайно активно підтримують обмежувальні міри. Без сумнівів, такі антагоністичні інтереси впливають на процес регіональної інтеграції та зовнішню торговельну політику.

Ключові слова: регіональні торговельні угоди, конкурентоспроможність,, неопротекціонізм, вільна торгівля, лібералізація.

УДК 339.13:316.32

S. Yakubovskiy, M. Kyrychenko

ROLE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE DEVELOPMENT OF GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGY AND FINTECH MARKETS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article proposes approaches to assessing the effectiveness of the blockchain technology use in the contemporary world economy. Authors` own definition of the term "FinTech" is suggested in the article. International cryptocurrency market capitalization is estimated. The role of cryptocurrency exchange and Bitcoins in the emerging multipolar currency system in the era of digital development is analyzed. Distinctive features of cryptocoin

exchange are shown. The main problem with protection of cryptocurrencies on cryptocurrency exchanges is identified. The role of blockchain technology in development of global information technology and FinTech markets in the future is estimated in the article.

Keywords: *Global Information Technology Market, Financial Technology Sphere, Digital Development, Currency Exchange, Cryptocurrency, Blockchain, FinTech, Bitcoin.*

There is no universal definition for the term “FinTech”, every expert or financial analyst can give their own definition depending on the field of their interests. We are going to explain this term by giving its short explanation. Cryptocurrencies are the most current trend in global economy as for 2018 year showed the skyrocket cryptocurrency market capitalization to more than 820 billion US dollars. But the high volatility of this market makes it almost useless for regular transactions as the price for currency can change drastically over small period of time.

First of all, FinTech is a shortened term taken from financial technology sphere. This term combines companies or their projects that use modern innovative technologies and provide financial services or other services that can be combined with finance and technology, for example, usage of Blockchain technology in FinTech. Analysis is based on J. Abadi, M. Brunnermeier, C. Catalini, J. Gans, S. Sharf papers and research. The main idea of those papers is that Blockchain technology will eventually lower the cost of transaction to almost zero value, thus making them free and instant. This will remove regular currencies from global economy and remove government monopoly for money issuing. Opposing ideas are that cryptocurrencies will coexist with regular currencies and will be used for internet transactions only.

New participants of this sector usually provide products or services that are user-friendly and include innovative technology ideas which are more efficient or secure. These companies are commonly startups or use a crowdinvesting model for their development.

What about Blockchain in FinTech? Blockchain technology has captured the “minds” of mankind in 2015: it attracted people by possible options of using the globally distributed, cryptographically-protected, open data registry in different sectors of the economy, not only by startups, but also by large financial and technology companies.

Blockchain is compared to the Internet of the 90s; this means that the opportunity to excel at the expense of bringing new technology utilizing Blockchain is extremely profitable. Many global corporations are trying to create working prototypes of Blockchain systems and applications that can be used in different spheres of our life. The best startups and products attract investors. Some of them are issuing their own cryptocurrency and tokens.

Experts can say that new FinTech companies utilizing Blockchain technologies are a new reality of global economy - they are more transparent, efficient and appealing. What is happening in the global FinTech market? Explosive growth of P2P financial services, emergence of “social” banks and the development of crypto-economics are the trends that cannot be overlooked. Our task is not just to keep track of trends, but also create opportunities for young people and fresh start-ups to familiarize and apply new technologies, to solve business problems and develop innovative products.

So how can Blockchain solutions be used in FinTech sector? The technology of distributed registry or Blockchain technology, first used in the creation of Bitcoin, is one of the most significant innovations of mankind. It will create a global market and everyone will have direct access to it. This global market will be as universal and common as the Internet. Every asset and instrument in this market can be exchanged for any other with minimum expenses. Ability to pay for anything in one click, fast transactions, maximum security - these are future implementations of Blockchain FinTech solutions.

Through a clever combination of cryptography and incentives, the blockchain - the distributed public ledger recording every bitcoin transaction - could be used by any participant in the network to query and verify the state of a particular transaction in the digital currency. Thanks to market rules designed to incentivize the propagation of new, legitimate transactions, to reconcile conflicting information, and to ultimately reach consensus at regular intervals about the true state of the ledger in an environment where not all participating nodes can be trusted (e.g. as during a malicious attack to the network), Bitcoin was the first example, at scale, of costless verification. It was also the first example of how a secure network could be bootstrapped without investments by a selected set of 'network operators', but by relying instead on the individual incentives of every participant in the network. As of November 2016, with a market capitalization of approximately 12 billion US dollars, Bitcoin was not only the most diffused and secure cryptocurrency, but also an example of how, as the cost of verification and networking drop dramatically, new types of transactions, intermediation and business models become available. Now as for June 2018 – total cryptocurrency market capitalization is approximately 280 billion US dollars and it reached its top in January 2018 with more than 800 billion US dollars.

According to the Forbes statistics, there are over 10 thousand FinTech start-ups and this number is only rising. During 2010-2015 years annual volume of venture business investments in this sphere had grown to almost 20 billion dollars. The increase is over ten times more. Despite such great news these start-ups are only 1 percent of the US financial sector[4]. How can investors utilize these ideas for their advantage?

First of all, Blockchain solutions in FinTech offer transparency and efficiency, which are achieved through cryptocurrency usage. The possibility to exchange or transfer money from one country to another within seconds is very attractive. Unfortunately, real life isn't that easy. The level of technology is not sufficient enough to cover growing global economy needs in mobility and innovation.

The key question here is "What cryptocurrencies will take a monopoly of the market basing on its transaction costs and how fast the transactions are being approved.

It is often argued that "tech giants" that operate centralized platforms are the rent-extracting monopolists of the 21st century. In the tech space, platforms such as Alibaba record users' credit histories and retailers like Amazon maintain ratings for vendors[1,2].

Still, the most demanded segment in FinTech that utilizes Blockchain is the payment segment. This segment includes FinTechs that offer cryptocurrency solutions as an alternative solution to typical money or provide exchange services for online payments in cryptocurrency. By using Blockchain FinTechs are able to issue decentralized cryptocurrencies that can be easily exchanged into legal means of payment or fiat money, in addition, this is done without any intermediaries. The best-known cryptocurrency utilizing Blockchain technology in the FinTech sector is Bitcoin. However, its huge market capitalization was not able to put aside regular currencies.

What is Blockchain and how it can be used in FinTechs? With current technology all transactions can be registered and stored by a huge number of servers simultaneously, thus, giving extra safety to the whole system. This also makes falsifications almost impossible.

The other problem of cryptocurrencies and Blockchain technology implementation in FinTech is their uncertain legal status. Governments are only considering the opportunity to approve legal status of cryptocurrencies and possible usage of Blockchain solutions in their FinTech sectors.

However, there are already several implementations of Blockchain technology solutions in Government's FinTech sector - such as Sweden's central bank, the Riksbank, intent at a national cryptocurrency e-Krona launch. They have a good chance to succeed in it. The Sweden government is trying to build its own official Blockchain cryptocurrency to be more

competitive in growing FinTech sector. Customers will be able to use e-Krona to make small transactions, thus, changing from real-world currency to digital cryptocurrency. E-Krona will use Blockchain technology for storing its accounts on different flash cards or maybe centralized or decentralized database for those purposes. Definitely this will bring more ideas of Blockchain technology implementation in FinTech.

Blockchain or decentralized ledger can also bring more anonymity to cashless society (Sweden society is almost a perfect example). This can help cryptocurrencies attract more and more investors, as they can provide the same level of anonymity as regular cash. Now centralized intermediaries (banks) cannot provide their customers with sufficient level of data and asset security, but Blockchain technology can, and this makes FinTech sector even more attractive.

Interesting examples of Blockchain usage in FinTech are that other “official” governments issued cryptocurrencies. Most of those solutions were made by cryptocurrency enthusiasts from different countries such as Iceland, Spain, China, Russia, Estonia, Senegal, Israel or even Ecuador. As you can see, many governments are considering the opportunity to create their own cryptocurrency or utilize other Blockchain technologies in their FinTech spheres.

Another interesting example is Auroracoin. It was released in March 2014, positioning itself as a replacement for Icelandic Krona. The idea of this cryptocurrency was simple: first 10 million coins should be distributed by Iceland national registry among all people of Iceland - the rest from regular mining. This Blockchain idea was brilliant as national currency was depreciating every year. Unfortunately this FinTech solution was not fully implemented.

Those solutions had much in common - all of them were made by cryptocurrency enthusiasts that wanted to help their respective countries to switch from central bank issued currency mechanism to the Blockchain FinTech one.

Sadly, some of those solutions were outright scams - like Spaincoin.

Unfortunately, there are still some skeptical opinions claiming that Blockchain FinTech technology is not ready to be used in the payment system. The Swift's, Global transaction payment system, experts believe that huge progress is needed before payment system can be used to process international banking transactions. Blockchain technology must undergo a modernization, before trusting it the implementation of cross-border transactions between global banks amounting to several billion dollars daily. Swift specialists came to this conclusion after testing new global interbank messaging Blockchain network.

SWIFT, as a part of a FinTech transformation process, is responsible for more than half of all international money transfers in the world. This corporation had completed work on a “proof of concept” test system using Blockchain. 34 banks had participated in that project.

This example showed that a lot of most famous financial institutions of the world are implementing Blockchain complex approaches and technologies in an effort to improve the efficiency of their work. The current position of the Swift coincides with the similar opinion of other world leading banks and financial regulators: “Blockchain technology is too early to use”. A lot of work is already done and they are not going to stop.

Unfortunately there are serious troubles with ordinary exchanges now - they are centralized structures, thus, are more vulnerable than the blockchain system. Despite they are based on some sort of security protocols technology the amount of computers in their network is not so big as in regular blockchains such as Bitcoin or Ethereum.

Centralized exchanges are very attractive for hackers, thus, your funds and money on their accounts are also vulnerable. Hackers just need to access one or two servers and crack one firewall and get access to banking accounts. Of course this is a hard job but very possible, especially with current level of IT technologies.

Also, their security measures are obscured and you never know will they be able to do

something in case of hacker attack or not. Plus they can ignore your troubles if they want to. Operating a regular centralized exchange is like to go on thin ice. You can never know what can happen.

The role of cryptocurrency exchange and Bitcoins in the emerging multipolar currency system in the era of digital development is growing every day, this also includes the global currency system. It is becoming increasingly popular use of electronic money systems, and so-called money substitutes and of course cryptocurrency exchange because without them you cannot trade cryptocurrencies.

Money substitutes - cryptocurrencies substitutes the official forms of money in circulation by business entities for the purpose of making payments. The common property of money substitutes is the fact that they function as a means of payment, but do not serve as a store of value and do not determine the proportion of the exchange of goods (Does not function as a measure of value). The main reason for the appearance of money substitutes is considered official currency shortage, which, as a rule, is the result of an excessively tight monetary policy aimed at the elimination of negative inflation expectations.

One of the types of money substitutes is cryptocurrency, and its most common form - Bitcoin. In a relatively short time of existence of Bitcoin it is already widespread.

Cryptocurrency exchange and currencies accept payment for goods and services, as well as freely converted into electronic and real currency in most countries of the world. Cryptocurrency exchange system - is peering payment system which uses the specific name - for example BitShares DEX, Coinffeine, and OpenLedger, which is a virtual currency not having any material support. Cryptocurrency exchange is a form of exchange currency market that is created and operated electronically.

The basic idea of both cryptocurrency and its exchange platforms was the invention of an independent monetary system that would apply to growing digital market, with a minimal cost required. It is clear that this currency and cryptocurrency exchange is fundamentally different from all previously created electronic currencies and payment systems. It is not tied to any physical asset or the official currency, and the price of the digital coins and altcoins - governed solely by cryptocurrency exchange market supply and demand.

The principal elements of the payment system is program - client, which is open source and an electronic purse. The other important link in blockchain is of course cryptocurrency exchange where you can sell or buy any cryptocurrency.

Cryptocurrency exchange is working as a link between two parties that are going to make a deal. Operation is confirmed in that case if the participant has the necessary amount of currency for its fulfillment. There are many online resources offering the creation, exchange and sell of cryptocurrencies Bitcoins. Here there are some examples Coinbase (USA), Localbitcoins (Finland), Bitquick (USA), CoinCorner (Isle of Man), Bitrix (USA) and HARO (USA)[3].

Price on the cryptocurrency exchange Bitcoin depends entirely on the supply and demand balance, it is not regulated by anyone. Neither the sharp increase or a sharp drop is not limited, as is the case on the stock exchanges by stopping trading. All transactions are done in a decentralized network, the cryptocurrency exchange is entitled to charge cryptocurrency from both sides and add its commission. Despite this the whole global cryptocurrency system depends on a centralized cryptocurrency exchange for a high extent.

The growing popularity of cryptocurrency exchange largely determines its distinctive properties. Distinctive features of cryptocurrency exchange are:

1. Easy registration, anyone can participate in the network;
2. The absence of human factor and all transactions are tightly controlled by the system;
3. The payment system is adapted for use on the Internet;
4. The absence of extra intermediaries, digital money is sent directly between users and cryptocurrency exchange service;

5. Security and increased anonymity because there is no evidence of direct transactions between you and a counterpart, everything is done through cryptocurrency exchange;
6. Inability to block transaction, freeze money in the user's purse or roll back the transaction when it has been already committed;
7. No controlling body cryptocurrency price is determined solely by market supply and demand for each cryptocurrency;
8. The speed and minimum cost during the transaction (not always).

But one of the most important features of the cryptocurrency exchange system is its decentralization. All transactions are done on a special node, and your wallet is also situated on them. These features peer to peer networks. The English phrase peer to peer just means from partner to partner (P2P), that is, participants of transactions have equal rights and duties.

Therefore, banks, tax, judicial and other public authorities can not affect any transaction participants of the cryptocurrency exchange system. We must state this again there is no third party involved in this trade.

But there's always one key point that really matters. It is the speed of transactions, login time, approval and verification of your account and deposit monitoring. This is the case when you want to operate Bitcoins - and your transaction can take a couple hours to be approved - or else you have to pay a huge commission.

Sometimes because of high demand at cryptocurrency exchange the transactions can be put on hold and new registrations will also be closed - this is all because of blockchain instability issues and problems with it. But if you don't touch Bitcoins than you are going to be ok.

But the good point here is that you can send a huge volume of cryptocurrency via p2p connection. Also, government authorities will have big problems with associating you with your anonymous cryptocurrency wallet. This is good and bad issues both - because of such level of anonymity criminals might use crypto coins or cryptocurrency exchange in their advantage.

New decentralized cryptocurrency exchanges are being developed now to give us the opportunity to touch cryptocurrency market and join a huge crypto family.

Despite problems in this segment it is still developing and there are several outstanding solutions that can help exchange cryptocurrencies fast and safe.

Bitsquare is decentralized cryptocurrency exchange that also contains the blockchain system and its own type of currency. This is a symbiosis of cryptocurrency and cryptocurrency exchange approaches. Looks promising, but let's go on.

Bitshares & Openledger are also developing solutions that offer cryptocurrency exchange and also have their own currency units. They are essentially one solution because work on the same blockchain, but Openledger is a web-based version of Bitshares.

NXT offers its cryptocurrency and ability of one-way exchange onto it. There is no asset-to-asset trade.

CounterParty DEX is also interesting because this system is based on smart contracts. This protocol works as an escrow for transaction purposes.

Today there is great need for decentralized cryptocurrency exchanges that would allow users to exchange their cryptocurrency fast, safe and with great anonymity.

But there are still problems with protection of your cryptocurrencies on cryptocurrency exchanges, because DAO was hacked and a lot of altcoins were stolen from the wallets.

The mechanism of cryptocurrency exchange is pretty straight forward. Cryptocurrency exchange operator gives a bid and ask price for each cryptocurrency available and this two quotes usually differ. The difference between them is operators margin to keep administer accounts and may be personal if any. If you want to change regular currency such as dollars or euros for cryptocurrencies - this is also doable via cryptocurrency exchanges and you would only

need a credit card or a bank account to do so. After you agree on a transaction cryptocurrency exchange will execute a contract and you will pay for your cryptocurrencies, afterwards they will be sent to your cryptowallet.

As cryptocurrency is not 100% legal in all countries of the world you may also encounter severe troubles if you try to use them. But that is seldom.

One more important thing you ought to know about cryptocurrency exchange is that all blockchain transactions are irreversible. Once you schedule a deal, had made a transaction - money cannot be brought back. So keep this in mind if you want to exchange cryptocurrency and think twice before sending money. And if someone had sent funds to the wrong crypto wallet than you won't be able to recover them.

Regular transactions are processed during short period - may be up to 15-30 minutes, but sometimes when blockchain system is overloaded with transactions you will have to wait for it to process. Also, some cryptocurrency exchanges can be attacked by hackers, this not to get access to their transactions, but to hinder its speed.

Cryptocurrency exchanges are developing very fast as well as blockchain technology, may be one day we all going to use only blockchain cryptocurrencies in our life.

List of references

1. Abadi J. Blockchain Economics [Електронний ресурс] / J. Abadi, M. Brunnermeier – Mode of access to the article: https://www.bis.org/events/confresearchnetwork1803/Brunnermeier_pres.pdf.

2. Abadi J. Blockchain Economics [Електронний ресурс] / J. Abadi, M. Brunnermeier – Mode of access to the article: https://scholar.princeton.edu/sites/default/files/markus/files/blockchain_paper_v2c.pdf

3. Catalini C. Some Simple Economics Of The Blockchain [Електронний ресурс] / C. Catalini, J. Gans // NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH – Mode of access to the article: <https://cdn.dal.ca/content/dam/dalhousie/pdf/faculty/management/cfb/Blockchain%20Article.pdf>.

4. Sharf S. The Fintech 50: The Complete List 2016 [Електронний ресурс] / Samantha Sharf – Mode of access to the article: <https://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2016/11/07/the-fintech-50-the-complete-list-2016/#5cf45af02108>.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2018.

С. О. Якубовський, М. В. Кириченко

РОЛЬ ТЕХНОЛОГІЙ БЛОКЧЕЙНІВ У РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА FİNTECH РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У світовій науковій літературі немає універсального визначення терміна "FinTech", кожен експерт або фінансовий аналітик дає своє визначення в залежності від сфери своїх інтересів. У статті авторами запропоновано власне визначення терміну "FinTech". У статті виявлено вплив криптовалют на світову економіку, що постійно посилюється, оскільки на початку 2018 р. капіталізація ринку криптовалют досягла більш ніж 820 млрд. доларів США. Але висока волатильність цього ринку робить криптовалюти дуже ризикованими для звичайних транзакцій, оскільки ціна на валюту може різко змінюватися протягом невеликого періоду часу.

Перш за все, "FinTech" - це скорочений термін, прийнятий у сфері фінансових технологій. Цей термін об'єднує компанії чи їхні проекти, які використовують сучасні

інноваційні технології та надають фінансові послуги або інші послуги, які можуть бути об'єднані з фінансовими та технологічними цілями, наприклад, використання технології "Blockchain" у "FinTech". Результати проведеного дослідження ґрунтуються на роботах Дж. Абаді, М. Брюннермейєра, С. Каталіні, Дж. Ганса, С. Шарфа.

Головний результат цих досліджень полягає в тому, що технологія Blockchain з часом знизить вартість транзакції майже до нульового значення, тим самим зробивши їх безкоштовними та миттєвими. Це дозволить усунути звичайні валюти зі світової економіки та усунути державну монополію на випуск грошей. Протилежні ідеї полягають у тому, що криптовалюти будуть співіснувати зі звичайними валютами та зможуть використовуватися лише для інтернет-транзакцій.

Нові учасники цього сектору, як правило, пропонують продукти або послуги, які є зручними для користувачів, і включають інноваційні технологічні ідеї, які є більш ефективними або безпечними. Ці компанії зазвичай є стартапами.

Технологія Blockchain вийшла на світовий ринок в 2015 році: вона приваблювала інвесторів можливими варіантами використання глобально розподіленого, криптографічно захищеного, відкритого реєстру даних у різних секторах економіки не тільки за рахунок стартапів, але і великими фінансовими та технологічними компаніями.

У зв'язку з тим, що криптовалюти біржі разом з технологією блокчейнів розвиваються дуже швидко, цей сегмент світового ринку привертає увагу вчених та потребує постійного дослідження.

Ключові слова: *глобальний ринок інформаційних технологій, фінансова технологічна сфера, цифровий розвиток, обмін валют, криптовалюта, блокчейн, FinTech, біткойн.*

УДК 330.341.1(477)

T. Nikolenko, I. Ivanova

THE INFLUENCE OF THE ACTIVITIES OF MNCs ON THE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMIES

The article considers the theoretical aspects of the transnationalization processes development, determines the influence of TNCs on the economic development of Ukraine, analyzes the international investment activity of TNCs, grounds the ways of optimizing the activities of TNCs in Ukraine, defines the perspective directions of TNCs development in Ukraine, and formulates the concept of interaction between the state and TNCs

Keywords: *world economy, transnational corporations, international investment activity, economic development, transnationalization, foreign direct investment, export, import, GDP, regulation*

Formulation of the problem. The feature of modern world economy is the developing processes of internationalization of international economic relations which resulted in enhancement and contingency of interdependence of national economies and promotion of development of different types of international business. Multinational corporations are one of the type of international business which influences greatly the creation of not only modern national economies development but also international economic system development as a whole. Without understanding the role and the place of MNCs in international environment and analysis of modern tendencies in their development, it is impossible to perceive consciously

economic, political and cultural reality of the world.

An analysis of recent research and publications. In terms of the internationalization the issues of MNCs development in the modern world are described in many articles by well-known scholars-economists like L. Bakayeva, O. Bilorus, I. Burakovskiy, A. Halchynskiy, V. Heits, B. Hubskeyi, D. Lukianenko, Z. Lytsyshyn, Yu. Makohon, V. Novytskyi, T. Orekhova, Yu. Pakhomova, O. Rogach, V. Rokochoyi, M. Rubtsova, A. Filipenko, O. Shnyrkova, S. Yakubovskiy and others.

The aim of publication is to determine the features of world processes of transnationalization and to ground modern concepts of interaction between MNCs and national economies of the world.

Results. In economic theory, much attention is given to transnational corporations, primarily because of their rapid growth in the second half of the 20th century. At first, MNCs were studied within the framework of the firm's theory, and then independent concepts began to be developed. The fundamental difference between MNCs is the presence of foreign goods and services from them, the capital investments required for this. Within the framework of the concepts of modern MNCs, many models of capital exports have been developed in the form of direct investments that explain the nature of MNCs. For a full understanding of the motivation of MNCs, it is necessary to consider different interpretations of their substance in the teachings of economists.

The prerequisite for the development of the theory of international capital movement was the classical economic theory of the XIX century (for example, the theory of A. Smith and D. Ricardo), considering international trade as an engine of internationalization and integration of world economies. J.S Mill first began to develop the theory of capital movements between countries. Economists J.A Hobson, JM Keynes moved the position of the factorial theory of J.-B. [5]. R. Harrod in his model of economic dynamics showed that, the lower the economic growth of a country rich in capital, the stronger the tendency to withdraw from it capital. The concept of transnational corporations also contributed to J. Galbraith, who believed that the genesis of MNCs was due to technological reasons. The theory of the international product life cycle of R. Vernon describes the dynamic effect between international trade and foreign investment. [4].

The need for distribution of markets, resources and spheres of influence among the largest companies is the basis of the formation of MNCs. To implement R & D, the creation of innovative products and technologies, international consortia, combining the capital of different countries and MNCs are used.

The formation and development of MNCs is in the twentieth century. During the statistical surveys of MNCs, their number increased by almost 273 times - from 300 in 1939 to 82,000 MNCs and about 810,000 of their subsidiaries worldwide in 2014 [7].

It should be noted that in their development, transnational corporations in many developed countries have undergone a long evolutionary path, several of their generations have changed. In the 80 years of the twentieth century. The expansion of the influence and profit growth of MNCs was due to the creation of new foreign affiliates, and in the 1990s, mainly through cross-border mergers and acquisitions of foreign companies. In the twenty-first century. in the activities of the MNC dominated by long-term strategic alliances between corporations of different industries and countries - from scientific research to joint production and marketing. [9].

A significant increase in the process of transnationalization of the world economy in recent decades is due to the huge scale of operations of MNCs. In the world at the moment there are about 82 thousand MNCs and about 810 thousand of their foreign affiliates. [9].

In the process of transnationalization not only companies from developed countries, but also developing countries, as well as some companies from transition economies are involved.

Asia (78 TNCs) prevails in the list of 100 largest MNCs in developing countries, followed by Africa and Latin America (11 companies) [9].

The activities of MNCs have a dual effect on host countries and host countries. According to experts, it is necessary to use tools for regulating the activities of MNCs in order to reduce the number of threats and negative consequences in the future.

The world multinational economic power is concentrated in 100 largest multinational corporations. According to the FORBES GLOBAL 2000 rating (by capital-output criterion), companies from 63 countries were included in the list of the largest companies in the world. This list is concluded based on a number of criteria such as sales, profits, assets and market value [8].

The sales of MNCs reached more than \$ 35 trillion, their profit was \$ 2.4 trillion, available assets accounted for \$ 162 trillion, their total market value was \$ 44 trillion. [8].

Table 1

Top 10 largest TNCs in the world, 2015

Rank	Company	Country	Scope of activity	Capitalization as of May 1, 2016, \$ billion
1	Apple	USA	Computer equipment	586,0
2	Exxon Mobil	USA	Oil and gas extraction	363,3
3	Berkshire Hathaway	USA	Investment services	360,1
4	Wells Fargo	USA	Banking	256,0
5	JPMorgan Chase	USA	Banking	234,2
6	ICBS	China	Banking	198,0
7	Toyota Motor	Japan	Automotive	177,0
8	China Konstruktion Bank	China	Banking	162,8
9	AgriculturalBank of China	China	Banking	152,7
10	Bank of China	China	Banking	143,0

For several decades, the leader among the countries with the largest MNCs is the United States. The geographic structure of the MNC countries in 2015 is as follows: the largest share belongs to the United States (21%), a little bit lesser share belongs to the UK - 17%, 23% of TMNCs are from Germany, 11 % and 9% respectively belong to Japan and France, 5% is for Switzerland, and 2% for Spain, Italy, Qatar and the Netherlands.

At the present stage of the development, MNCs control more than a half of the world's industrial production, about 2/3 of the world trade, and 4/5 of the number of patents and licenses for new technology and know-how. [1].

Modern MNCs aim their activity at the most profitable and high-tech industries: financial, oil refining, pharmaceutical, chemical, food, high-tech production, and others.

MNCs are not presented in all areas. The largest group of MNCs is concentrated in the automotive sector, accounting for 12% of the largest MNCs. The second largest group of MNCs is represented in oil and gas extraction and processing (11%), where the USA and China occupy leading positions. The third group of MNCs is found in the field of pharmaceutical production and biotechnology (11%). It features corporations from France and Switzerland.

The quantitative characteristics of the measurement of structural changes are provided by indicators of structural changes, in particular the Gatev integrated coefficient.

The ranking of the World Investment Report 2016 was a basis for the analysis of the equality of distribution of MNCs.

Table 2

Distribution of 100 largest non-financial MNEs by volume of foreign assets (2015)

MNCs Groups (million dollars)	Number of MNCs, f	Discrete series, x	xf	S _{нак}
35128-71293	62	53210,5	3299051,0	62
71294-107459	17	89376,5	1519400,5	79
107460-143625	11	125542,5	1380967,5	90
143626-179791	2	161708,5	323417,0	92
179792-215957	3	197874,5	593623,5	95
215958-252123	2	234040,5	468081,0	97
252124-288289	3	270206,5	810619,5	100
Total	100,0	-	8395160	-

$$1. \bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f} = \frac{8395160}{100} = 83951,6 \text{ million dollars.}$$

$$2. M_0 = x_h^{M_0} + h_{M_0} \cdot \frac{(f_{M_0} - f_{M_0-1})}{(f_{M_0} - f_{M_0-1}) + (f_{M_0} - f_{M_0+1})} = 35128 + 36165 \cdot \frac{(62-0)}{(62-0) + (62-17)} = 56083,42 \text{ million dollars.}$$

$$3. M_e = x_h^{M_e} + h_{M_e} \cdot \frac{\frac{\sum f}{2} - S_{M_e}}{f_{M_e}} = 35128 + 36165 \cdot \frac{\frac{100}{2} - 0}{62} = 64293,32 \text{ млн. дол.}$$

4. Quarters

$$Q_1 = x_{Q_1} + h_{Q_1} \frac{\frac{\sum f}{4} - S_{Q_1-1}}{f_{Q_1}} = 35128 + 36165 \cdot \frac{\frac{100}{4} - 0}{62} = 47710,66 \text{ млн. дол.}$$

$$Q_3 = x_{Q_3} + h_{Q_3} \frac{3 \cdot \frac{\sum f}{4} - S_{Q_3-1}}{f_{Q_3}} = 71294 + 36165 \cdot \frac{\frac{300}{4} - 62}{17} = 98949,59 \text{ млн. дол.}$$

$$K_Q = \frac{Q_1}{Q_3} = \frac{47710,66}{98949,59} = 1,99$$

5. Deciles.

$$d_1 = x_{d_1} + h_{d_1} \frac{\frac{\sum f}{10} - S_{d_1-1}}{f_{d_1}} = 35128 + 36165 \cdot \frac{\frac{100}{10} - 0}{62} = 40961,06 \text{ млн. дол.}$$

$$d_9 = x_{d_9} + h_{d_9} \frac{9 \cdot \frac{\sum f}{10} - S_{d_9-1}}{f_{d_9}} = 107460 + 36165 \cdot \frac{\frac{900}{10} - 79}{11} = 143625 \text{ млн. дол.}$$

$$K_d = \frac{d_9}{d_1} = \frac{143625}{40961,06} = 3,51$$

Calculating the averages of the distribution and structural averages (on the basis of roses), the author estimates the concentration and distribution of MNCs in 2015. Thus, using to the formula of the arithmetical average, the author found out that one MNC accounts for 83951,6 million dollars of transnational assets. The value of the calculated mods evidences that most of the MNCs have assets averagely reaching \$ 56083.42 million, while the median - half of MNCs has an average foreign asset share that does not exceed 64623.32 million dollars, while the other half of MNCs have assets that are larger than this value.

The first and the third quartiles, as well as the first and the ninth deciles respectively, were calculated for computation of the coefficients of the quartile and the decile differentiation. Thus, the size of foreign assets, which does not exceed 49710.66 million US dollars, has 25% of small MNCs, and assets that do not exceed 98,949.59 million US dollars - 75% of all world MNCs. Hence the coefficient of the quartile differentiation equals 1.99; this means that the minimum size of assets in 25% of the largest MNSs exceeds the maximum value of assets for 25% of the smallest assets of MNS almost 2 times. Thus, 100 surveyed MNCs are characterized by not very high concentration of foreign assets.

The calculated values of the first and the ninth deciles show us that in the 10% of the smallest in terms of assets of MNCs the maximum size of assets is 40961.06 million US dollars, and among the 10% of the largest MNCs the minimum size is 143625 million US dollars. The coefficient of decile differentiation is 3.5. This means that the minimum size of assets in 10% of the largest MNCs exceeds the maximum asset size for 10% of the smallest MNCs by 3.5 times, that is, the degree of concentration of foreign assets is not very high.

An assessment of the degree of concentration of MNCs in the size of assets is supplemented by the calculation of the coefficient of concentration Gini [3]. Auxiliary calculations are presented in Annex Ж. The Gini coefficient was found by the formula

$$K_j = 1 - 2 \cdot 0,5115 + 0,2994 = 0,276 \text{ or } 27,6\%$$

The resulting ratio indicates a relatively even distribution of MNCs by asset size, as well as a low degree of concentration of these assets. The analysis of the uneven distribution of MNCs shows the Lorentz curve

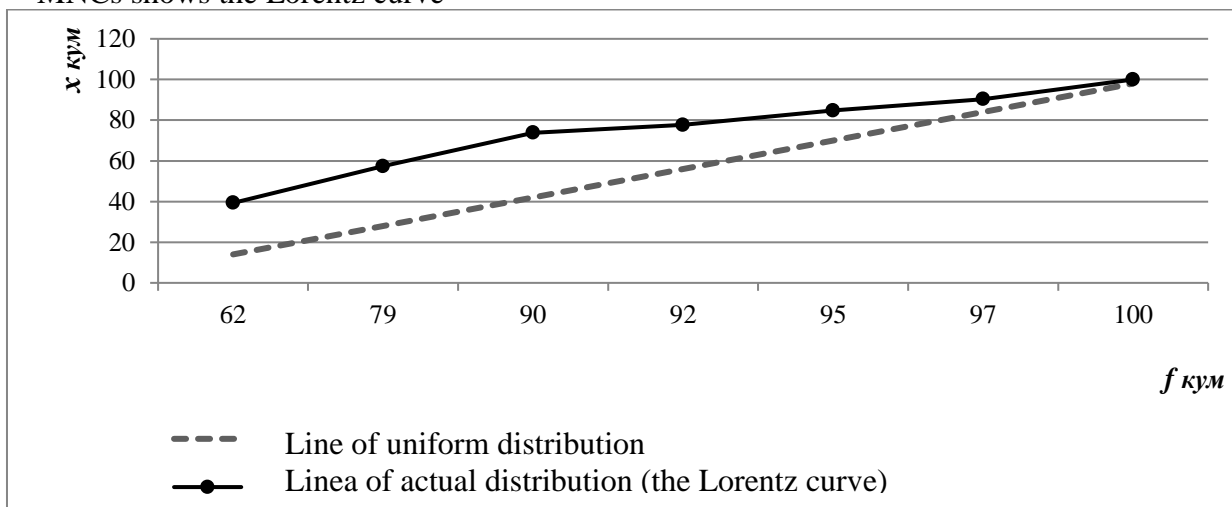


Fig. 1. Lorentz Curve of TNC Distribution on the Size of Foreign Assets

The above Lorentz curve shows a slight deviation of the actual distribution of MNCs from uniform, which again confirms the low level of MNCs concentration in the volume of foreign assets in 2015.

Thus, the geographical structure of MNCs' placement in 2016 and the above-mentioned ratings of their activities reflect the trends that are currently observed in the global economy: Europe is in a recession, the United States is recovering more slowly than expected, Asia is actively expanding its potential.

One of the features of the modern world economy is the growing importance of foreign investment, especially foreign direct investment (FDI). The largest global inflow of FDI in the world was observed in 2007 (1902.2 billion US dollars). After growing for four consecutive years, the inflow of FDI in 2007 has grown by 37% compared to 2006, which is well above the previous record mark that was recorded in 2000. Nevertheless, it was observed a steady increase in the inflow of FDI in the financial and credit crises, that began in the second half of 2007, in all three economic groups – in developed countries, developing countries and countries with economies in transition. The increase in FDI largely reflects the relatively high rates of economic growth and the steady dynamics of corporation activity in many parts of the world [10].

Based on the application of the method of analytical alignment, a trend equation was chosen which maximally describes the trend of the investigated indicator. Calculations, trend equation and trend line are presented in Table 3

Table 3

Actual, model, and predictive values of direct volumes foreign investment in the world (2005 - 2019)

Years	Actual supply of FDI (trln.doll.)	The parameter, t	Model FDI (linear trend indicators) (trln.doll.)	Predicted values of FDI flooding (trln.doll.)
2005	11,457442	1	12,9609	-
2006	14,145358	2	14,2708	-
2007	17,89663	3	15,5807	-
2008	15,325856	4	16,8906	-
2009	18,202566	5	18,2005	-
2010	20,189655	6	19,5104	-
2011	20,900591	7	20,8203	-
2012	22,63911	8	22,1302	-
2013	24,532733	9	23,4401	-
2014	25,1128	10	24,75	-
2015	24,983214	11	26,0599	-
2016	26,596214	12	27,3698	-
2017	-	13	28,6797	28,6797
2018	-	14	29,9896	29,9896
2019	-	15	31,2995	31,2995

It should be noted that the value of the determination parameter $R^2 = 0,9464$ is very close to 1, that means that our regression will best approximate the empirical data of FDI inflows and its observational values closely adhere to the selected regression line.

With the help of the line of projected FDI inflows, it is expected that the average values of FDI for these 3 years will exceed the previous period in absolute value of 1.31 trillion. dollars (as indicated by the coefficient for x in the trend equation), in relative terms - by 1.44 times or by 4.6%; which suggests a rather slow but steady trend in FDI growth in the future (Figure 2).

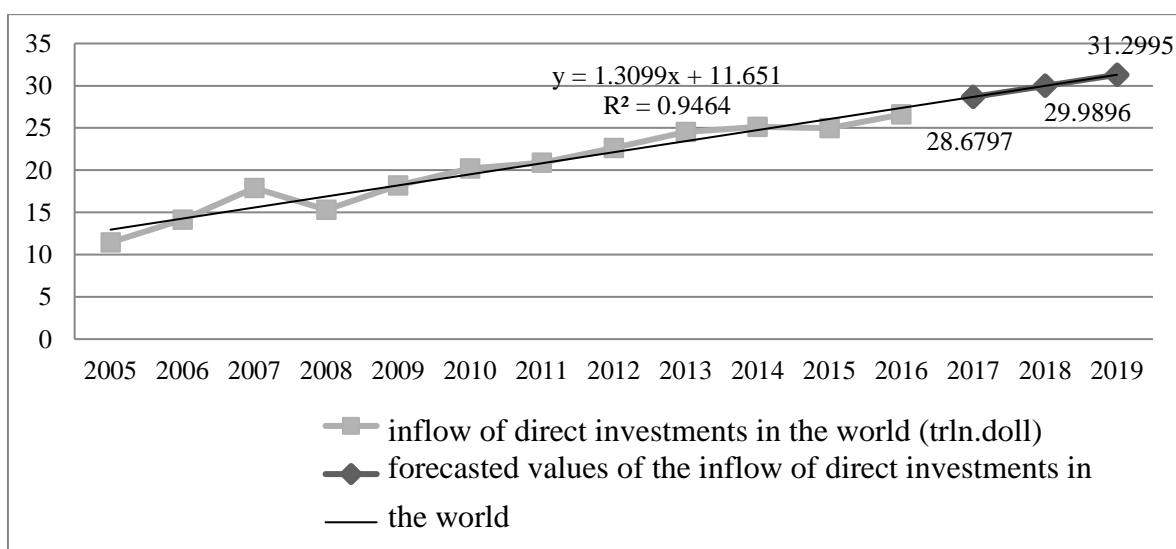


Fig. 2. Trend line and trend equation describing the dynamics of inflow of FDI in vivo

There are various assessments of MNCs and their impact on the economies of both home and host countries. In the conditions of the progressive globalization of the world economy, Ukraine acts mainly as a country accepting MNCs and to some extent experiencing the advantages and disadvantages of its activities.

Today, MNCs are one of the main Ukrainian investors, and foreign direct investment of MNCs is the main form of foreign expansion of MNCs. The Ukrainian market is for many world-class multinational corporations that operate with their subsidiaries and affiliates. Today, about 7,000 branches of foreign MNCs are registered in Ukraine, while in the world there are about 810,000 in total. That is, Ukraine accounts for only 0.8% of the total number of MNC affiliates [6].

Having analyzed the economic indicators of the volumes of FDI of Ukraine for the period of 2005-2015, it should be noted that: the volumes of FDI in 2015 compared to 2005 increased 5 times and amounted to 2961 million dollars, each per cent of which is an average of 50.9 million dollars. In 2009 there is a significant decline, due to the global financial crisis, volumes of FDI have decreased by 56% and amounted to 4816 million dollars, after which the period of stabilization in the investment market of Ukraine comes to 2012. In 2013, volumes of FDI decreased again by 46% to 4499 mln. Dollar. The lowest FDI volumes of Ukraine were in 2014. Such a significant decline was caused by economic, political and military instability in eastern Ukraine. But already in 2015, the volumes of FDI increased by 7% and amounted to 2961 million dollars/

Given that FDI has a positive effect on the country's economy as a whole, using the instruments of correlation-regression analysis we will assess the impact of FDI inflows on exports, imports and GDP of Ukraine.

First of all, a correlation analysis was conducted to investigate the presence or absence of a link between the indicators. The assessment of the degree of tightness and the direction of communication between these indicators allowed to obtain the results presented in Table. 4

Table 4

Results of correlation analysis

Factor sign	Effective sign	Correlation coefficient	Type and degree of communication
Volumes of FDI of Ukraine	Exports of Ukraine	0,75	close and straight
	Import volumes of Ukraine	0,74	close and straight
	GDP	0,72	close and straight

Thus, the factor characteristic of the export, import and GDP of Ukraine has a significant impact; there is a direct and close link between the factors.

Based on the analysis of regression analysis, it can be concluded that volumes of exports, imports of Ukraine and Agroindustrial complex are explained by changes in volumes of FDI by 75%, 74% and 72%, respectively. With an increase of 1 million UAH. volumes of exports, imports and Agroindustrial complex may increase by \$ 0.71 million, \$ 0.89 million. and 1.66 million dollars respectively.

The main areas of interest concentration of MNCs, in particular regarding the Ukrainian economy, are agro-industrial complex, industry and financial market. This is due to the efficiency of the functioning of these sectors of the economy and their status as strategically important for the formation of the gross product of any economy. The magnitude of the presence of leading MNCs in the Ukrainian economy is clearly presented in Figure 3

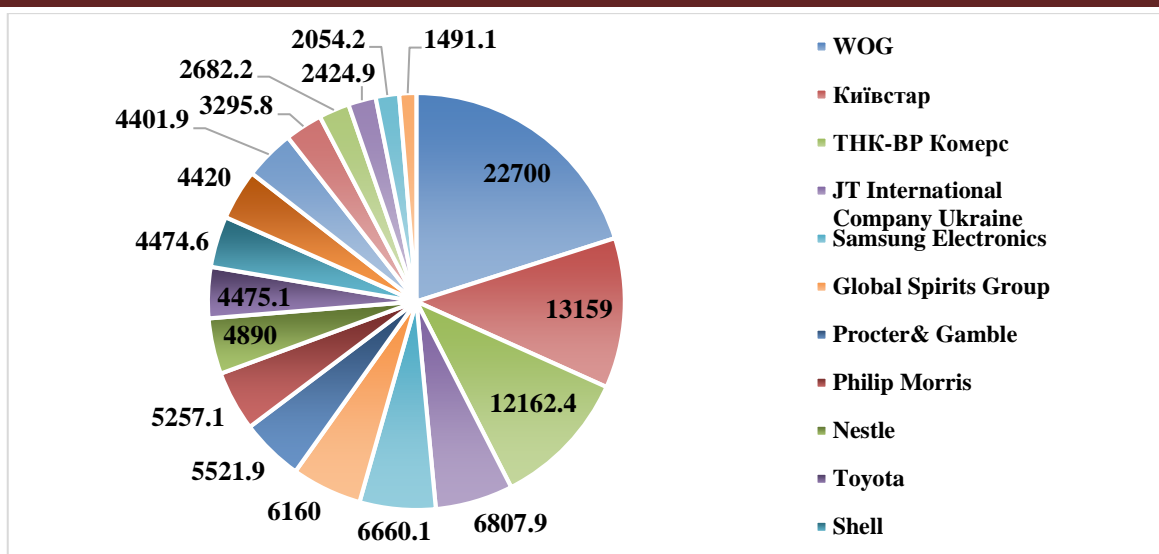


Fig. 3. Structure of proceeds from sales received by TNCs, which are present on the Ukrainian market, UAH million

The main areas of interest concentration of MNCs, in particular regarding the Ukrainian economy, are agro-industrial complex, industry and financial market. This is due to the efficiency of the functioning of these sectors of the economy and their status as strategically important for the formation of the gross product of any economy. The magnitude of the presence of leading MNCs in the Ukrainian economy is clearly presented in Figure 3.

The structure of proceeds from the sale of goods, works, services of leading TNCs indicates the intensity of their operation. The most active activity of MNCs is in the fields of oil and gas, chemical, agricultural and food industries, telecommunication services. The interests of MNCs are due to economic benefits. The profitability of the spheres of business indicated in Figure 3 makes it possible to predict that MNCs will deepen their degree of participation.

One of the main shortcomings of the operation of MNCs in Ukraine for domestic producers is the inability to maintain competitive positions in comparison with large international corporations. On this basis, the policy of the Ukrainian government should be directed, on the one hand, to the optimal use of the possibilities of transnationalization, on the other to neutralize its negative consequences; it should be comprehensive and based on clearly defined national development priorities.

Consequently, MNCs have a number of positive and negative sides both for the host country and for the home country.

Based on the strategic priority of Ukraine's integration into the EU, it is important to take into consideration the development of economic cooperation, which is grounded on the free movement of goods, services, capital and labor, which is impossible without a coherent tax policy.

For a favorable perspective of Ukrainian MNCs developing and the national economy protecting from foreign MNCs it is worth to set taxes on the outflow of national capital abroad; to induct preferential taxation for increasing the profit of national MNCs; to pay more attention to operations of foreign MNCs by the Ukrainian tax authorities control; to attract foreign partners on the basis of specialization and co-operation, which will form common structures and help to organize strategic alliances, etc.

In the present conditions of world economy, the mechanism for optimizing the national regulation of the interaction of the national economy with multinational corporations is to harmonize state regulation and corporation policy, including such elements of a mechanism for

regulating the interaction of the national economy with MNCs as spheres, principles, directions, criteria, tools and institutions.

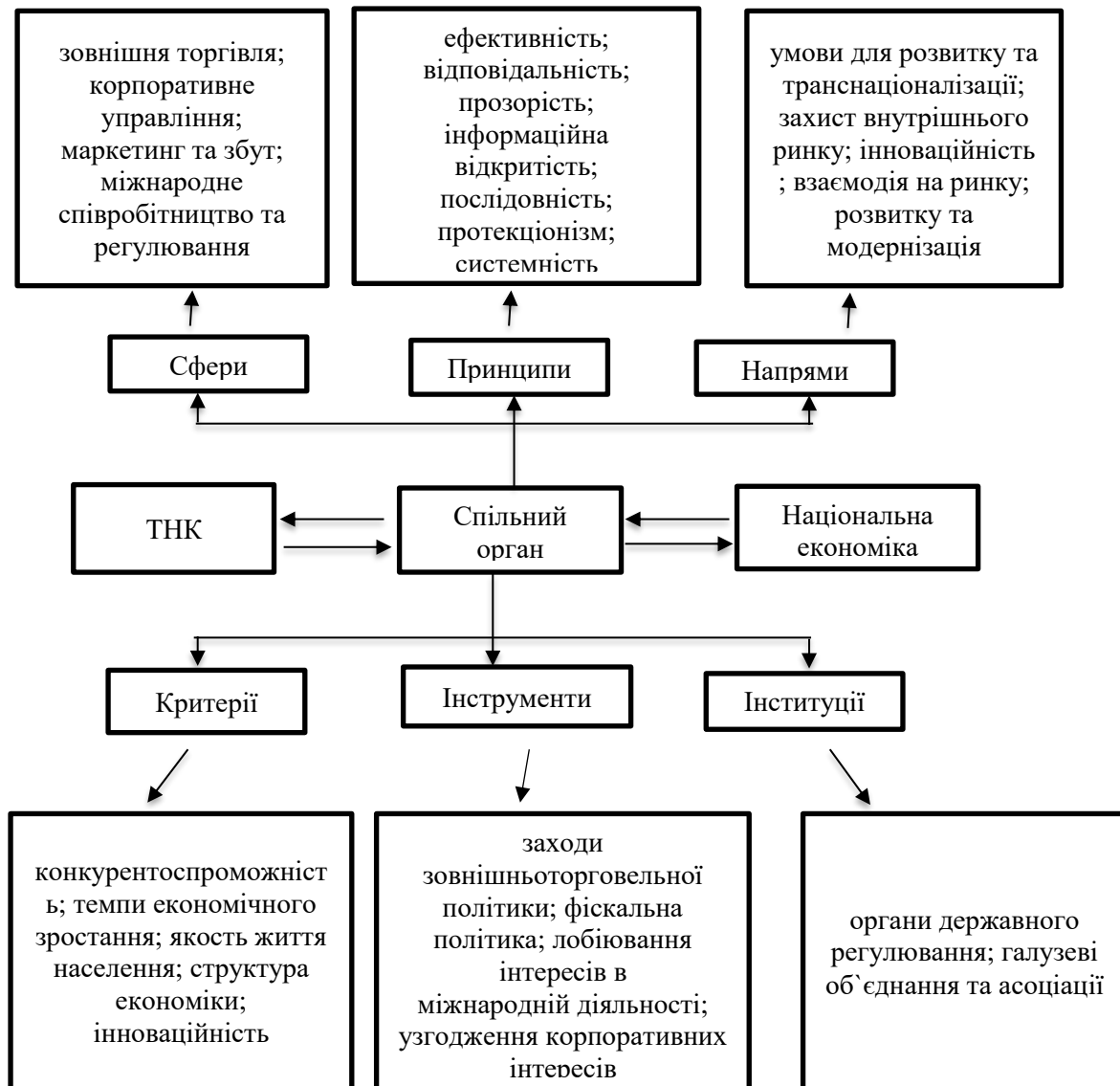


Fig. 4. Mechanism for regulating the interaction of MNCs with the national economy

MNCs pursue well-defined goals related to profit maximizing and consider as an object of the investment those industries that will allow them to achieve their goals, and not those that the host country seeks to develop. At the same time, the issue of ecology, social strain, sectoral structure imbalance and other problems can be only a barrier for MNCs, which must be taken formally or ignored.

Thus, the problems of further development of MNCs in Ukraine are closely linked to the development of the national economy of the state and the ability of the state to implement effective macroeconomic reforms in the country. In addition, its perception in the world depends on the ability to implement macroeconomic reforms in the country, which is also an important argument for stimulating the activity of foreign capital in Ukraine.

Creation of own corporate structures of MNCs could become an alternative and effective counterbalance to the expansion of foreign ones for Ukraine. Such companies would serve as the flagship of the national economy. Ukraine has always had cheap labor force and

rich natural resources. [2]. Ukraine's economy attracts foreign investors to the natural resource base, relatively cheap labor force and high technical level of specialists' training.

According to the latest data, the largest volumes of investments were made in subsidiaries, affiliates and joint enterprises in Ukraine were in food industry (McDonald's Corporation, Nestlé SA, Coca-Cola, Unilever, PepsiCo), tobacco industry (British American Tobacco), oil and gas industry (British Petroleum, Shell) and chemical industry (Procter & Gamble, Unilever) (Table 5).

Table 5

The largest TNCs that have invested in subsidiaries, affiliates and joint ventures in Ukraine

	Corporation	Country	Branch	Volumes of investments, UAH million
1	McDonald's Corporation	USA	Food Industry	198,3
2	Nestlé S.A.	Switzerland	Food Industry	178,5
3	British American Tobacco	United Kingdom	Tobacco industry	166,8
4	British Petroleum	United Kingdom	Oil and gas industry	142,6
5	Procter&Gamble	USA	Chemical Industry	135,1
6	Shell	Netherlands	Oil and gas industry	124,9
7	Coca-Cola	USA	Food Industry	121,0
8	Unilever	United Kingdom	Food Industry, household chemicals	115,5
9	PepsiCo	USA	Food Industry	112,3

For MNCs from the countries of the European Union and the USA the most attractive spheres of Ukraine are Ukrainian food industry; financial sector and investment in business services.

Ukrainian MNCs and companies registered in offshore zones have other investment priorities: fuel and energy complex, chemical industry and metallurgy. This situation is explained by the fact that in these spheres Ukrainian MNCs have competitive advantages in the world market and financial opportunities for foreign investment, and the expansion of their market power by purchasing production capacities in post-socialist countries.

Thus, the most favorable industries for the formation of Ukrainian MNCs are MIC, engineering, aviation, rocket and space, metallurgy and chemical industries, electronics, transport, consumer and food industries, scientific researches, programming and web design, and optimal strategies for transnationalization are primary export strategies with the subsequent intensification of its support and gradual transnationalization in accordance with the algorithmic approach.

List of references

1. 200 найбільших компаній [Електронний ресурс] // Сайт Forbes Україна. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/ratings/3>; 200 naibilshykh kompanii [Elektronnyi resurs] ; Sait Forbes Ukraina. – Elektronni dani. – Rezhym dostupu: <http://forbes.net.ua/ua/ratings/3>
2. Гайдуцький І. П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн / І. П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 53-58;

Haidutskiy I. P. Rozvytok transnatsionalnykh korporatsii (TNK) ta yikhniy vplyv na ekonomiku krain / I. P. Haidutskiy // Ekonomika APK. – 2008. – №1. – С. 53-58

3. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації / К. Гудим // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 33 – 44; Hudym K. Transnatsionalizatsiia yak chynnyk hlobalizatsii / K. Hudym // Visnyk KNTEU. – 2014. – № 4. – S. 33 – 44

4. Сазонець І.Л. Сутність та основи і концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації: монографія / І.Л. Сазонець, Ю.М. Варич. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 275 с; Sazonets I.L. Sutnist ta osnovy i kontseptsii diialnosti TNK v umovakh hlobalizatsii: monohrafiia / I.L. Sazonets, Yu.M. Varych. – Donetsk: Yuho-Vostok, 2009. – 275 s

5. Офіційний сайт Світового банку. Україна [Електронний ресурс] –Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>; Ofitsiinyi sait Svitovoho banku. Ukraina [Elektronnyi resurs] –Rezhym dostupu: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>

6. Bonanno A. Stories of Globalization: Transnational Corporations, Resistance, and the State [Електронний ресурс] / Alessandro Bonanno // State University Press. – Електронні дані. – 2009. – Р. 1-16. – Режим доступу: <http://vokbookfok.com/351485647.pdf>; Bonanno A. Stories of Globalization: Transnational Corporations, Resistance, and the State [Elektronnyi resurs] / Alessandro Bonanno // State University Press. – Elektronni dani. – 2009. – P. 1-16. – Rezhym dostupu: <http://vokbookfok.com/351485647.pdf>

7. Financial Times Global 500 2010 (The World's Largest Companies) [Електронний ресурс] // Сайт Financial Times. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.ft.com/reports/ft500-2010>; Financial Times Global 500 2010 (The World's Largest Companies) [Elektronnyi resurs] // Sait Financial Times. – Elektronni dani. – Rezhym dostupu: <http://www.ft.com/reports/ft500-2010>

8. Fortune [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/>; Fortune [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/>

9. UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>; UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.unctad.org>

10. World Investment Report – Transnational Corporations and Instructure Challenge - UNCTAD, Geneva and New York, 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf; World Investment Report – Transnational Corporations and Instructure Challenge - UNCTAD, Geneva and New York, 2008 [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf;

Стаття надійшла до редакції 26.03.2018.

Т. Ніколенко, І. Іванова

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

У статті проведено дослідження теоретичні аспекти розвитку процесів транснаціоналізації. Розгляд основних концепцій, що пояснюють природу ТНК, дозволив зрозуміти поведінку і мотивацію іноземних інвесторів, пояснити процеси вивозу капіталу транснаціональними корпораціями і розробити методи його державного регулювання в інтересах національних економік.

Визначено особливості міжнародної природи господарської діяльності ТНК. Зазначено, що найбільш потужні ТНК світу розташовані у США, Європейському Союзі

та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК таких нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, Гонконг і Китай, що зумовлено впровадженням цими державами стратегії застосування конкурентних переваг. Провівши аналіз показника структурних зрушень, виявлено що суттєвих змін у галузях функціонування за 15 років не відбулось. Сучасні ТНК концентрують свою діяльність в найбільш прибуткових і високотехнологічних галузях: фінансовій, нафтопереробній, фармацевтичній, хімічній, харчової, високотехнологічному виробництві, електроніці та ін.

Проведена кількісна оцінка структурних змін у галузевій структурі ТНК з використанням показників структурних зрушень на основі індексного методу. В результаті комплексного дослідження виявлено, що діяльність ТНК та переміщення прямих іноземних інвестицій у світовій економіці має неоднозначний характер. Динаміка обсягів ПІІ не характеризується тенденцією до зростання, спостерігаються 2 кризових етапи, у 2001 та 2008 роках, які значно загальмували процес росту потоків ПІІ. Географічна структура ПІІ показує, що найбільшу долю у поглинанні інвестицій займають країни Азії, наступним регіоном традиційно є Європа та Північна Америка, та найменша кількість ПІІ направлена на країни Латинської Америки, Африки та країни з транзитивною економікою. В ході прогнозування з використанням трендової моделі, отримали прогнозне значення зі збільшенням ПІІ в 2018 році до 2,16 трлн.дол., що свідчить про позитивні тенденції у галузі інвестицій.

Інвестиції, як іноземні, так і внутрішні, в силу однакової природи, взаємодіють між собою, що може призводити до різних наслідків. Провівши факторний аналіз, потрібно сказати що ПІІ позитивно впливають на ВВП України, а також обсяги експорту та імпорту України.

На основі аналізу було доведено, що проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім цього, саме від спроможності до здійснення макроекономічних реформ в країні залежить її сприйняття в світі, що також є важливим аргументом для стимулювання діяльності іноземного капіталу в Україні. Виходячи з цього, політика уряду України має бути спрямована, з однієї сторони, на оптимальне використання можливостей транснаціоналізації, з іншої на нейтралізацію її негативних наслідків; вона має бути комплексною та ґрунтуватися на чітко визначених національних пріоритетах розвитку.

Найсприятливішими для формування українських ТНК галузями є ВПК, машинобудування, авіаційна, ракетно-космічна, металургійна та хімічна промисловість, електроніка, транспорт, легка та харчова промисловість, наукові дослідження, програмування та веб-дизайн, а оптимальними стратегіями транснаціоналізації – стратегії первинного експорту з наступною інтенсифікацією його підтримки та поступовою транснаціоналізацією відповідно до алгоритмічного підходу.

В результаті проведеного дослідження було побудовано механізм регулювання взаємодії національної економіки з ТНК, при впровадженні якого, мінімізуються негативні наслідки діяльності таких компаній та максимально ефективно будуть використовуватися ті вигоди, які приносить приплив ПІІ і пов'язані з ними якісні зміни в національній промисловості та економіці в цілому.

Ключові слова: світова економіка, транснаціональні корпорації, міжнародна інвестиційна діяльність, економічний розвиток, транснаціоналізація, прями іноземні інвестиції, експорт, імпорт, ВВП, регулювання

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Балабанова Н.В.** – кандидат наук з державного управління, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Беззубченко О.А.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Бондаренко П.В.** – магістр, *Маріупольський державний університет*
- Булатова О.В.** – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*
- Гнідіна В.С.** – студент, *Маріупольський державний університет*
- Горбашевська М.О.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Захарова О. В.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Іванова І.** – студент, *Маріупольський державний університет*
- Івашенко О.А.** – кандидат економічних наук, доцент, *Національна академія статистики, обліку та аудиту*
- Кириченко М. В.** – викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, *Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*
- Кислова Л.А.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Колеснікова К.С.** – кандидат економічних наук, *Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*
- Кормишкін Ю.А.** – кандидат економічних наук, *Миколаївський національний аграрний університет*
- Кравець І. М.** – кандидат економічних наук, доцент, *Хмельницький національний університет*
- Ларіна Д.Є.** – студент, *Маріупольський державний університет*
- Марена Т. В.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Ніколенко Т.І.** – кандидат економічних наук, *Маріупольський державний університет*
- Павлов К.В.** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, *Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*
- Панченко В.Г.** – кандидат історичних наук, докторант, *Маріупольський державний університет*
- Пашенко І.В.** – магістр, *Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*
- Полівода К.І.** – аспірант, *Миколаївський національний аграрний університет*
- Резнікова Н.В.** – доктор економічних наук, професор, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*
- Толпежніков Р. О.** – доктор економічних наук, *Маріупольський державний університет*
- Толпежнікова Т.Г.** – кандидат економічних наук, *Донецький державний університет управління*
- Тудой О.С.** – магістр, *Миколаївський національний аграрний університет*
- Чабаров В.О.** – кандидат технічних наук, доцент, *Одеська національна академія харчових технологій*
- Шабельник Т. В.** – доктор економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Якубовський С. О.** – доктор економічних наук, професор, *Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

CONTRIBUTORS

- Balabanova N.** – PhD in Public Administration, Associate professor, *Mariupol State University*
- Bezzubchenko O.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Bondarenko P.** – Master's degree student, *Mariupol State University*
- Bulatova O.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Mariupol State University*
- Chabarov V.A.** – PhD in Technical Sciences, Associate professor, *Odessa National Academy of Food Technologies*
- Ivanova I.** – student, *Mariupol State University*
- Ivashchenko O.** – PhD in Economic Sciences, Associate Professor of the Department of management of foreign trade activities, *The national Academy of statistics, accounting and audit*
- Gnidina V.** – student, *Mariupol State University*
- Gorbachevskaya M.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Kolesnikova K.C.** – PhD in Economic Sciences, *Odessa Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University*
- Kormyshkin Yu.A.** – PhD in Economic Sciences, *Mykolayiv National Agrarian University*
- Kravets I.** - PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Khmelnysky National University*
- Kyslova L.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Kyrychenko M. V.**– Lecturer at the Department of World Economy and International Economic Relations, *Odessa National University named after I. I. Mechnikov*
- Larina D.** – student, *Mariupol State University*
- Marena T.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Nikolenko T.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Panchenko V.** – PhD in history, post-PhD, *Mariupol State University*
- Paschenko I.V.** – Master's degree student, *Odessa Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University*
- Pavlov K.V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, post-PhD, *Lesya Ukrainka Eastern European National University*
- Polivoda K.I.** – PhD student, *Mykolayiv National Agrarian University*
- Reznikova N.** – Doctor of Economics, Professor, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Shabelnyk T. V** – Doctor of Economics, Associate Professor, *Mariupol State University*
- Tolpezhnikov R.** - Doctor of Economic Sciences, Professor of environmental management and environmental protection Department
- Tolpezhnikova T.** - PhD in Economic Sciences, *Donetsk State University of Management*
- Tudoj O.S.** – Master's degree student, *Mykolayiv National Agrarian University*
- Yakubovskiy S. O.** - Doctor of Economic Science, Professor, *Odessa National University named after I. I. Mechnikov*
- Zakharova O.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State 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 (35 рядків, курсив); 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;

- перелік ключових слів англійською мовою з підзаголовком Key words: (курсив)

3. Вимоги до оформлення тексту:

- матеріали подаються у друкованому вигляді (папір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft World 97-2003. Обсяг – від 10 до 15 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт Times New Roman, кегель 14, інтервал – 1,5; 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 посилок нумеруються вручну, без

використання функції меню Word «Формат – Список – Нумерований»;

- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;

У зв'язку з розміщенням публікацій в міжнародних наукометричних базах даних слід дотримуватися наступних вимог до оформлення списку використаної літератури. Кожна позиція у списку використаної літератури має бути надана мовою оригіналу та у транслітерації. Для транслітерації українського тексту слід застосовувати Постанову Кабінету Міністрів України від 27 січня 2010 р. № 55 (<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-%D0%BF>), сайт Онлайн транслітерації <http://ukrlit.org/index.php>. Для транслітерації російського тексту – систему Держдепартаменту США (http://shub123.ucoz.ru/Sistema_transliterazii.html) (див. відповідний Зразок);

- 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 зовнішньою рецензією кандидата, 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__

B. 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.*

Зразок

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, E-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 15

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. В.Я. Омельченко

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: msuj_e@mdu.in.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ №17780-6130 Р від 06.05.2011)

Тираж 100 примірників. Замовлення № 108/18

Видавець «Видавничий відділ МДУ»
87500, м. Маріуполь, пр. Будівельників, 129а

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №4930 від 07.07.2015 р.

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей