

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту 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 3



МАРІУПОЛЬ – 2012

УДК 33(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 №7 від 23.05.2012 р.)

Головна редколегія:

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

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

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

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. О.Б. Альохін

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

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

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. О. Б. Альохін, д.е.н., проф. Ф. Вермільо
(Італійська Республіка), д.е.н., проф. Д. Калабро (Італійська Республіка),
д.е.н., проф. Г. Калабро (Італійська Республіка), д.е.н., проф.С. П. Калініна,
д.е.н., проф. Н. Й. Коніщева, д.е.н., проф. Ю. В. Макогон, д.е.н., проф. Т. В. Орехова,
д.е.н., проф. О. В. Савчук, д.е.н., проф. А. В. Сидорова, д.е.н., проф. М. Феррара
(Італійська Республіка), д.е.н., проф. Г. О. Черніченко, д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков,
д.е.н., проф. Я. Половчік (Республіка Польща)

Засновник Маріупольський державний університет
87500, м.Маріуполь, пр.Будівельників, 129а
тел.: (0629)53-22-59, e-mail: kafedra-mek@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення №470.2

Видавець МФ ТОВ «Друкарня "Новий світ"»
87510, м.Маріуполь, Красномаякська, 2; тел.: (0629)41-35-13
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №1792 від 20.05.2004

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Карпенко О.В., Соболев Г.О. ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ.....	7
Дробиш Л. В. ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ.....	11
Пармакли Д.М., Арикока З.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)	14
Алехин А. Б. ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ФОРМАЛИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА.....	22
Диленко В.А. МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРИ ГАРАНТИРОВАННЫХ УРОВНЯХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАКОПЛЕНИЯ И НЕПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ	31

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ращупкіна В.М. МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	41
Хаджинов І.В. ДИСБАЛАНСИ РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	51
Беззубченко О.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	57
Калініна С.П. ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА МІКРОРІВНІ.....	63
Кислова Л.А. НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАВДАНЬ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	74
Балабанова Н.В. РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	83
Мітюшкіна Х.С. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	89
Захарова О.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	99

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Чентуков Ю.І. ВАЛЮТНИЙ КУРС І ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	108
--	-----

Булатова О.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ДО ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН, ЩО ВІДНОСЯТЬСЯ ДО РІЗНИХ ТИПІВ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	113
Медведкин Т.С. ТРАНСФЕР ЗНАНИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	122
Кравченко В.А., Жукова Д.В. ОЦЕНКА СУВЕРЕННЫХ РИСКОВ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПО ВНЕШНЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОМУ ДОЛГУ.....	129
Марена Т.В. МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ.....	136
Медведкина Е.А. ФОРМИРОВАНИЕ ПОСТКРИЗИСНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЗИЦИИ СТРАН ЕС В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	143
Дубенюк Я.А. ОСОБЛИВОСТІ ДВОСТОРОННЬОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ КІПР.....	150
Мацука В.М., Осипенко К.В. ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	158
Кравченко В.А, Гудаков А.К СООТВЕТСТВИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УКРАИНЫ КРИТЕРИЯМ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ.....	166
Лейн А. А. РІВНІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	173
Polowczyk J. COOPERATION IN INTERNATIONAL BUSINESS.....	178

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Karpenko O. V., Sobol G.O. PRACTICAL APPROACHES TO THE PREPARATION OF INTERNAL REPORTING....7	
Drobysh L. V. PROBLEMS OF PERSONNEL MAINTENANCE OF THE ENTERPRISES OF TOURISM.....11	
Parmakly D., Arikoka Z. EFFICIENCY OF AGRICULTURAL LAND USE: METHODOLOGICAL ASPECTS.....14	
Alyokhin O. B. VIABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: FORMALIZATION AND EVALUATION.....22	
Dilenko V. O. THE MODEL OF OPTIMAL ECONOMIC GROWTH WITH GUARANTEED LEVELS OF PRODUCTION ACCUMULATION AND NON-PRODUCTIVE CONSUMPTION...31	

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Raschupkina V. N. THE METHODOLOGY OF EVALUATION REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY CAPACITY.....41	
Khadzhynov I. V. IMBALANCE OF UKRAINE'S OLD INDUSTRIAL REGION DEVELOPMENT.....51	
Bezzubchenko O. PECULIARITIES OF FORMING AND FUNCTIONING OF NATIONAL UKRAINIAN COMPETITIVENESS MODEL' ELEMENTS57	
Kalinina S.P. PROGRAM AND PURPOSED APPROACH TO RESTRUCTURING OF EMPLOYMENT IN THE MICRO-LEVEL.....63	
Kyslova L. AREAS OF DIVERSIFICATION OF FERROUS METALLURGY UKRAINE IN THE CONTEXT OF STRATEGIC OBJECTIVES PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP...74	
Balabanova N. REGULATION OF INNOVATION PROCESSES IN REGIONAL LEVEL.....83	
Mityushkina H. WAYS OF OVERCOMING UKRAINE'S REGIONS ECONOMIC DEVELOPMENT DISPROPORTION.....89	
Zakharova O.V. PECULIARITIES OF UKRAINIAN TRANSPORT SPHERE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS.....99	

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY FOREIGN COUNTRIES

Chentukov I. I. EXCHANGE RATE AND EXCHANGE RATE POLICY: IMPACT ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS DEVELOPMENT.....108	
---	--

Bulatova O. V. PECULIARITIES OF THE INVOLVEMENT OF DIFFERENT TYPES OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS COUNTRIES IN THE INTERNATIONAL REGIONALIZATION PROCESS.....	113
Medvedkin T. S. KNOWLEDGE TRANSFER: EUROPEAN UNION THEORY AND PRACTICE.....	122
Kravchenko V. O., Zhukova D. V. ASSESSMENT OF SOVEREIGN RISKS SOLVENCY ON STATE EXTERNAL DEBT.....	129
Marena T.V. UKRAINE'S POSITION AT THE GLOBAL STOCK MARKET.....	136
Medvedkina I.O. FORMING OF THE EU POST-CRISIS INVESTMENT POSITION IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL SECURITY PROVISION.....	143
Dubenyuk Y.A. PECULIARITIES OF THE BILATERAL COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE REPUBLIC OF CYPRUS.....	150
Matsuka V. M. , Osipenko K. V. PATTERNS AND TRENDS OF REGIONAL TOURIST MARKET.....	158
Kravchenko V. O., Gudakov O. K. ACCORDANCE OF UKRAINE FUNDAMENTALS TO THE ENTRANCE CRITERIA OF THE EUROPEAN UNION.....	166
Leyn A.O. LEVEL OF INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT IN TERMS OF THE GLOBALIZATION.....	173
Polowczyk J. COOPERATION IN INTERNATIONAL BUSINESS.....	178

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 657.37:007

О.В. Карпенко, Г.О. Соболю.

ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ

Дано оцінку ролі бухгалтера та внутрішніх користувачів інформації в системі управління підприємством на основі анкетування керівників структурних підрозділів виробничих підприємств. Проілюстровано методику оцінки перспективності впровадження системи внутрішньої звітності на конкретному підприємстві.

Ключові слова: внутрішня звітність, принципи підготовки та вимоги до неї, анкетування

В сучасних умовах функціонування господарюючих суб'єктів посилюються завдання, зумовлені необхідністю забезпечення стратегії стабільного розвитку, зростання вартості підприємства, забезпечення безперервної діяльності. Все це потребує гнучкості системи управління, що зумовлює нові вимоги внутрішніх користувачів до інформації, створюваної в середині підприємства. Інформаційні запити для реалізації функцій планування, організації, мотивації та контролю змінили роль бухгалтера в їх інформуванні. Менеджери, які раніше епізодично користувалися внутрішньою звітністю, відчули потребу та переваги у її наявності. Вони потребують її відповідної інтерпретації, гармонізації облікових підсистем управління.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Питанням, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням інформаційного забезпечення підготовки і прийняття управлінських рішень, є формування форм внутрішньої звітності. Проблема створення на виробничому підприємстві ефективної системи внутрішньої звітності та її використання управлінською ланкою піднімалася неодноразово вітчизняними практиками і науковцями – Валуєвим Б., Головим С., Колісником М., Ластовецьким В., Нападовською Л., Прохоровою Л., Пушкарем М., Чумаченко М. та іншими. Організація процесу підготовки внутрішньої звітності для цілей управління в економічній літературі розглядається авторами переважно у двох основних аспектах. Перша група авторів досліджує це питання тільки відповідно до об'єктів обліку. Представники другої групи визнають недостатність поширення внутрішньої звітності лише на об'єкти обліку і розглядають її в системі внутрішньогосподарського управління [1, 2, 4]. Окремі автори вважають внутрішню звітність елементом системи управлінського обліку підприємства, інші – способом представлення інформації користувачам.

Цілі статті. Метою дослідження є теоретичне узагальнення практичних підходів до підготовки внутрішньої звітності підприємства.

Система внутрішньої звітності на підприємствах повинна забезпечити задоволення інформаційних запитів менеджерів різних рівнів управління, формуючи відповідні показники-індикатори діяльності. Ефективність системи управлінської звітності передбачає дотримання таких організаційних умов:

- масив якісної облікової інформації;
- узгодження форм та змісту звітності;

- застосування функціонального методу накопичення та узагальнення інформації;
- наявність персоналу відповідної кваліфікації;
- комп'ютеризована система обробки даних.

Більшість науковців єдині у тому, що створення такої системи на підприємствах має ґрунтуватися на принципах системності та комплексності. Дослідження основних принципів підготовки форм внутрішньої звітності та вимог до її змісту дозволяє авторам зробити наступні узагальнення [3, 5, 6]:

- структура внутрішньої звітності повинна відповідати одночасно завданням операційного, тактичного та стратегічного рівнів управління;
- підготовка форм внутрішньої звітності повинна базуватися на принципах цільового спрямування, адресності, оптимальності, зрозумілості;
- зміст управлінських звітів повинен інформаційно забезпечувати реалізацію функції прийняття управлінських рішень, планування і контролю, координації дій.

Звітність, призначена для підготовки та прийняття внутрішніх рішень, повинна дозволити розглядати облікову інформацію в динаміці, порівнянні з плановими показниками, розкривати її структуру; враховувати результати минулої, теперішньої і майбутньої діяльності, забезпечувати можливість аналізу відповідно до конкретної ситуації, носити конфіденційний характер, розроблятися з урахуванням потреб менеджерів відповідного рівня, бути доступною в режимі реального часу або з мінімальною часовою затримкою.

На функціонуючих підприємствах накопичено досвід підготовки та використання в управлінні окремих форм внутрішньої звітності. Між тим, мінливі умови бізнес-середовища, рівень розвитку сучасних інформаційно-комунікативних технологій, накопичений досвід організації управлінського обліку дозволяють критично оцінити існуючі підходи до створення системи внутрішньої звітності та переглянути їх з точки зору ефективності використання інформації в управлінні. З метою оцінки пріоритетних напрямів удосконалення внутрішньої звітності на хлібопекарських підприємствах нами було проведено спеціально організоване дослідження – анкетування. Для досягнення поставленої мети були поставлені завдання:

- оцінити роль бухгалтера та користувачів облікової інформації в системі управління діяльністю підприємством;
- визначити коло суб'єктів управлінської звітності;
- дослідити необхідність включення до управлінських звітів необлікової інформації;
- оцінити перспективність впровадження системи внутрішньої звітності на хлібопекарських підприємствах.

Об'єктом дослідження було обрано 40 підприємств, основною діяльністю яких є виробництво хліба і хлібобулочних виробів, з кількістю працівників облікового апарату не менше трьох осіб. У рівновеликих частках об'єктом дослідження обрані підприємства Дніпропетровської та Полтавської областей.

Результати дослідження свідчать, що на думку 90% респондентів сучасний бухгалтер повинен мати вищу освіту. 10% (представники підприємств Полтавської області) – відмічають неов'язковість відповідності такому критерію. Одночасно 100% опитуваних вважають необхідним постійне підвищення кваліфікації бухгалтера, хоча тільки 55% сприймають доцільною вимогу обов'язкової сертифікації. Втім 95% респондентів відмітили доцільність володіння бухгалтером не тільки знаннями з бухгалтерського обліку, а й основами аналізу, організації контролю, управління.

Таким чином, менеджери більшості досліджуваних підприємств, з одного боку, висувають вимоги до бухгалтера як до висококваліфікованого працівника, який обов'язково повинен володіти знаннями з основ управління. З іншого боку, – питання

професійної сертифікації (CIPA, CAP), що є документальним підтвердженням відповідного рівня кваліфікації, досвіду, знань бухгалтера, не є нагальним для 45% досліджуваних підприємств (у тому числі 35% підприємств Полтавської області).

Вимоги, що висуваються до користувачів облікової інформації більш однорідні за регіональним розподілом і складають: вища освіта (100%), постійне підвищення кваліфікації (90%) та володіння основами обліку (82,5%). Це цілком підтверджує погляди науковців, що процес розробки та впровадження внутрішньої звітності повинен мати зворотний контур «бухгалтер – менеджер» [3, 5, 6].

Більш інтенсивний у цілому розвиток підприємств Дніпропетровської області в порівнянні з Полтавським регіоном зумовив різний розподіл відповідей на наступні два питання анкети. Так, у 15 із 20 суб'єктів господарювання Дніпропетровської області виникла потреба у створенні форми документу чи звіту для вирішення конкретного управлінського завдання, що стосувалося оперативної підготовки інформації про витрати, оптимізацію залишків сировини на складах, інших проблем оперативного характеру. Серед обстежених підприємств Полтавської області було відмічено тільки два, що мали досвід у складанні відповідних форм.

57,5% респондентів з огляду на функціонування в умовах жорсткої конкуренції вважають економічно виправданим розробку форм внутрішньої звітності для обґрунтування одиничних (або тих, що рідко відбуваються) управлінських рішень, що зумовлюють одержання економічних вигод. 25% заперечують таку необхідність, мотивуючи збільшенням інтелектуального навантаження на бухгалтера, керівника відповідної ланки та інших учасників розробки макету звіту. 7 осіб не надали відповіді на питання.

Більшість опитуваних (65%) вважають, що розроблені макети внутрішніх звітів повинні містити повну інформацію для обґрунтування конкретного управлінського рішення менеджером. Підготовлена та надана у належному вигляді облікова та інша інформація прискорить прийняття рішення, підвищить ефективність його реалізації та дозволить швидше встановити та усунути причини невідповідностей за допомогою своєчасних коригувальних дій.

На питання, хто повинен розробляти макети внутрішніх звітів, абсолютна більшість респондентів (67,5%) відповіли, що економіст, менеджер або інша посадова особа, на чий запит надається інформація. Тим самим підтверджується ідея цілісності управління через реалізацію його основних функцій: обліку, аналізу, контролю, прийняття рішення, прогнозування, планування тощо.

17,5% вважають основним суб'єктом створення макетів звітів бухгалтера, 10% – головного бухгалтера або його заступника. Один респондент – керівника відповідного структурного підрозділу, один – іншу посадову особу – економіста з оплати праці, вважаючи, що саме ця ділянка найбільше потребує удосконалення організації роботи.

Цікавим є те, що 50% опитуваних вважають перспективним напрямом удосконалення обліку на підприємствах – створення системи управлінської звітності, 45% – впровадження локальної комп'ютерної мережі, що поєднає всі ланки управління. 25% наполягають, в першу чергу, на підвищенні кваліфікації бухгалтерів. 20% вбачають підвищення ефективності обліку у впровадженні його автоматизації, 7,5% – у розширенні штату облікового апарату.

Висновки.

Створення ефективної системи управлінської звітності є одним із пріоритетних напрямів удосконалення обліку на виробничих підприємствах. Провідна роль у створенні макетів внутрішньої звітності належить як менеджеру (користувачеві інформації), так і бухгалтеру-аналітику (основному генератору облікової інформації). Зміст звітів повинен бути націлений на обґрунтування конкретної управлінської

проблеми та містити всю необхідну інформацію в типових та нетипових ситуаціях.

Система внутрішньої звітності повинна :

- відповідати концепції центрів відповідальності та концепції калькулювання неповної собівартості у поєднанні з обліком відхилень;
 - відповідати вимогам різних рівнів управління витратами;
 - взаємоузгоджуватись з обліковими потоками традиційного фінансового обліку;
 - містити інформацію у формі, зручній для використання та зрозумілій для користувача.
- зводити до мінімуму ризик недостовірності та нерелевантності наданої облікової інформації;
 - не нести «зайвого» інформаційного навантаження.

Подальші наукові розробки мають спрямовуватися на розробку та удосконалення внутрішніх звітів керівників центрів відповідальності, сигнальних відомостей для обліку відхилень в розрізі статей калькуляції за сегментами діяльності, макетів аналітичних таблиць, методики формування нових компетенцій у випускників ВНЗ.

Список використаної літератури

1. Валуєв Б.І. Альтернативи системи управління. / Б.І. Валуєв // Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління. Збірник наукових праць ОНУ. – Том 5. – Випуск 6. – Одеса : Наука і техніка, 2003. – С. 10-18.
2. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: навч. посіб. / за ред. к.е.н., проф. М.Д. Корінька. – Фастів : Поліфаст, 2006. – 440 с.
3. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання. Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
4. Ластовецький В.О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності. / В.О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
5. Нападовська Л.В. Управлінський облік : значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік та аудит. – 2009. – № 8-9. – С. 78-93.
6. Пушкар М.С. Управлінський облік : нові підходи, ідеї, концепції. Сучасні проблеми системи обліку в Україні : монографія. / М.С. Пушкар [та інші]. – Тернопіль : 2010. – 550 с.

O. Karpenko, G. Sobol

PRACTICAL APPROACHES TO THE PREPARATION OF INTERNAL REPORTING

An assessment of the role of an accountant and of internal users of information in management system of an enterprise was done on the basis of questioning of managers of structural units of industrial enterprises. An assessment methodology of prospectiveness of implementation of internal reporting system on a particular enterprise was illustrated.

Keywords: internal reporting, principles of preparation and requirements for it, questioning

УДК 338.48

Л. В. Дробиш

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ

У статті досліджені проблеми забезпечення фахівцями підприємств туризму та запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кадрове забезпечення, підприємства туризму, туристична діяльність.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток туристичної галузі висунув безліч проблем у діяльності підприємств туристичної діяльності. Особливо гострою залишається проблема забезпечення цих підприємств висококваліфікованими фахівцями з надання різного характеру туристичних послуг. Тому питання підготовки та забезпечення високопрофесійними фахівцями підприємств туризму є одним із першочергових завдань у їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців для сфери туризму охарактеризовано в працях Є.О. Алілуйко, І.В.Зоріна, В.О. Квартальнова. Не дивлячись на це, ряд аспектів щодо проблем підготовки фахівців для сфери туризму та забезпечення ними підприємств є недостатньо дослідженим. Саме це й визначило тему дослідження, її актуальність та практичне значення.

Постановка цілей. Метою дослідження є кадрове забезпечення підприємств туризму, виявлення проблем професійної підготовки фахівців для сфери туризму та пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Зростання туристичних потоків в Україні (рис.) упродовж останнього десятиріччя зумовило ряд не вирішених проблем.



Рис. Динаміка туристичних потоків України у 2000-2009 рр. [1]

Так, дослідження стану та тенденцій розвитку туризму в Україні показало, що на сьогоднішній день вузьким місцем у діяльності підприємств цієї галузі залишається недостатня кількість та низька якість їх кадрового складу. Тоді як важливим аспектом

конкурентоспроможності на ринку виступає уміння передбачити вимоги споживача, запропонувати йому об'єкт з такими характеристиками, про які він ще не замислювався. Отже, туристичному ринку, який вирізняється особливо гострою конкуренцією, потрібна високопродуктивна і гнучка робоча сила, здатна адаптуватися до умов, що швидко змінюються, а зростання значущості туризму і туристичної сфери послуг актуалізує проблему якості робочої сили та ролі професійної її підготовки.

Як свідчать результати дослідження, забезпечення якісних туристичних послуг прямо пов'язано з професіоналізмом фахівців, які надають ці послуги, знанням туристичних ресурсів і їх якістю. Тому одним з ключових питань нині є кадрове забезпечення та професійна підготовка фахівців, розробка реалістичних вимог до кваліфікації та акредитації фахівців, контролювання якості надаваних туристських послуг на фоні приведення у відповідність законодавчих та підзаконних актів в галузі туризму.

Не дивлячись на те, що в Україні вже створені базові нормативно-правові засади забезпечення туристичної діяльності, розвиток цієї галузі в Україні і регіонах відбувається дуже повільно. Результати дослідження показали, що рівень розвитку об'єктів туристичної інфраструктури, асортимент та якість туристичних послуг, на жаль, не відповідають світовим стандартам. Тому для вирішення цих проблем необхідно впроваджувати інноваційні підходи в управлінні туристичним бізнесом.

Однією з проблем, що стримує інноваційні процеси в туризмі є недостатній рівень підготовки кадрів для туристичної галузі, нерозуміння ними необхідності інноваційного розвитку. Нині відсутні фахівці, здатні на високому професійному рівні створювати туристичний продукт, що базується на регіональних ресурсах і може бути просунутий на зовнішній і внутрішній туристський ринок.

З огляду цього для впровадження інноваційного розвитку в туристичній галузі, необхідно підвищувати інноваційний потенціал кадрів, формувати в них інноваційний тип мислення. Ці процеси, на нашу думку, мають бути тісно пов'язані з удосконаленням освітніх стандартів з підготовки фахівців для туристичної діяльності. Мова має йти про неперервну професійну туристську освіту, в якій вивчаються регіональні туристські маршрути. Структурно неперервна туристська освіта може бути представлена професійними школами, коледжами, інститутами, університетами, менеджерськими курсами при університетах. У зв'язку з цим необхідно вносити зміни і доповнення у державні освітні стандарти, створювати нові спеціальності і спеціалізації з урахуванням регіональних туристських ресурсів. Вищі навчальні заклади, які готують фахівців з туризму, у навчальні плани мають включати такі цикли дисциплін: загальнонаукові (зокрема, макроекономіка, мікроекономіка, фінанси, міжнародна економіка, методика дослідної роботи, інформатика), соціально-гуманітарні (право, етика і естетика, іноземні мови (2-3), культура й образотворче мистецтво), бізнес-адміністрування (керівництво туристичним підприємством, менеджмент результатів діяльності, планування, тощо), спеціальні (технологія туристичної діяльності тощо) та туризмологічні (маркетинг в індустрії туризму, прикладна інформатика для сфери туризму, предмети за вибором). Характерною особливістю діяльності навчальних закладів та навчальних планів повинна бути їх гнучкість, багатоваріантність програм навчання в системі туристської освіти, у тому числі:

- безпосередньо в підприємствах туризму;
- у курсовій мережі, за програмами коледжів і університетів;
- стаціонарно і без відриву від роботи за програмою дистанційного навчання.

На нашу думку, забезпечення доступності професійної освіти упродовж усього життя людини стане єдиним способом озброїти її знаннями, уміннями і навичками, які враховуватимуть швидкі зміни технологій у туристичній діяльності.

Проте в Україні процес навчання кваліфікованих фахівців для сфери туризму знаходиться не на належному рівні. Тому первинною підготовкою кадрів для туристичної діяльності на даному етапі розвитку туризму повинні займатися лише ВНЗ, які готують спеціалістів культурно-просвітницької діяльності вищої кваліфікації, а також ВНЗ, які мають спеціалізовані кафедри туризму. Лише у цих навчальних закладах майбутній фахівець зможе здобути високоякісні знання та оволодіти сучасними технологіями ведення господарської діяльності підприємствами з надання туристичних послуг. Відповідно забезпечення якості туристських послуг буде прямо залежати від професійності фахівців, які надають ці послуги, знання туристичних ресурсів і їх якості. Однак, як свідчить практика, нині недостатньо уваги приділяється післядипломній освіті фахівців, перепідготовці та підвищенню їх кваліфікації, а також стажуванню на підприємствах-лідерах туристичної діяльності в Україні та за її межами педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

Разом з тим зростання ролі туристичної сфери послуг в економічному зростанні України висуває нові вимоги не лише до підготовки кадрів для підприємств туризму, але й професіоналізму викладацького складу.

Висновки. Тому вирішення проблем кадрового забезпечення підприємств туристичної галузі в Україні вбачаємо у:

приведенні освітніх стандартів підготовки фахівців для туристичної діяльності до реалій сьогодення та врахуванні регіональних особливостей туристичних ресурсів;

підвищенні якості надаваних освітніх послуг у навчальних закладах різних рівнів акредитації шляхом удосконалення освітніх стандартів з підготовки фахівців для сфери туризму;

налагодженні тісних партнерських зв'язків з туристичними підприємствами з питань практичної підготовки майбутніх фахівців;

запровадженні практики стажування педагогічних кадрів на вітчизняних та зарубіжних підприємствах туризму з метою підвищення якості навчального процесу.

На нашу думку, здійснення у повній мірі вищезазначених заходів не тільки допоможе розвитку туристичної галузі в Україні та її регіонах, але й сприятиме зміцненню економіки всієї країни.

Перспективи подальших досліджень. Не дивлячись на певні позитивні зрушення у кадровому забезпеченні підприємств туризму актуальним на сьогоднішній день залишаються питання укомплектування їх висококваліфікованими фахівцями, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності туристичної галузі в цілому. Саме тому проблеми підготовки фахівців для туристичної діяльності з урахуванням регіональних особливостей туристичних ресурсів потребують негайного вирішення, що зумовлює необхідність подальших досліджень означених проблем.

Список використаної літератури

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік : Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ “Видавництво Консультант”, 2010. – С.498.

L. Drobysh

PROBLEMS OF PERSONNEL MAINTENANCE OF THE ENTERPRISES OF TOURISM

In clause the problems of maintenance by the experts of the enterprises of tourism are investigated and the ways of their decision are offered.

Key words: personnel maintenance, enterprise of tourism, tourist activity.

УДК 3323:63

Д.М. Пармакли, З.Н. Арикока

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ : МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Дана оценка современного состояния эффективности использования земли, обоснована математическая связь между себестоимостью и урожайностью продукции, уточняется особенность разделения затрат на условно-постоянные и переменные. В работе приводится ряд формул, позволяющих определить прибыль в расчете на 1 ц продукции и 1 га земли, а также прирост прибыли за счет роста урожайности. Дана методика расчетов предельной прибыли, размера урожайности, обеспечивающего заданный уровень рентабельности продукции.

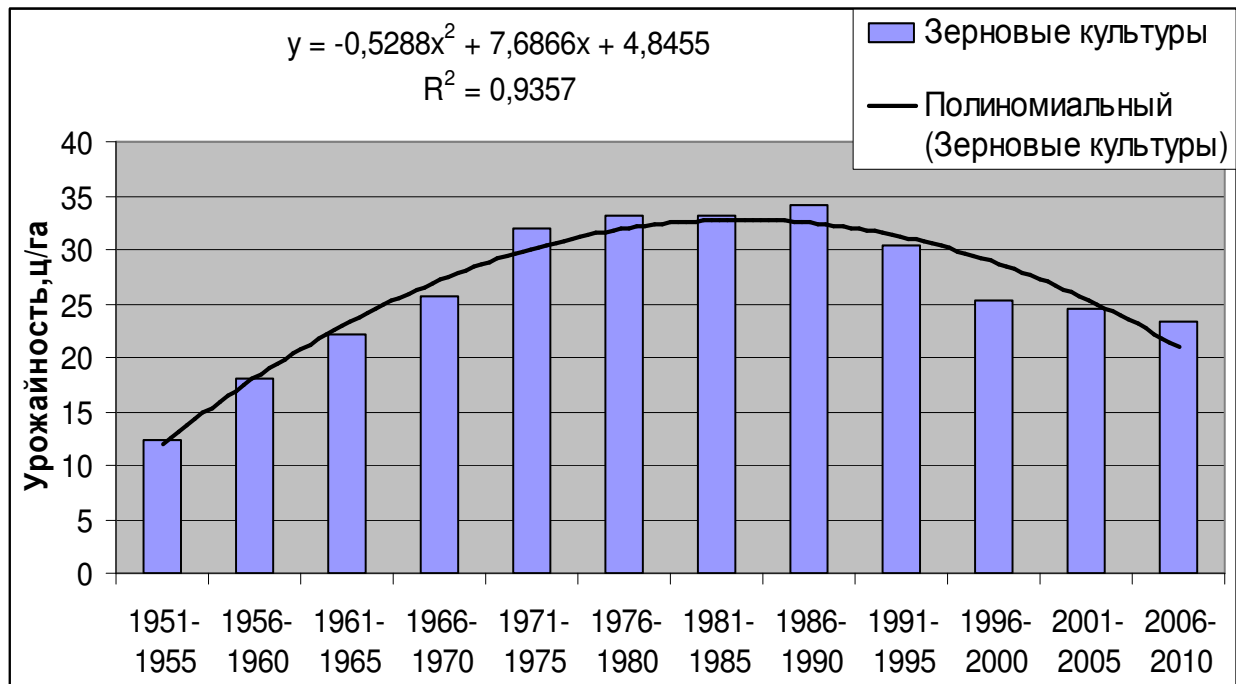
Ключевые слова: *эффективность использования земли; себестоимость продукции; урожайность сельскохозяйственных культур; критический уровень урожайности; предельная прибыль; коэффициент рентабельности реализованной продукции.*

Постановка проблемы. Использование ресурсного потенциала агропредприятий, характерное для последних десятилетий, не всегда являлось научно обоснованным, что привело к значительному снижению продуктивности земель сельскохозяйственного назначения. В связи с этим, проблемы рационального использования земельных ресурсов и наращивания объемов зерна, требует безотлагательного решения, как в теоретическом, так и в практическом плане с учетом новых социально-экономических реалий.

Анализ последних исследований. Вопросы эффективного землепользования находятся в центре внимания современной экономической науки. Вместе с тем, процессы, касающиеся землепользования и развития земельных отношений развиваются настолько динамично, что это зачастую вызывает неопределенность в организации производства на современных предприятиях рыночного типа и требуют усовершенствованного подхода к оценке причин падения эффективности использования земли при производстве зерна и других культур.

Изложение основного материала. Земля – важнейшее богатство общества, вот почему повышение ее производительной силы является общенародной задачей. Повышения плодородия почв – одна из главных задач земледелия, каждого землепользователя. Это положение весьма актуально для Республики Молдова, имеющей высокую плотность населения и по существу полную освоенность земельного фонда. Значимость сельского хозяйства в Молдове связана с ее природными условиями и плодородными землями. Богатый чернозем составляет более 80 % сельскохозяйственных земель. По состоянию на 1 января 2011г. земельная площадь страны занимает 3384,6 тыс. га, а сельскохозяйственные угодья 2498,3 тыс. га, в том числе пашня 1812,7 и многолетние насаждения – 298,8 тыс.га. Переход на рыночные отношения выявил слабые стороны и ошибки использования земли в сельском хозяйстве. В подтверждение тому служат показатели урожайности зерновых культур в Республике Молдова за последние 60 лет, занимающих ныне 63% посевных площадей (рис.1).

Если в течение 40 лет в стране продуктивность земли из года в год наращивалась и достигла в среднем за 1986-1990гг. наивысшего показателя-34,2 ц/га, то за последние 20 лет наметился резкий спад [2, с.217].



Разработано авторами по данным национального бюро статистики РМ [1]

Рис.1 Динамика среднегодовой урожайности зерновых культур в Республике Молдова за 1951-2010г.г.

Вот почему с методической точки зрения важно выявить современные подходы по оценке эффективности использования земли – основного средства производства в отрасли.

Тщательное изучение влияния всех факторов производства на эффективность использования сельскохозяйственных земель позволили выявить математическую связь между себестоимостью и урожайностью продукции. Для этого все затраты, связанные с производством и реализацией продукции, как известно, подразделяют на условно – постоянные и переменные. Последние в отличие от условно-постоянных характеризуются тем, что их величина зависит от объема произведенной продукции. К ним относятся преимущественно затраты связанные с уборкой и реализацией продукции.

Себестоимость единицы продукции (Z) может быть выражена формулой:

$$Z = ATC = \frac{FC}{q} + AVC, \text{ лей/ц} \quad (1)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей;

AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;

q – урожайность, ц/га.

В сельском хозяйстве в отличие от других отраслей экономики условно – постоянные затраты отличаются высокой долей в структуре себестоимости (до 70-90%). Вот почему очень важно получить максимум продукции от уже вложенных средств.

Зная значение постоянных и переменных затрат и предполагаемую цену реализации, можно достоверно прогнозировать минимальную урожайность культур (q_{min}), ниже которой наступает убыточность.

Для этого пользуются формулой:

$$q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (2)$$

где: p – предполагаемая цена реализации продукции, лей/ц.

Если агроном не может обеспечить урожайность культуры выше расчетного минимального уровня при заданной технологии, то следует изучать вопросы изменения технологии в сторону ее интенсификации – роста продуктивности земли или отказаться от ее возделывания. Однако, не следует забывать, что любые изменения технологии требуют новых расчетов постоянных и переменных затрат и уровня безубыточной урожайности.

Как известно прибыль в расчете на один центнер продукции определяется разностью между ценой реализации и себестоимостью:

$$\Pi = p - z \quad (3)$$

Так как себестоимость зависит от размеров условно-постоянных и переменных затрат и урожайности продукции (формула 1), то:

$$\Pi = p - \left(\frac{FC}{q} + AVC \right)$$

$$\Pi = p - AVC - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц} \quad (4)$$

Прибыль в расчете на один гектар земли может быть определена как произведение урожайности и прибыли на один центнер, т.е.

$$\Pi_{зем} = q \cdot \Pi$$

$$\Pi_{зем} = q(p - AVC) - FC, \text{ лей/га} \quad (5)$$

Как показывает опыт многих сельскохозяйственных предприятия, строго выполняющих требования технологии возделывания культур, только за счет повышения качества проводимых технологических операций по возделыванию и уборке урожая и других факторов, не связанных с изменением величин условно-постоянных и переменных затрат, (при прочих равных условиях) можно добиться большего выхода продукции с единицы площади, а, следовательно и большей прибыли.

При базовом варианте:

$$\Pi_{зем}^{\delta} = q_{\delta}(p - AVC) - FC,$$

при новом варианте:

$$\Pi_{зем}^n = q_n(p - AVC) - FC,$$

Тогда прирост прибыли составит:

$$\Delta\Pi_{зем} = \Pi_{зем}^n - \Pi_{зем}^{\delta} = q_n(p - AVC) - FC - q_{\delta}(p - AVC) + FC,$$

$$\Delta\Pi_{зем} = (p - AVC) \cdot (q_n - q_{\delta}), \text{ лей/га} \quad (6)$$

Используя формулу 4, прирост прибыли в расчете на 1 ц продукции, вызванной повышением качества работ, составит [3, с.64]:

$$\Delta\Pi = \Pi_n - \Pi_{\delta} = p - AVC - \frac{FC}{q_n} - p + AVC + \frac{FC}{q_{\delta}} = FC \left(\frac{1}{q_{\delta}} - \frac{1}{q_n} \right),$$

$$\Delta\Pi = FC \left(\frac{1}{q_{\delta}} - \frac{1}{q_n} \right), \text{ лей/ц} \quad (7)$$

Для определения предельной прибыли ($\Delta\Pi$) или прироста прибыли, вызванной ростом урожайности на 1 ц/га при неизменных затратах, предлагается формула [4, с.179]:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{q_6^2 + q_6}, \text{ лей/ц} \quad (8)$$

Снижение предельной прибыли при уменьшении урожайности на 1ц/га:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{q_6^2 - q_6}, \text{ лей/ц} \quad (9)$$

Рассмотрим следующий пример. В ООО «Сумнус Агро» Чадыр – Лунгского района показатели производства зерновых культур (без кукурузы) в 2010г. характеризуются следующими данными:

условно-постоянные затраты: **FC = 3185 лей/га;**

удельные переменные затраты **AVC = 56,35 лей/ц;**

урожайность **q = 26,6 ц/га;**

цена реализации **p = 216,0 лей/ц;**

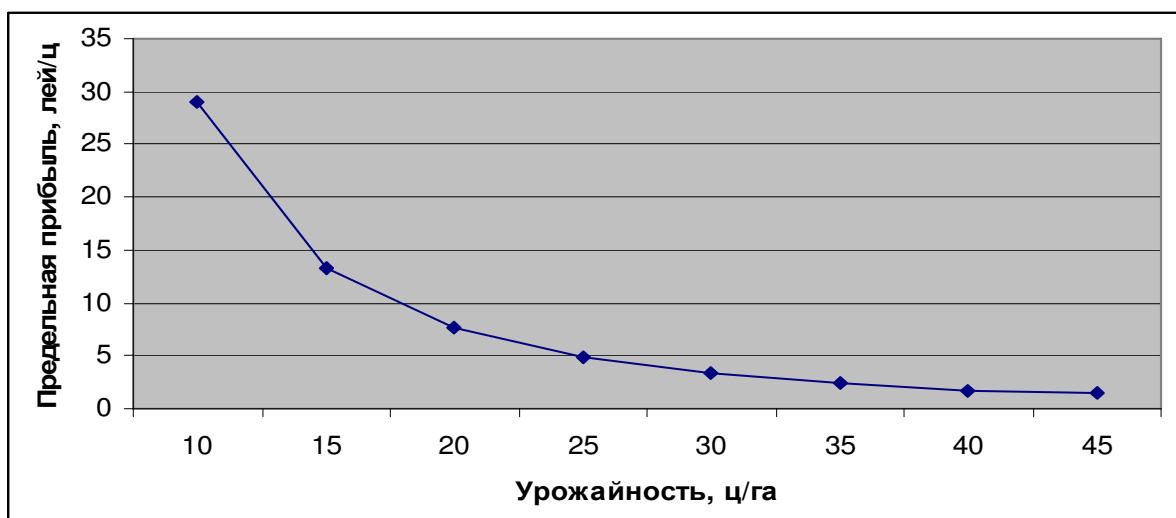
На основании формулы 8 проведем расчеты прироста предельной прибыли при увеличении урожайности с 24 до 25, с 34 до 35, с 44 до 45 ц/га:

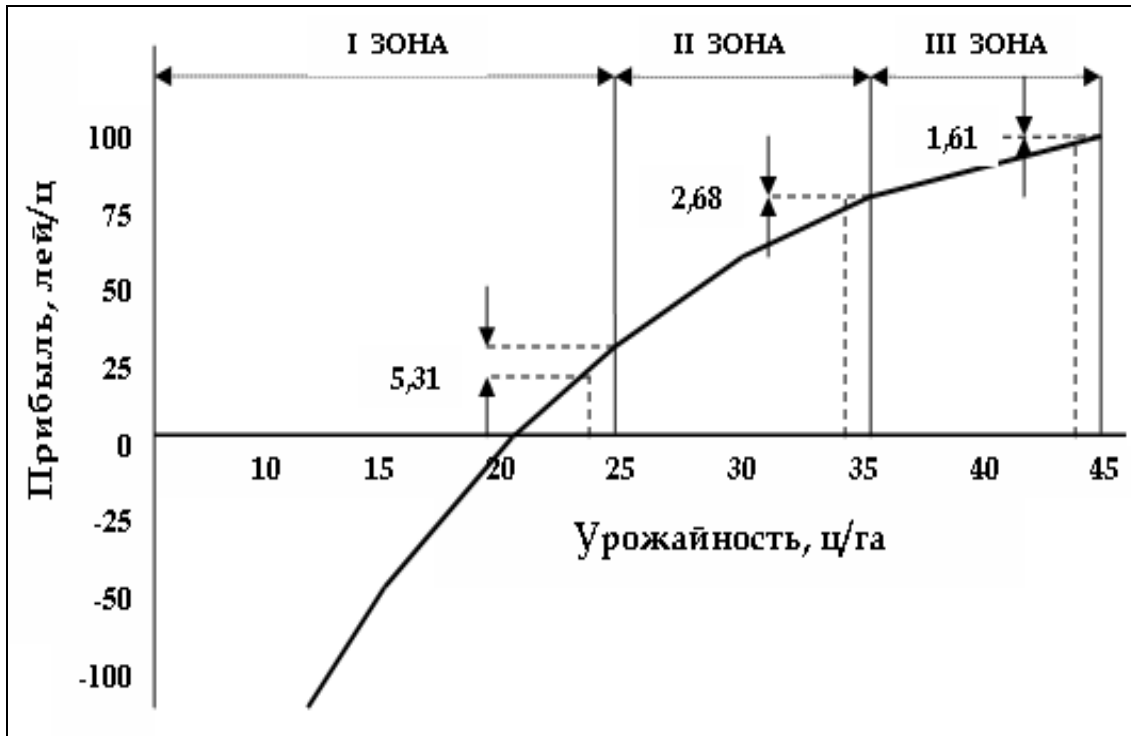
$$\Delta n = \frac{3185}{24^2 + 24} = 5,31 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta n = \frac{3185}{34^2 + 34} = 2,68 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta n = \frac{3185}{44^2 + 44} = 1,61 \text{ лей/ц}$$

Обратим внимание, что более высокий экономический эффект может быть достигнут за счет прироста урожайности на 1 ц/га в диапазоне низкой продуктивности полей. Кривая прибыли, таким образом, может быть условно разделена на 3 зоны. Первая ограничена урожайностью до 25 ц/га, вторая – 25-35 ц/га, третья – более 35 ц/га. Первая зона характеризуется высокой эластичностью (высокой экономической отдачей) при росте урожайности на 1 ц/га, вторая зона – умеренной, третья зона – низкой эластичностью.





Рассчитано авторами по данным форм 7-АПК и 9АПК ООО «Ситник Agro» за 2010г

Рис. 2. Показатели предельной прибыли в зависимости от уровня урожайности зерновых культур в ООО «Ситник Agro» за 2010 г.

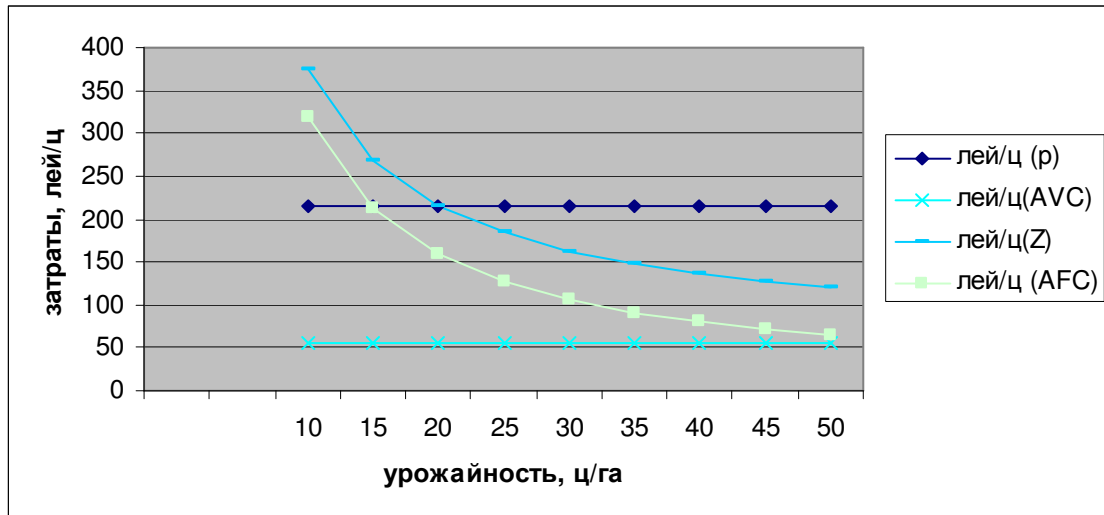
Таким образом, сельскохозяйственные предприятия, находящиеся в зоне низкой урожайности, имеют реальные резервы роста эффективности производства сельскохозяйственных культур. В расчете на один лей дополнительных затрат они могут получить более высокий экономический результат по сравнению с хозяйствами, расположенные в зоне средней и тем более высокой урожайности. В этом просматривается эффект операционного рычага или производственного (операционного) левеиджа (L). Такой левеидж представляет собой отношение темпов прироста прибыли ($\Delta\Pi$) к темпам прироста объема реализации (ΔN) и показывает, на сколько процентных пунктов увеличивается прибыль при изменении выручки на один процентный пункт [5, с.135], т.е.

$$L = \frac{\Delta\Pi}{\Delta N} \quad (10)$$

Напомним, что рост урожайности приводит не только к увеличению объема реализованной продукции, но и существенному снижению себестоимости единицы продукции, причем влияние последнего более весомо. Между себестоимостью продукции и урожайностью наблюдается обратная зависимость. График обратной пропорциональности представляет собой гиперболу: рост урожайности приводит к снижению себестоимости производимой продукции и наоборот, снижение урожайности приводит к росту затрат в расчете на единицу продукции.

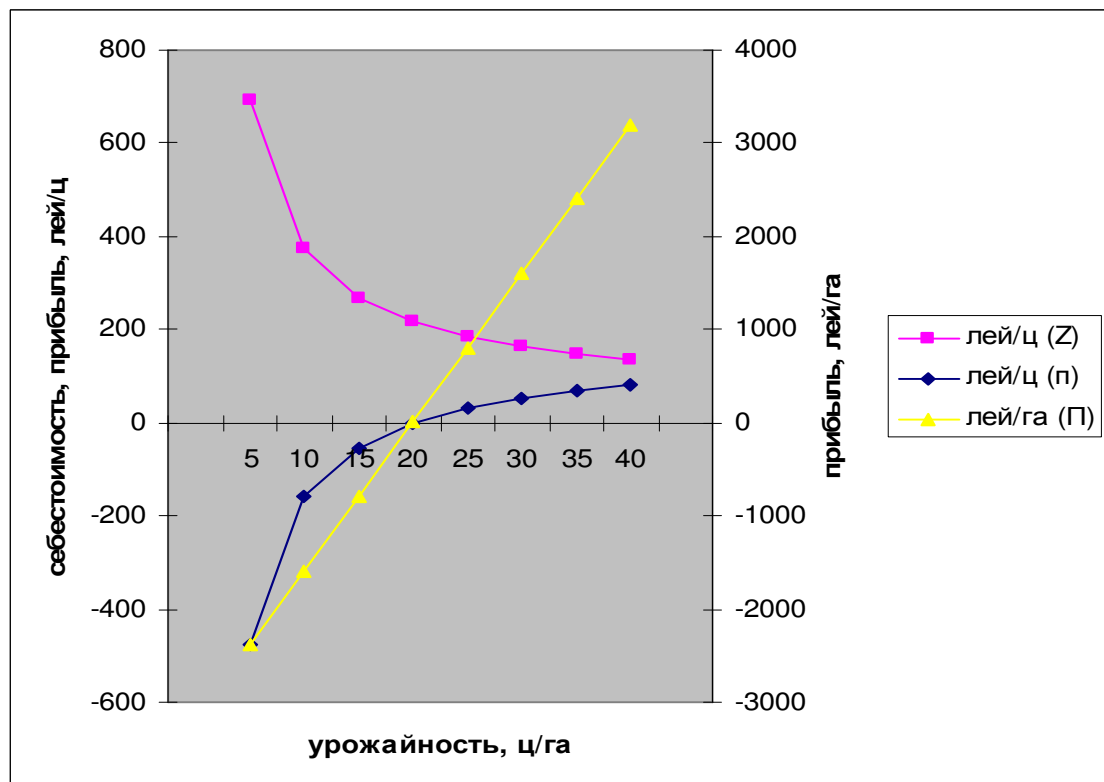
Механизм взаимосвязи урожайности и затрат представлен на рис.3.

Влияние урожайности на объем полученной прибыли и себестоимости продукции при производстве зерновых культур (без кукурузы) показано на рис.4.



Разработано авторами по данным отчетов ООО «Ситнис Агро»
 форм 7-АПК и 9-АПК за 2010г.

Рис. 3. Показатели затрат на производство зерновых культур (без кукурузы) в зависимости от урожайности в ООО «Ситнис Агро» за 2010г.

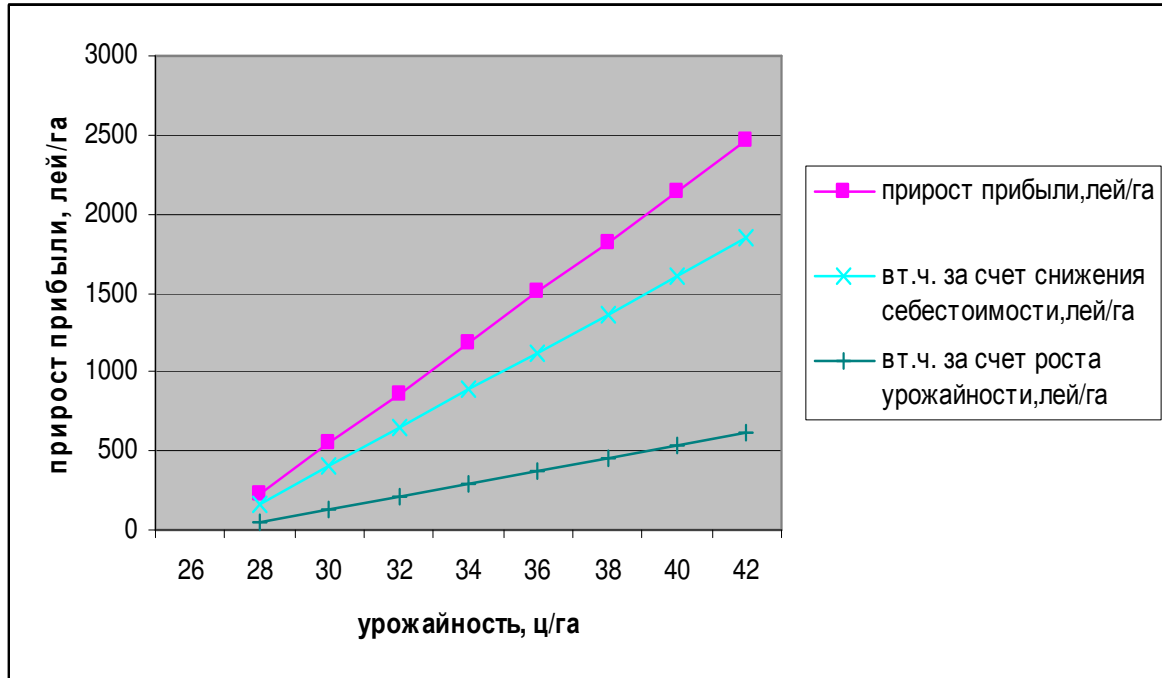


Разработано авторами по данным отчетов ООО «Ситнис Агро» форм
 7-АПК и 9-АПК за 2010г.

Рис.4. Влияние урожайности на объем полученной прибыли при производстве зерновых культур (без кукурузы) в ООО «Ситнис Агро» за 2010г.

Вполне очевидно, что по мере роста урожайности увеличивается выход прибыли с единицы площади. Однако здесь важно выявить важную закономерность: прирост прибыли за счет снижения себестоимости продукции выше прироста прибыли от увеличения объема продаж за счет роста урожайности (рис.5).

В нашем примере рост урожайности сопровождается увеличением прибыли за счет дополнительной реализации продукции на 25,2% и на 74,8% за счет снижения себестоимости единицы продукции, т.е. сопутствующая прибыль в 3 раза выше прямой выгоды.



Разработано авторами по данным отчетов SRL «Ситниц Агро» форм 7-АПК и 9 -АПК за 2010г.

Рис.5. Структура прироста прибутку в залежності від прироста урожайності при виробництві зернових культур (без кукурудзи) в SRL «Ситниц Агро» за 2010г.

В сельском хозяйстве часто приходится определить уровень урожайности, обеспечивающий заданную рентабельность реализованной продукции, в таких случаях необходимо использовать следующую формулу [7,с.69-70]:

$$q = \frac{(1 + R) \cdot FC}{p - (1 + R) \cdot AVC}, \text{ ц/га} \quad (11)$$

Следовательно, уровень рентабельности, равном 25% (R=0,25), согласно формулы 8, может обеспечить урожайность (назовем ее «бронзовой»)

$$q = \frac{1,25FC}{p - 1,25AVC}, \text{ ц/га} \quad (12)$$

Тогда, «серебряная» урожайность, обеспечивающая 50% (R=0,5), уровня рентабельности:

$$q = \frac{1,5FC}{p - 1,5AVC}, \text{ ц/га} \quad (13)$$

«Золотая» урожайность (R = 1,0):

$$q = \frac{2FC}{p - 2AVC}, \text{ ц/га} \quad (14)$$

Выражение 14 показывает, при каком уровне урожайности достигается равенство прибыли и себестоимости, т.е. какая урожайность обеспечивает стопроцентную рентабельность.

В завершении отметим, что на эффективность использования земли в сельском хозяйстве, как и в целом всей аграрной экономики, в современных условиях определяющее влияние оказывает более полное использование потенциала плодородия земельных ресурсов и обеспечение на этой основе существенной прибавки урожайности сельскохозяйственных культур.

Список использованной литературы

1. Статистический сборник Республики Молдова, 2011.
2. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография. – Ch.:ASEM, 2006.
3. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. Chişinău, 2008.
4. Пармакли Д.М. Научно-методические аспекты эффективности использования земли в сельском хозяйстве. Журнал «Збірник наукових праць» Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки, випуск 5-3, Вінниця-2010.
5. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике. Учебное пособие.-Comrat: Univ. de Stat, 2011.

Д. Пармакли, З. Арікока

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

Дана оцінка сучасного стану ефективності використання землі, обґрунтован математичний зв'язок між собівартістю і врожайністю продукції, уточнюється особливість поділу витрат на умовно-постійні та змінні. В роботі наводиться ряд формул, що дозволяють визначити прибуток в розрахунку на 1 ц продукції та 1 га землі, а також приріст прибутку за рахунок зростання врожайності. Запропонована методика розрахунків граничного прибутку, розміру врожайності, що забезпечує заданий рівень рентабельності продукції.

Ключові слова: ефективність використання землі, собівартість продукції, врожайність сільськогосподарських культур; критичний рівень врожайності, граничний прибуток, коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції.

D. Parmakly, Z. Arikoka

EFFICIENCY OF AGRICULTURAL LAND USE: METHODOLOGICAL ASPECTS

The article gives an evaluation of modern efficiency of land exploitation and explains the mathematical link between the production cost and the crop yield. It introduces a number of formulas which allow computing profitability per 1 centner of production and per 1 hectare of land as well as profitability growth due to growth of the crop yield. The article also introduces the methods of computing marginal profit and the crop yield which provide the desired level of profitability.

Key Words: efficiency of land exploitation, cost of production, agricultural crop yield, net profit, marginal profit, profitability coefficient.

УДК 334.716

А. Б. Алёхин

ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ФОРМАЛИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА

На основе формальной модели жизнеспособности предприятия уточнены экономическое содержание понятия жизнеспособности, особенности жизнеспособности предприятия как объекта измерений, предложена концепция измерения ее уровня на основе методов принятия решений в условиях неопределенности, определены основные задачи, подлежащие решению для создания общей теории жизнеспособности предприятий.

Ключевые слова: промышленное предприятие, жизнеспособность, математическое моделирование, оценка.

I. Введение. Термин «жизнеспособность» предприятия сравнительно нечасто встречается в научной экономической литературе, а само понятие жизнеспособности предприятия как научная категория не привлекает внимание большого числа экономистов и все еще остается недостаточно изученным на количественном уровне. Однако в условиях стремительного развития теории конкуренции в последние годы ряд отечественных ученых-экономистов обратили свое внимание на понятие жизнеспособности и развили теоретические представления о конкурентоспособности экономических субъектов как понятию, производного от понятия жизнеспособности [6,8,10]. В то же время, как и в биологии по аналогии с биологическими системами в целом и живыми организмами в частности, понятие жизнеспособности экономических субъектов является фундаментальным, базисным.

Исследование жизнеспособности предприятий, понимание того, на что способно то или иное предприятие в различных условиях функционирования особенно важно в рыночной экономике, в условиях хозяйственной самостоятельности предприятий и существенной нестационарности (изменчивости) внешних условий. Несмотря на то, что многие непосредственно связанные с жизнеспособностью предприятий и близкие (смежные) вопросы нашли широкое отражение в экономической теории и глубоко изучены (это, прежде всего, теория экономического анализа состояния предприятий и результатов хозяйственной деятельности), они не получили должного обобщения и развития в рамках теории жизнеспособности и проблематики, связанной со всем комплексом вопросов управления жизнеспособностью предприятий.

II. Постановка задачи. В связи с выше изложенным в статье ставится и решается задача уточнения экономического содержания понятия жизнеспособности предприятия на основе экономико-математических представлений, изучения особенностей данного признака предприятия как объекта измерения (оценки) и разработки общей методологии таких измерений.

III. Результаты. Экономическая теория располагает достаточно большим набором качественных и количественных критериев, на основании которых можно судить о том, в каком состоянии находится то или иное предприятие. Экономико-математическая теория также располагает определенным арсеналом средств, позволяющих прогнозировать возможные сценарии развития предприятий. Однако, в отличие от медиков (применительно к человеку) или биологов (применительно к другим живым организмам) навряд ли найдется экономист, который даст с той же уверенностью (и точностью) заключение о жизнеспособности того или иного

предприятия. Это, по нашему убеждению, обусловлено, как минимум, тремя причинами.

Первая. В экономической теории не сформированы устоявшие представления относительно жизнеспособности предприятий, отсутствуют общепринятое определение данного понятия, методология и методы оценки жизнеспособности.

Вторая. Уровень изученности промышленных предприятий как социально-экономических систем в контексте рассматриваемого вопроса существенно ниже, чем уровень знаний о жизнеспособности человека и других живых существ. Одной из основных причин этого является сложность предприятия как системы, его изменчивость в процессе функционирования и в способности к структурной адаптации к существующим и прогнозируемым условиям, т.е. к развитию.

Третья. Это сложность, разнообразие, динамичность и низкая предсказуемость изменения внешней среды функционирования предприятий.

Очевидно, что устранение первой причины, т.е. четкое понимание природы жизнеспособности предприятия как его наиболее общего и наиболее важного признака, является обязательным условием преодоления всех остальных трудностей на пути построения общей теории жизнеспособности предприятий, разработки эффективных методов ее оценивания и, в последующем, применения в управлении предприятиями.

Теоретические предпосылки. В настоящем исследовании за основу принята концепция жизнеспособности предприятия, предложенная и развитая в трудах ряда ученых (см., в частности, публикации [6,8,10]). Основные положения этой концепции таковы.

1) Предприятие создается его основателями (собственниками) для, теоретически, бесконечно длительного функционирования, т.е. для функционирования на постоянной основе. (Это общепризнанный в мировой экономической науке постулат – так называемый принцип непрекращающейся деятельности.)

2) Как и произвольной социально-экономической системе предприятию внутренне присущи (как имманентные свойства) определенные социально-экономические интересы и целевое поведение – стремление к их удовлетворению. В современной экономике все больше утверждается понимание того, что для уровня предприятий такие интересы выражаются в генерировании чистого дохода на постоянной основе [10,11,12]. (Отметим, что данная цель вполне удовлетворительно выражает экономические интересы собственник, высшего менеджмента предприятий, но не отражает их социальных устремлений, которые могут быть реализованы, благодаря существованию и/или эффективному функционированию предприятия. Поскольку в настоящем исследовании социальный аспект вынесен за рамки рассмотрения, в дальнейшем для простоты вместо термина «социально-экономические интересы» будет использоваться термин «экономические интересы».)

3) Жизнеспособность предприятия – это способность предприятия достигать собственные экономические цели, т.е. удовлетворять интересы собственников (высшего менеджмента) на длительной основе за счет собственных возможностей (без помощи извне).

С учетом утверждений п.п. 1 и 2, при условии удовлетворения экономических интересов собственников, например, в виде систематического изъятия части чистого дохода на непроизводственные нужды, прироста стоимости бизнеса и т.п., такое толкование жизнеспособности предприятия обуславливает справедливость следующих утверждений.

Во-первых, жизнеспособное предприятие способно неограниченно долго повторять хозяйственный (производственный) цикл, обеспечивая себя всеми необходимыми материальными и трудовыми ресурсами, производя продукцию

(услуги) и реализуя ее на рынке.

Во-вторых, жизнеспособное предприятие способно поддерживать свой производственный аппарат и трудовой коллектив в надлежащем состоянии, т.е. способно осуществлять соответствующие воспроизводственные процессы (процессы простого воспроизводства), что является обязательным условием возможности многократного повторения производственного цикла.

В-третьих, в изменяющихся условиях внешней среды жизнеспособное предприятие способно адаптироваться к соответствующим изменениям, т.е. жизнеспособное предприятие, благодаря своей воспроизводственной деятельности, способно обеспечивать не только многократное повторение производственного цикла на неизменной основе, но и его повторение на качественно ином уровне, т.е. уровне, отвечающем новым условиям. Другими словами, жизнеспособное предприятие способно обновляться (развиваться), т.е. осуществлять эффективную инвестиционно-инновационную деятельность.

Невыполнение любого из этих условий, что вполне очевидно, исключает возможность удовлетворения экономических интересов собственников предприятия на длительной основе и современной экономической наукой рассматривается как проявление нежизнеспособности предприятия.

Изложенные выше качественные, содержательные представления о жизнеспособности предприятия как о его синтетическом признаке высшего порядка сразу же позволяют обнаружить важные для измерения данного признака особенности.

Прежде всего необходимо отметить, что оценки жизнеспособности предприятия должны носить абсолютный, а не сравнительный, характер, т.е. характеризовать данное свойство предприятия как такового независимо от уровня жизнеспособности каких либо иных предприятий.

Оценки жизнеспособности промышленных предприятий должны быть универсальными, т.е. обеспечивать сравнимость предприятий произвольного типа, независимо от отраслевой принадлежности, масштабов хозяйственной деятельности и т.п. Это же в полной мере относится и к методам оценивания жизнеспособности предприятий, которые должны быть едиными для любых предприятий. Иными словами, в случае оценивания жизнеспособности предприятий должна быть соблюдена полная аналогия с характером оценок и методами измерения большинства экономических показателей состояния и результатов хозяйственной деятельности предприятий, таких, например, как показатели деловой активности, ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и др.

Жизнеспособность предприятия как и любые другие разновидности способностей различных объектов относится к разряду латентных признаков соответствующих объектов. Это значит, что жизнеспособность предприятия как его свойство непосредственно не наблюдаема, и ее прямое измерение невозможно.

Очевидно, свойство жизнеспособности строго привязано ко времени (локально по времени), вследствие чего уровень жизнеспособности предприятия в некоторый момент времени не обязательно эквивалентен уровню его жизнеспособности в другой момент времени даже при неизменных внешних условиях.

Как признак, характеризующий определенные способности, жизнеспособность предприятия относится к характеристикам будущего, придавая тем самым оценкам жизнеспособности характер прогноза. Указанное обстоятельство уже само по себе служит веским аргументом в пользу целесообразности применения методов прогнозирования в частности и моделирования в целом при оценивании уровня жизнеспособности предприятий. Это же обстоятельство указывает на объективную обусловленность оценок жизнеспособности предприятия будущими условиями,

отражая тот очевидный факт, что одно и то же предприятие в одних условиях может быть жизнеспособным, а в других – нет. Поскольку будущие условия всегда альтернативны, оценки жизнеспособности предприятия должны аккумулировать в себе (отражать) весь спектр возможных исходов функционирования предприятия в будущем на некотором временном промежутке времени. (Заметим, что определение длительности последнего является одним из вопросов, который нуждается в самостоятельном изучении.)

Формализация. На первом этапе исследований, в данной статье, ограничимся наиболее простым, статическим случаем, зафиксировав состояние предприятия на момент оценки и исключив из рассмотрения вопросы динамики как состояния самого предприятия, так и внешнеэкономических условий его функционирования. В этом случае, на основании всего вышеизложенного, предприятие можно считать жизнеспособным, если оно способно генерировать (в рамках одного производственного цикла) положительный чистый доход, сохраняя первоначально вложенный капитал.

Зададим модель предприятия в следующей, весьма упрощенной форме, которая однако, вполне достаточна для иллюстрации основных теоретических представлений о жизнеспособности предприятия, логике и возможных способах оценивания ее уровня.

Пусть Q – объем производства продукции; K – основной капитал (основные производственные фонды (ОПФ)) предприятия; L – затраты труда; R – затраты материальных ресурсов.

Объемы выпуска продукции зададим в виде некоторой функции (например, мультипликативной производственной функции) от основных факторов производства

$$Q = A \cdot K^{\alpha_K} \cdot L^{\alpha_L} \cdot R^{\alpha_R},$$

где A , α_K , α_L , α_R – параметры модели, характеризующие технологические особенности производства.

Прибыль предприятия V после уплаты налогов можно рассчитать по формуле

$$V = (1 - \delta_V) \cdot \varphi [p_Q \cdot Q - (p_L \cdot L + p_R \cdot R + \delta_K'' \cdot K + C)] - \delta_K' \cdot K - \delta_L \cdot L,$$

$$\varphi(x) = \begin{cases} x, & x \geq 0 \\ 0, & x < 0 \end{cases}.$$

где p_Q , p_L , p_R , – стоимость единицы (цены) продукции, труда и материальных ресурсов; C – условно-постоянные расходы; δ_V , δ_L , δ_K , δ_K'' – ставки налогов на прибыль, фонд оплаты труда, налоговых отчислений, пропорциональных ОПФ, и норма амортизации соответственно, при упрощающем предположении, что налогообложению подлежит только прибыль предприятия (налоги и отчисления, пропорциональные объемам производства), основной капитал (налоги отчисления, пропорциональные масштабам предприятия) и фонд оплаты труда (налоги и отчисления, пропорциональные затратам труда).

Тогда (равновесное) поведение предприятия определяется как решение следующей задачи оптимизации:

$$\max_{R,L} V(Q, K, L, R, P, \Delta), \tag{1}$$

при очевидных ограничениях:

$$Q_0 \leq Q \leq Q', \quad L \geq L_0, \quad R \leq R', \tag{2}$$

$$p_L \cdot L + p_R \cdot R + C \leq \Theta_0, \tag{3}$$

$$V \geq 0, \tag{4}$$

где P – вектор цен; Δ – множество параметров внешней среды; Q_0, Q' – технологически обусловленный минимально возможный объем производства продукции, а также рыночный спрос на продукцию предприятия; R' – объем предложения материальных ресурсов на рынке; Θ_0 – начальные запасы денежных средств предприятия.

Таким образом, в данной модели объемы производства определяются по критерию максимума чистой прибыли в зависимости от ценовой конъюнктуры рынков материальных ресурсов, труда и готовой продукции, рыночного спроса на продукцию и рыночного предложения материальных ресурсов, налогового бремени на предприятие с учетом бюджетного ограничения, ряда технологических ограничений (на минимально возможный объем выпуска продукции, минимально возможный объем использования трудовых ресурсов независимо от масштабов производства) и технологических особенностей производства (задаваемых параметрами производственной функции предприятия).

Разрешимость этой задачи, т.е. существование непустого множества допустимых решений, естественно интерпретировать как **локальную** жизнеспособность предприятия (жизнеспособность в конкретных внешнеэкономических условиях), поскольку в таких внешних условиях предприятие, находящееся в фиксированном состоянии, в случае положительной чистой прибыли действительно способно удовлетворить экономические интересы его собственников, т.е. реализовывать те функции, для которых оно изначально создавалось. (Здесь сознательно не рассматривается вопрос об уровне чистого дохода (прибыли), способного удовлетворять интересы собственников как не влияющий на существо исследуемого вопроса.)

Очевидно также, что конкретный вид модели предприятия, степень детализации ее основных элементов при сохранении общей структуры модели никак не влияют на указанный выше характер интерпретации жизнеспособности предприятия, данной в формальных терминах.

Однако, очевидно и то, что решения указанной выше оптимизационной задачи в отдельно взятых условиях не позволяет судить о жизнеспособности предприятия в целом. О жизнеспособности предприятия можно судить только на основании всей совокупности решений (поведений предприятия), соответствующих всевозможным условиям внешней среды.

Тем самым исследование проблемы измерения (оценки) жизнеспособности промышленных предприятий прямо приводит к хорошо известной проблеме принятия решений в условиях неопределенности и, в частности, к методам решения оптимизационных задач с неточно определенными параметрами [4,13,5,3].

Оценка. Одним из универсальных методов исследования моделей в условиях неопределенности является метод статистических испытаний (метод Монте-Карло) [7,9].

Как известно, суть метода Монте-Карло заключается в многократном генерировании случайным образом наборов возможных значений неточно определенных параметров подлежащей исследованию модели (оптимизационной задачи); выяснении поведения модели (решения задачи) при каждом сочетании возможных значений параметров; изучении свойств полученной таким образом статистической выборки. При этом исследователи нередко оперируют такими понятиями, как область (зона) неопределенности исходных условий (неточно определенных параметров) и область (зона) неопределенности решений [13].

Первая проблема, которая сразу же возникает на этом пути, связана с определением границ области неопределенности исходных условий. Обычно область неопределенности исходных параметров формируется в виде многомерного (по числу параметров) параллелепипеда, образованного с помощью определяемых экспертно минимального и максимального значений каждого из параметров. Однако, в отличие от традиционно исследуемых ситуаций в теории принятия решений в условиях неопределенности, в рамках задачи оценки жизнеспособности предприятий эта проблема усложняется тем обстоятельством, что выбор области неопределенности исходных параметров должен обеспечивать сопоставимость результатов оценивания предприятий произвольного типа.

Рассмотрим суть этой проблемы и возможные направления ее решения на примере приведенной выше модели (1)-(4).

Все множество параметров внешних условий, учтенных в этой модели, можно подразделить на два подмножества. Первое подмножество образуют параметры, которые являются специфическими для каждого конкретного предприятия. К таким параметрам относятся, прежде всего, параметры, характеризующие состояние рынка: цены, спрос и предложение, а также другие подобные параметры. В модели (1)-(4) – это параметры P, Q', R' .

Действительно, различные предприятия могут работать на разных рынках, потребляя ресурсы разных видов и производя различную продукцию, что характерно для предприятий различного масштаба, разных отраслей, для предприятий, действующих на различных территориях (к примеру, в различных странах) и т.д.

Очевидно, что абсолютные значения таких параметров для различных предприятий будут несопоставимыми между собой.

Второе подмножество параметров внешней среды образуют универсальные, обычно относительные, параметры. Это всевозможные ставки: ставки налогов, платежей и отчислений, ставки по банковским кредитам и т.д. В модели (1)-(4) – это параметры множества Δ .

Важной особенностью параметров второго типа является, во-первых, идентичность их качественного и количественного содержания для любых предприятий и, во-вторых, однозначная направленность действия. Для таких параметров справедливо следующее: чем ниже значения этих параметров, тем лучше условия для функционирования предприятия и, следовательно, тем выше уровень локальной жизнеспособности предприятия в таких условиях. Немаловажен и тот факт, что для этих параметров легко указать лучшие для предприятия значения, и они таковыми являются для любого предприятия.

В этой связи следует обратить внимание на то, что кажущаяся однозначность направленности действия таких параметров внешней среды первого типа как цены на самом деле не так очевидна. Достаточно учесть, что цена, например, на готовую продукцию оказывает двойственное влияние на экономические показатели деятельности предприятия. С одной стороны высокая цена выпускаемому предприятием продукцию способствует (чисто математически) росту выручки, с другой стороны может приводить к снижению спроса на продукцию предприятия и соответствующему снижению фактической выручки.

Не очевиден ответ и на вопрос, какие значения параметров первого типа являются лучшими для предприятия, поскольку очевидные ответы могут выходить за пределы экономического смысла. Наглядный пример тому дает такое очевидное утверждение: нулевые цены на потребляемые предприятием ресурсы являются наилучшими с точки зрения его жизнеспособности.

Возможный вариант, по крайней мере частичного, преодоления указанной

трудности состоит в следующем.

Для параметров второго типа наилучшие для предприятий значения известны, исходя из их экономического содержания. В качестве худших значений можно выбрать значения, заведомо превышающие (в указанном смысле) реально возможные значения.

Для параметров первого типа ситуация несколько сложнее. Для обеспечения сравнимости областей неопределенных условий необходим переход к сопоставим значениям указанных параметров. Решение этой задачи возможно на следующем пути.

Проведем нормирование всех фактических значений каждого из таких параметров за промежутки времени, охватывающий периоды экономического подъема и спада, т.е. за время, как минимум, одного экономического цикла (очевидно, что для различных предприятий это будут различные периоды.) либо за весь период наблюдений по формуле

$$x' = (x - Mx)/\sigma,$$

где x' , x – стандартизованное и фактические значения параметра; Mx , σ – математическое ожидание и стандартное отклонение фактических значений параметра.

В качестве центра диапазона возможных значений каждого такого параметра возьмем математическое ожидание нормированных значений. Тогда в качестве границ диапазона возможных значений каждого параметра можно взять величины $m \pm k \cdot \sigma$, где m – математическое ожидание нормированных значений этого параметра; σ – стандартное отклонение; k – величина, больше либо равная 3.

Таким образом, условия внешней среды, задаваемые параметрами первого вида, будут для каждого предприятия стандартизованы, что делает оценки жизнеспособности предприятия в таких условиях сопоставимыми для различных предприятий.

Предположим, что статистическое испытание модели (1)-(4) некоторого предприятия проведено по изложенной выше схеме метода Монте-Карло, и результатом исследования является множество чисел $\{\gamma_i\}_{i \in I}$, $I = \{1, 2, \dots, M\}$, где $\gamma_i = 0$, если задача (1)-(4) при комбинации условий i неразрешима, и $\gamma_i = 1$, если допустимое множество решений не пусто. Назовем их индикаторами жизнеспособности. При этом каждому положительному (позитивному) значению индикатора $\gamma_i = 1$ будет соответствовать некоторое значение чистой прибыли V_i .

Случай, когда для всех i $\gamma_i = 1$, маловероятен, но только в таком случае правомерно говорить о **глобальной (абсолютной)** жизнеспособности предприятия. Во всех остальных случаях имеет место **частичная (условная)** жизнеспособность, когда при некоторых возможных условиях предприятия является жизнеспособным, а при некоторых – нежизнеспособным.

Таким образом, общей является ситуация, когда предприятие частично жизнеспособно. Из качественных соображений ясно, что чем выше удельный вес (частота) позитивных индикаторов, тем выше уровень жизнеспособности предприятия в целом. И только при 100 %-м позитивном исходе предприятие является абсолютно жизнеспособным. Из этого обстоятельства следует, что удельный вес позитивных индикаторов может выступать в качестве простейшего показателя уровня жизнеспособности предприятия.

Вместе с тем из полученной в ходе статистических испытаний модели (1)-(4) статистики можно извлечь значительно больше сведений, касающихся уровня жизнеспособности предприятий. В самом деле, если упорядочить значения показателя чистой прибыли $\{V_i\}_i$, соответствующих позитивным индикаторам, в порядке убывания, принять максимальное (первое в этом упорядочении) значение V_1 за 100 % и построить гистограмму, отображающую распределение частот комбинаций параметров

внешних условий по группам со значениями чистой прибыли от 100 % до 90 %, от 90 % до 80 %, от 80 % до 70 % и т.д. (шаг может быть произвольным), то по такой гистограмме можно судить о характере снижения уровня жизнеспособности предприятия в зависимости от ухудшения внешних условий. При этом вполне естественно считать предприятие более жизнеспособным, чем ниже темпы (либо любые подходящие по сути характеристики) снижения уровня жизнеспособности предприятия (см, как пример, диаграммы (a) и (b) рис. 1, которые отличаются друг от друга закономерностями снижения уровня показателя).

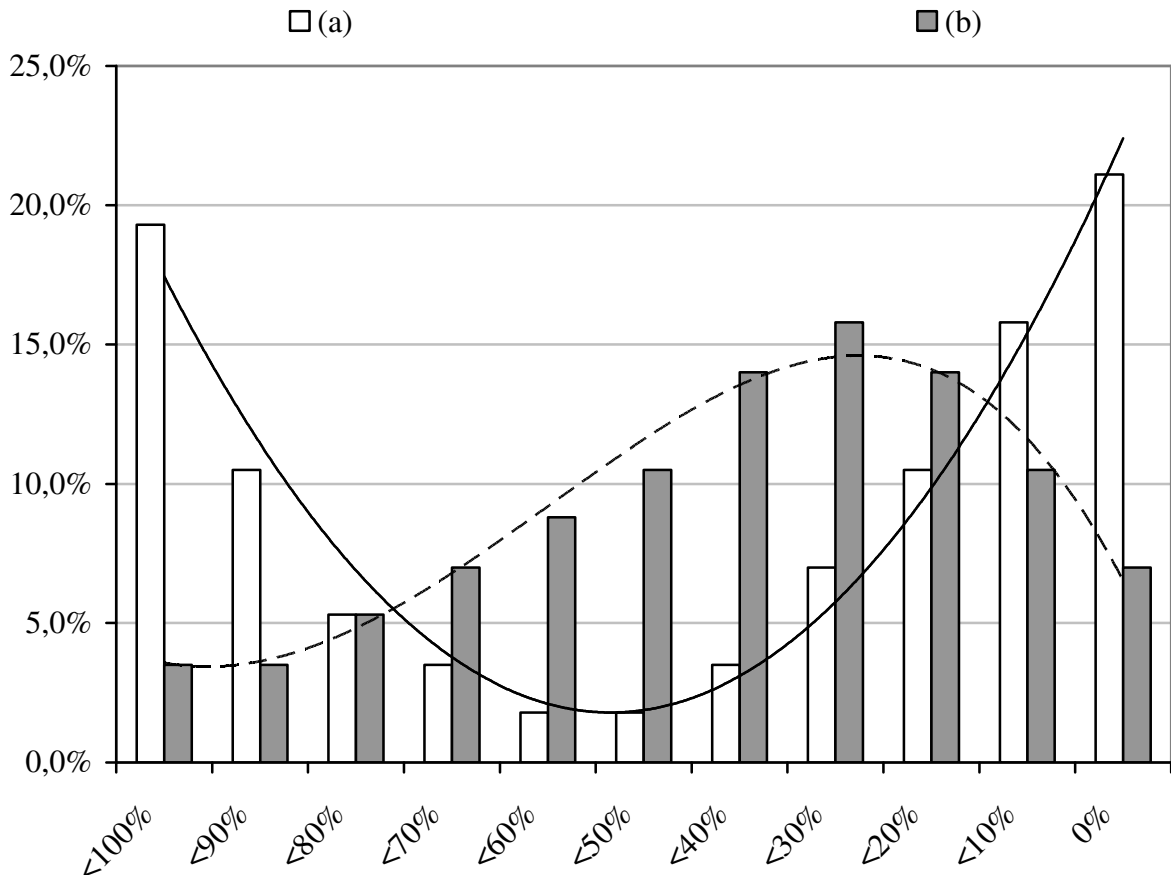


Рис. 1. Распределение возможных комбинаций параметров внешней среды по уровню чистой прибыли предприятий (a) и (b) с различным уровнем жизнеспособности

Отметим также, что описанная выше процедура позволяет одновременно упорядочить (по величине чистой прибыли) и все исследованные наборы значений параметров внешней среды от лучших к худшим.

Таким образом, различные показатели указанного тренда (по существу в данном случае речь идет о зависимости показателя чистой прибыли от «качества» внешних условий) могут служить показателями уровня жизнеспособности предприятия. И поскольку такие показатели унифицированы, они также могут выступать в качестве инструмента сопоставления различных предприятий по уровню жизнеспособности.

IV. Выводы. Понятие жизнеспособности предприятия, которое, по нашему убеждению, незаслуженно обойдено вниманием экономической теорией и учеными-экономистами, располагает значительным потенциалом как инструмент поддержки

принятия решений в управлении развитием предприятия.

Обладая рядом характеристических признаков, таких как латентная природа, прогнозный характер, обусловленность будущими условиями, зависимость от огромного числа разнокачественных факторов, жизнеспособность предприятия является многоплановым, синтетическим свойством предприятия и чрезвычайно сложным объектом для измерений (оценки).

Формальные представления, экономико-математические модели позволяют не только прояснить экономическое содержание понятия жизнеспособности предприятия, но и указать на весь комплекс вопросов и задач, подлежащих изучению и решению на пути разработки методологических основ и методических положений по оценке уровня жизнеспособности предприятий. Ключевыми среди них являются задачи обеспечения универсальности, сравнимости оценок жизнеспособности предприятий произвольной типологии на основе единой методологии измерения; обеспечение многокритериального подхода к оцениванию жизнеспособности и множественности оценок; разработки эффективных методов и методик построения таких оценок.

Список использованной литературы

1. Алёхин А.Б. Определения понятия конкурентоспособности стран и предприятий и задача измерения конкурентоспособности / Алёхин А.Б. // Вісник Хмельницького університету Т. 1. Економічні науки. – № 4. – 2011. – С. 17-23.
2. Алёхин А.Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / Алёхин А.Б. // Вісник Хмельницького університету Т. 2. Економічні науки. – № 4. – 2011. – С. 7-12.
3. Алёхин А.Б. Задача интервального линейного программирования. Учет фактора неопределенности в планировании / А.Б. Алёхин, Ю.В. Сухоруков. – К.: 1990. (Препр. /АН УССР. Ин-т экономики, 90-19). – 32 с.
4. Алёхин А.Б. Планирование территориально-производственных формирований в условиях неопределенности. Методологические аспекты // А.Б. Алёхин, Ю.В. Сухоруков. – К.: 1990. (Препр. /АН УССР. Ин-т экономики, 90-18). – 40 с.
5. Беляев Л.С. Решение сложных оптимизационных задач в условиях неопределенности / Беляев Л.С. – Новосибирск: Наука, 1978. – 128 с.
6. Брутман А.Б. Промышленное предприятие как объект измерения конкурентоспособности: методологический аспект / А.Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету. – 2009. – Т. 2. Економічні науки, № 4. – С. 156-161.
7. Ермаков С.М. Методы Монте-Карло и смежные вопросы. – М.: Наука, 1971 г. – 328 с.
8. Кошеленко В.О. Конкурентоспособность предприятия как характеристика его жизнеспособности в конкурентной среде // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : статті / В.О. Кошеленко. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 244, Т. III. – С. 668-676.
9. Метод статистических испытаний (метод Монте-Карло) / Бусленко Н.П., Голенко Д.И. Соболев И.М., Срагович В.Г., Шрейдер Ю.А. – М.: Физматгиз, 1962. – 332.
10. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С.И.. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
11. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996. – V. 12. – № 3. – P. 39-51.
12. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for

Economic Cooperation and Development / H. Gassmann // The OECD Observer.. – December 1995/ January 1996. - No 197. – P. 38-42.

13. Прогнозный анализ многоотраслевого комплекса в условиях неопределенности. –Таллин, 1980. – 182 с.

O. Alyokhin

VIABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: FORMALIZATION AND EVALUATION

On the basis of a formal model of the economic company viability refined the content of the concept of sustainability, particularly the viability of the enterprise as a measurement object, a concept of measuring its level on the basis of methods of decision making under uncertainty, the basic problem to be solved to create a general theory of viability.

Key words: enterprise, vitality, mathematical modeling, evaluation.

О. Б. Альохін

ЖИТТЄЗДАТНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ФОРМАЛІЗАЦІЯ І ОЦІНКА

На основі формальної моделі життєздатності підприємства уточнені економічний зміст поняття життєздатності, особливості життєздатності підприємства як об'єкту вимірювання, запропонована концепція виміру її рівня на основі методів прийняття рішень в умовах невизначеності, визначені основні завдання, що підлягають вирішенню для створення загальної теорії життєздатності підприємств.

Ключові слова: промислове підприємство, життєздатність, математичне моделювання, оцінка.

УДК 330.46

Диленко В.А.

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРИ ГАРАНТИРОВАННЫХ УРОВНЯХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАКОПЛЕНИЯ И НЕПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Рассматривается математическая модель динамики национального дохода с учетом влияния научно-технического прогресса и гарантированными уровнями производственного накопления и непроизводственного потребления. Даная модель анализируется методами теории оптимального управления.

Ключевые слова: национальный доход, производственное накопление, непроизводственное потребление, научно-технический прогресс, гарантированные уровни, оптимальная динамика

Інноваційний етап розвитку сучасної економіки визначає актуальність задач математического моделювання процесів економічного росту з урахуванням науково-технічного прогресу.

В класических моделях даного типу, наприклад [2, с. 92 – 98; 3; 5, с. 789 - 792 і др], технологічний прогрес традиційно відображається в відповідуючих виробнических функціях в формі автономного НТП. При дослідженні

математических моделей оптимального экономического роста, в том числе и тех, которые учитывают воздействие научно-технического прогресса, главным образом рассматриваются проблемы построения и анализа стационарных (сбалансированных) и оптимальных траекторий эволюции элементов моделируемых экономических систем. Воздействие собственно технологического прогресса в данных моделях, его интенсивности (темпа НТП) на особенности оптимального развития соответствующих экономических процессов не анализируется.

В [1] построена математическая модель оптимальной динамики национального дохода, его распределения на производственное накопление и непроизводственное потребление, которая, в отличие от моделей указанного выше типа, обладает определенными особенностями:

- технологический прогресс в данной модели представлен с позиции характерной для современной экономики тенденции снижения ее капиталоемкости [4].

- экономико-математический анализ модели имеет целью в первую очередь выявление закономерностей воздействия НТП на оптимальные траектории развития рассматриваемой экономической системы.

Проведенный анализ модели [1] показал, что при любых условиях ее оптимальные траектории содержат интервалы времени, для которых полностью отсутствует либо производственное накопление, либо непроизводственное потребление. Такая картина по очевидным причинам плохо согласуется с реальными социально-экономическими процессами.

Поэтому целью настоящей работы является модификация и анализ модели оптимальной динамики национального дохода [1] с учетом требований обязательного обеспечения некоторого гарантированного уровня производственного накопления и непроизводственного потребления.

Будем полагать, что непроизводственное потребление в течение всего анализируемого периода T не должно быть ниже некоторого минимально допустимого значения C_0 , которое, естественно, не должно превосходить начальной величины национального дохода y_0 . Аналогично на производственное накопление должна направляться величина, не меньшая фиксированной доли γ ($0 < \gamma < 1$) национального дохода (за вычетом C_0). С учетом указанных условий математическая модель оптимальной динамики национального дохода, представленная в [1], примет следующий вид

$$\int_0^T (y(t) - u(t)) dt \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\frac{dy}{dt} = \frac{1}{B_0} e^{kt} u(t), \quad (2)$$

$$\gamma(y(t) - c_0) \leq u(t) \leq y(t) - c_0, \quad (3)$$

где $y(t)$, $u(t)$ и $c(t)$ - соответственно величины национального дохода, производственного накопления (инвестиции) и непроизводственного потребления в момент времени t ; B_0 - капиталоемкость национального дохода в начальный момент времени, т.е. $B(0) = B_0$; k - параметр, определяющий темп снижения указанной капиталоемкости. Данный параметр можно интерпретировать и как показатель

інтенсивності (темпа) реалізації НТП.

Оптимізаційна модель (1) – (3) представляє собою постановку задачі оптимального управління (максимізації за аналізований період T сумарної величини непроизводственного потребления), в якій фазовою координатою являється об'єм національного доходу $y(t)$, а управляючим параметром - величина производственного накопления $u(t)$.

Для даної задачі функція Гамильтона має вигляд

$$H(y, u, p, t) = y(t) + [(T - t) \frac{1}{B_0} e^{kt} - 1]u(t) \quad (4)$$

Згідно принципу максимуму, якщо $u^*(t)$ оптимальна траєкторія управляючих параметрів, то

$$u^*(t) = \begin{cases} y(t) - c_0, & \text{якщо } (T - t)e^{kt} > B_0 \\ \gamma(y(t) - c_0), & \text{якщо } (T - t)e^{kt} < B_0 \end{cases} \quad (5)$$

Соответственно переключательная функция для $u^*(t)$ имеет вид

$$\varphi(t) = (T - t)e^{kt}, \quad 0 \leq t \leq T. \quad (6)$$

Графічне представлення функції $\varphi(t)$ (рис. 1 і 2) дозволяє виділити можливі варіанти рішень розглядаваної задачі оптимального управління [1]. Розглянемо основні з них.

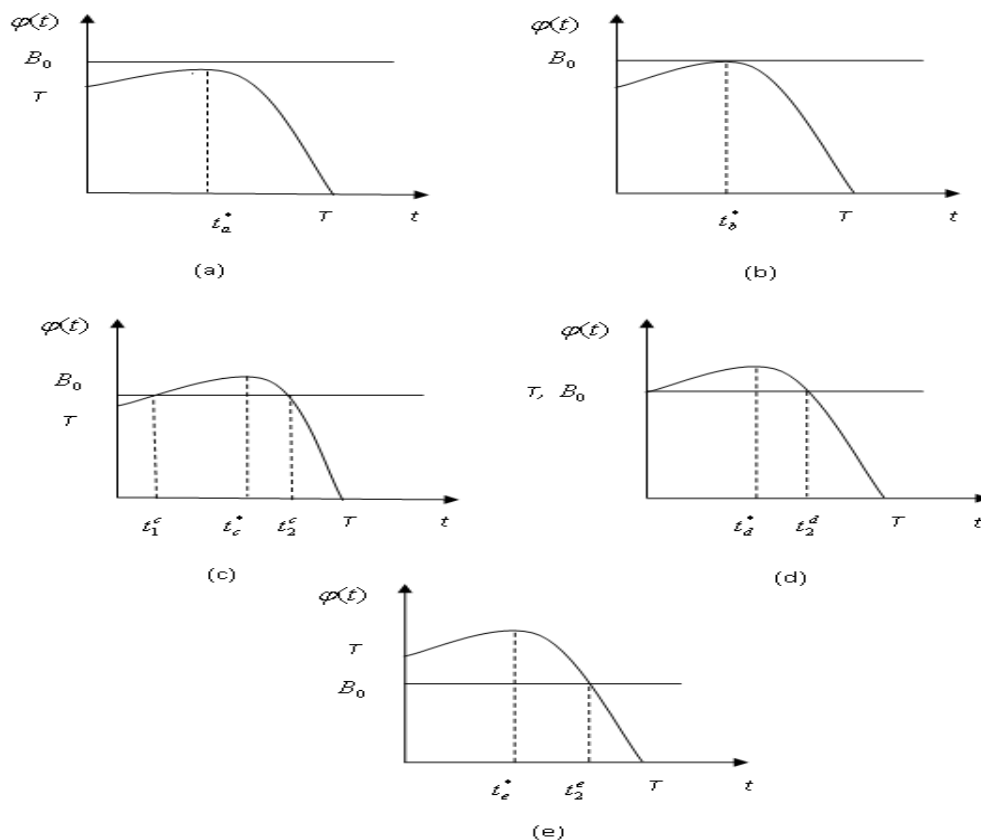


Рис. 1. Соотношения значений функции $\varphi(t)$ и B_0 при $k > 1/T$

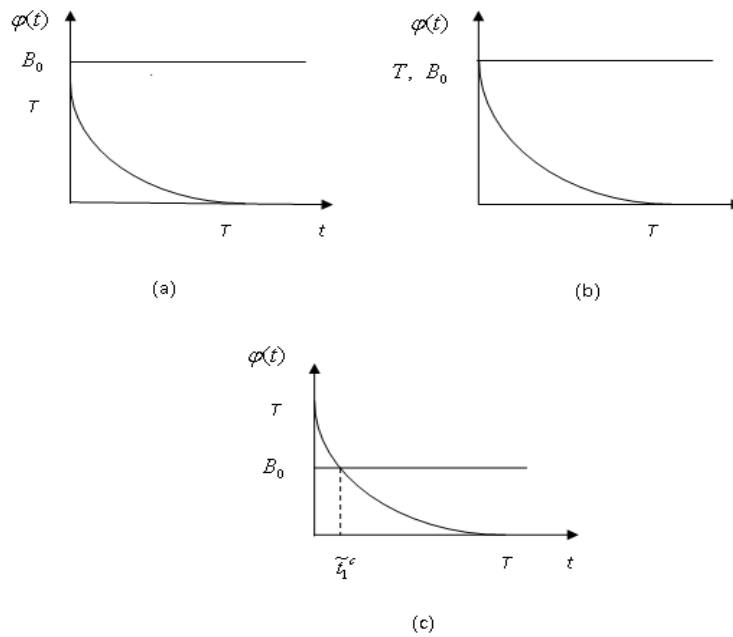


Рис. 2. Соотношения значений функции $\varphi(t)$ и B_0 при $k \leq 1/T$

Если для значений параметров k , B_0 и T выполняются условия

$$k > \frac{1}{T}, \quad B_0 > \varphi^*(t^*) = \frac{1}{k} e^{kT-1}, \quad (7)$$

где $\varphi^*(t^*)$ - максимальное значение функции переключения при $k > 1/T$, то согласно (5)

$$u^*(t) = \gamma(y(t) - c_0), \quad 0 \leq t \leq T. \quad (8)$$

Решая далее дифференциальное уравнение (2) в соответствующей форме получаем оптимальную динамику величины национального дохода

$$y^*(t) = (y_0 - c_0) e^{\frac{\gamma}{B_0 k} (e^{kt} - 1)} + c_0, \quad 0 < t < T \quad (9)$$

и соответственно оптимальные эволюции величин производственного накопления

$$u^*(t) = \gamma(y_0 - c_0) e^{\frac{\gamma}{kB_0} (e^{kt} - 1)}, \quad 0 \leq t \leq T \quad (10)$$

и непроизводственного потребления

$$c^*(t) = (1 - \gamma)(y_0 - c_0) e^{\frac{\gamma}{kB_0} (e^{kt} - 1)} + c_0, \quad 0 \leq t \leq T \quad (11)$$

Графики траекторий $u^*(t)$, $c^*(t)$ для данного случая представлены на рис. 3. При этом

$$u^*(0) = \gamma(y_0 - c_0), \quad (12)$$

$$u^*(T) = \gamma(y_0 - c_0) e^{\frac{\gamma}{kB_0} (e^{kT} - 1)}, \quad (13)$$

$$c^*(0) = (1 - \gamma)y_0 + c_0, \quad (14)$$

$$c^*(T) = (1 - \gamma)(y_0 - c_0) e^{\frac{\gamma}{kB_0} (e^{kT} - 1)} + c_0. \quad (15)$$

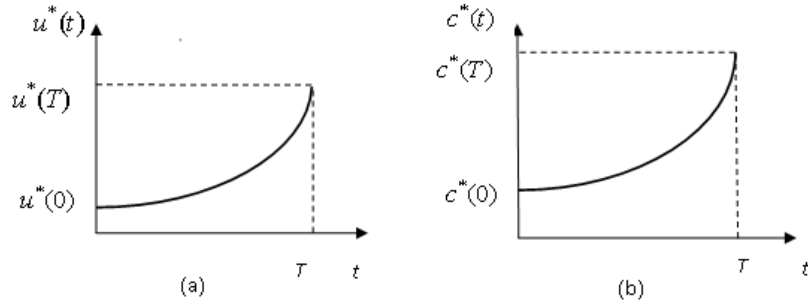


Рис. 3. Траектории $u^*(t)$ и $c^*(t)$ при условиях (7)

При выполнении соотношений

$$k > \frac{1}{T}, \quad B_0 < \frac{1}{k} e^{kT-1}, \quad B_0 > T \quad (16)$$

траектория $u^*(t)$ определяется следующим образом

$$u^*(t) = \begin{cases} \gamma(y(t) - c_0), & 0 \leq t < t_1^c \\ y(t) - c_0, & t_1^c < t < t_2^c \\ \gamma(y(t) - c_0), & t_2^c < t \leq T \end{cases} \quad (17)$$

Тогда для случаев, определенных соотношением (17), в соответствии с (2) получаем выражение, описывающее динамику национального дохода $y^*(t)$ для всего анализируемого периода.

$$y^*(t) = \begin{cases} (y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{B_0 k}(e^{kt} - 1)} + c_0, & 0 \leq t < t_1^c \\ C_1 e^{\frac{1}{B_0 k} e^{kt}} + c_0, & t_1^c < t < t_2^c \\ C_2 e^{\frac{\gamma}{B_0 k} e^{kt}} + c_0, & t_2^c < t \leq T \end{cases} \quad (18)$$

где

$$C_1 = \frac{(y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{kB_0}(e^{kt_1^c} - 1)} - c_0}{e^{\frac{1}{kB_0} e^{kt_1^c}}}, \quad (19)$$

$$C_2 = \frac{C_1 e^{\frac{1}{kB_0}(e^{kt_2^c} - 1)} - c_0}{e^{\frac{\gamma}{kB_0} e^{kt_2^c}}}. \quad (20)$$

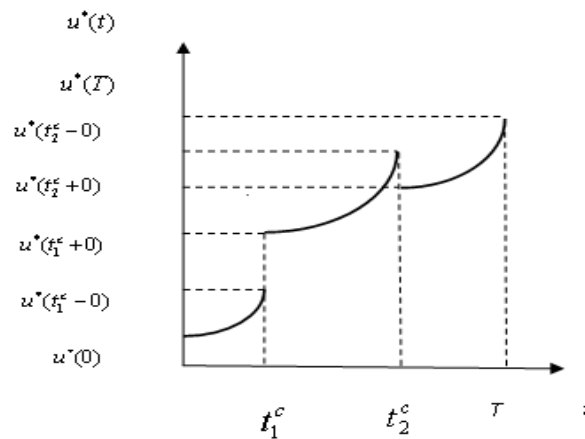
Подставляя $y^*(t)$ из (18) в (17) получаем следующее выражение для вычисления траектории величины производственного накопления $u^*(t)$ в более детальном виде.

$$u^*(t) = \begin{cases} \gamma(y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{B_0 k}(e^{kt} - 1)}, & 0 \leq t < t_1^c \\ C_1 e^{\frac{1}{B_0 k} e^{kt}}, & t_1^c < t < t_2^c \\ \gamma C_2 e^{\frac{\gamma}{B_0 k} e^{kt}}, & t_2^c < t \leq T \end{cases} \quad (21)$$

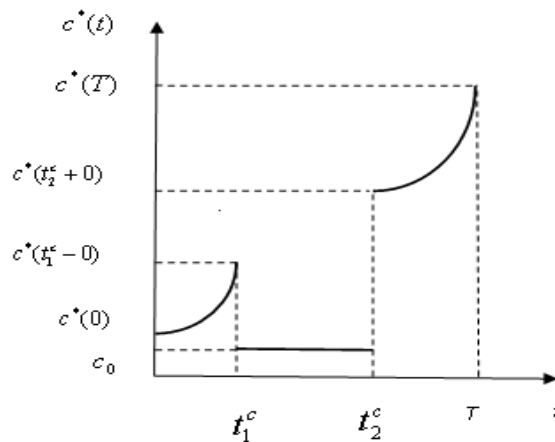
Используя (18) и (21) определяем траекторию непроизводственного потребления

$$c^*(t) = \begin{cases} (1 - \gamma)(y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{B_0 k}(e^{kt} - 1)} + c_0, & 0 \leq t < t_1^c \\ c_0, & t_1^c < t < t_2^c \\ (1 - \gamma)C_2 e^{\frac{\gamma}{B_0 k} e^{kt}} + c_0, & t_2^c < t \leq T \end{cases} \quad (22)$$

Особенности поведения траекторий $u^*(t)$ и $c^*(t)$ для рассматриваемого случая приведены на графиках рис. 4. При этом $u^*(0), c^*(0)$ определяются соответственно соотношениями (12) и (14).



(a)



(b)

Рис. 4. Траектории $u^*(t)$ и $c^*(t)$ при условиях (16)

Для графика 4 (а) траектории $u^*(t)$

$$u^*(t_1^c - 0) = \gamma(y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{kB_0}(e^{kt_1^c} - 1)}, \quad (23)$$

$$u^*(t_1^c + 0) = (y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{kB_0}(e^{kt_1^c} - 1)}, \quad (24)$$

$$u^*(t_2^c - 0) = C_1 e^{\frac{1}{kB_0}e^{kt_2^c}}, \quad (25)$$

$$u^*(t_2^c + 0) = \gamma C_1 e^{\frac{1}{kB_0}e^{kt_2^c}}, \quad (26)$$

$$u^*(T) = \gamma C_2 e^{\frac{\gamma}{kB_0}e^{kT}}. \quad (27)$$

Очевидно, что $u^*(t_1^c - 0) < u^*(t_1^c + 0)$ и $u^*(t_2^c - 0) > u^*(t_2^c + 0)$. Соотношение величин $u^*(t_2^c - 0)$ и $u^*(T)$ зависит от конкретного сочетания значений параметров γ, k, B_0, c_0, y_0 и T .

Значения непродуцированного потребления в характерных точках графика рис. 4 (б) определяются следующим образом

$$c^*(t_1^c - 0) = (1 - \gamma)(y_0 - c_0)e^{\frac{\gamma}{kB_0}(e^{kt_1^c} - 1)} + c_0, \quad (28)$$

$$c^*(t_2^c + 0) = (1 - \gamma)C_1 e^{\frac{\gamma}{kB_0}e^{kt_2^c}} + c_0, \quad (29)$$

$$c^*(T) = (1 - \gamma)C_2 e^{\frac{\gamma}{kB_0}e^{kT}} + c_0. \quad (30)$$

Заметим, что, т.к. $c_0 < y_0$, то, согласно соотношению (14) при любых значениях γ, c_0, y_0 $c_0 < c^*(0)$.

Если для значений параметров γ, B_0, T рассматриваемой математической модели справедливо условие (31),

$$k > \frac{1}{T}, \quad B_0 < \frac{1}{k}e^{kT-1}, \quad B_0 = T. \quad (31)$$

то в соответствии с (5)

$$u^*(t) = \begin{cases} y(t) - c_0, & 0 < t < t_2^d \\ \gamma(y(t) - c_0), & t_2^d < t \leq T \end{cases} \quad (32)$$

и решением уравнения (2) для данного случая получаем следующую траекторию величины национального дохода $y^*(t)$

$$y^*(t) = \begin{cases} (y_0 - c_0)e^{\frac{1}{B_0 k}(e^{kt} - 1)} + c_0, & 0 < t < t_2^d \\ C_3 e^{\frac{\gamma}{B_0 k}e^{kt}} + c_0, & t_2^d < t \leq T \end{cases} \quad (33)$$

где

$$C_3 = \frac{(y_0 - c_0)e^{\frac{1}{kB_0}(e^{kt_2^d} - 1)}}{e^{\frac{\gamma}{kB_0}e^{kt_2^d}}} - c_0. \quad (34)$$

Тогда, согласно (33) выражения для определения величины производственного накопления $u^*(t)$ и непроизводственного потребления $c^*(t)$ приобретают вид

$$u^*(t) = \begin{cases} (y_0 - c_0)e^{\frac{1}{B_0 k}(e^{kt} - 1)}, & 0 < t < t_2^d \\ \gamma C_3 e^{\frac{\gamma}{B_0 k} e^{kt}}, & t_2^d < t \leq T \end{cases}, \quad (35)$$

$$c^*(t) = \begin{cases} c_0, & 0 < t < t_2^d \\ (1 - \gamma)C_3 e^{\frac{\gamma}{B_0 k} e^{kt}} + c_0, & t_2^d < t \leq T \end{cases}. \quad (36)$$

Графики $u^*(t)$ и $c^*(t)$ представлены на рис. 5.

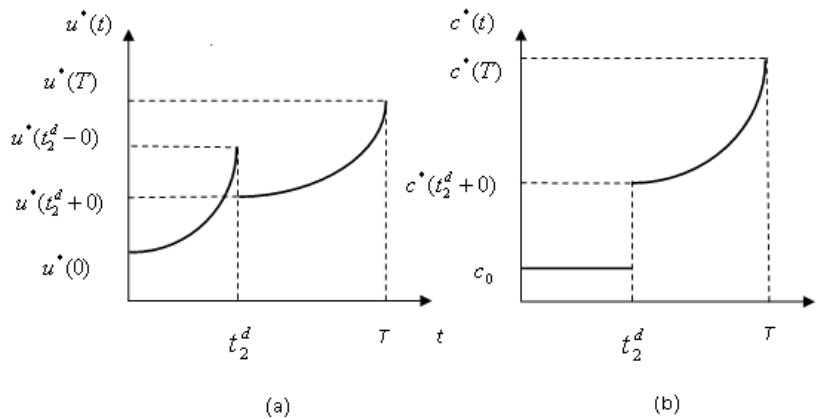


Рис. 5. Оптимальные траектории $u^*(t)$ и $c^*(t)$ при условиях (31)

Значения $u^*(t)$ и $c^*(t)$ при $t=0$, $t=t_2^d-0$, $t=t_2^d+0$, T на графиках рис. 5 определяются следующим образом

$$u^*(0) = (y_0 - c_0), \quad (37)$$

$$u^*(t_2^d - 0) = (y_0 - c_0)e^{\frac{1}{kB_0}(e^{kt_2^d} - 1)}, \quad (38)$$

$$u^*(t_2^d + 0) = \gamma(y_0 - c_0)e^{\frac{1}{kB_0}(e^{kt_2^d} - 1)}, \quad (39)$$

$$u^*(T) = \gamma C_3 e^{\frac{\gamma}{kB_0} e^{kT}}, \quad (40)$$

$$c^*(t_2^d + 0) = (1 - \gamma)(y_0 - c_0)e^{\frac{1}{kB_0}(e^{kt_2^d} - 1)} + c_0, \quad (41)$$

$$c^*(T) = (1 - \gamma)C_3 e^{\frac{\gamma}{kB_0} e^{kT}} + c_0. \quad (42)$$

Рассмотрим некоторые соотношения для формул (37) – (42). Из (38) и (39) видно,

что при любых параметрах модели $u^*(t_2^d + 0) < u^*(t_2^d - 0)$. Согласно содержательным экономическим представлениям $c_0 \ll y_0$, поэтому $u^*(0) > c_0$. Учитывая экономический смысл параметра γ , полагается что $\gamma \ll 1$. Тогда в соответствии с (39) и (41) $u^*(t_2^d + 0) < c^*(t_2^d + 0)$ и согласно (40), (42) $u^*(T) < c^*(T)$. Соотношение $c^*(t_2^d + 0)$ и $u^*(t_2^d - 0)$ зависит от сочетания конкретных значений параметров модели.

Выше были рассмотрены решения задачи оптимального управления динамикой национального дохода (1) - (3) для параметров k, B_0, T , удовлетворяющих условиям (7), (16), (31). Для других возможных сочетаний значений данных параметров соответствующие решения анализируемой задачи оптимального управления качественно имеют тот же вид и отличаются только некоторыми деталями, которые могут быть легко учтены в уже рассмотренных случаях.

Таким образом, в работе выделены и получены качественно различные варианты решений задачи оптимального управления динамикой национального дохода, его распределения с учетом влияния автономного технологического прогресса и гарантированными уровнями производственного накопления и непроизводительного потребления. Данная модель и результаты ее анализа являются определенным развитием известных моделей экономического роста. Возможные направления дальнейшего исследования рассматриваемой модели могут быть связаны с отражением в ней других видов НТП и учетом фактора обесценивания благ (суммарного непроизводительного потребления) во времени.

Список использованной литературы

1. Диленко В.А. Особенности оптимального управления в одной модели экономического роста с технологическим прогрессом /В.А. Диленко // Бизнес Информ. – 2011. - № 8. – С. 107 – 113.
2. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике /Б.А. Лагоша – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
3. Трофимов Г. О режимах долговременного экономического роста /Г. Трофимов // Вопросы экономики. – 2000. - №11. – С. 27 – 45.
4. Федулова Л. Перспективы инновационно-технологического развития промышленности Украины /Л. Федулова // Экономика Украины. – 2008. - № 7. – С. 24 – 36.
5. Экономико-математическое моделирование. – М.: Экзамен, 2006. – 798 с.

V. Dilenko

THE MODEL OF OPTIMAL ECONOMIC GROWTH WITH GUARANTEED LEVELS OF PRODUCTION ACCUMULATION AND NON-PRODUCTIVE CONSUMPTION

The article analyzes the problem of optimal control of the national income advance, taking into account the impact of scientific and technological progress and guaranteed levels of non-productive consumption and capital accumulation. Solutions to this problem for a specific combination of values of the basic economic parameters are obtained.

В. О. Діленко

**МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ
ЗА ГАРАНТОВАНИХ РІВНЯХ ВИРОБНИЧОГО
НАКОПИЧЕННЯ ТА НЕВИРОБНИЧОГО СПОЖИВАННЯ**

Розглядається математична модель динаміки національного доходу з урахуванням впливу науково-технічного прогресу і гарантованими рівнями виробничого накопичення та невиробничого споживання. Дана модель аналізується методами теорії оптимального управління.

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:330.322:69(477)

В.М. Ращупкіна

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Обґрунтовано методологічний підхід щодо визначення потенціалу стратегії кластеризації будівельної галузі Донецького регіону за допомогою коефіцієнтів локалізації, які визначають економічну доцільність створення кластеру в окремому регіоні.

***Ключові слова:** методологія, регіон, будівельний кластер, економічна система, коефіцієнти локалізації, інноваційна активність*

Актуальність теми дослідження. У зв'язку з здійсненням в Україні економічних перетворень, які сприяють розвитку ринкових відносин, важливого значення набувають питання взаємовідносин держави та його регіонів. В таких умовах цільового значення набуває сучасна економічна наука, політика держави щодо реалізації практичних розробок у необхідних напрямках, вітчизняний та зарубіжний досвід. Реформування економічної системи зажадало перебудови системи регіонального управління, сутністю якого стало поєднання інтересів держави та регіонів для забезпечення економічної стабільності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. В умовах кризових явищ, беручи до уваги виробничий потенціал будівельних кластерів, доцільним є вивчення і впровадження певного досвіду в цій сфері. Дослідженням створення, розвитку та ефективного функціонування кластерів у рамках регіональної економіки займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: Асаул А.Н., Бикова Т.С., Войнаренко М.П., Ковальова Ю. М., Лаврикова Ю.Г., Малий М. В., Марков Л.С., Портер М., Пяткін С.Ф., Романова О.А., Руднєва П.С. та інші. Автори досліджують підходи до визначення доцільності створення кластерів, їх формування та розвитку, аналізують особливості функціонування кластерів та визначають проблеми і перспективи конкурентоспроможності економіки країни на основі кластерів.

Разом з тим проблема управління розвитком регіонів з позиції комплексного підходу до вирішення завдань потребує подальших досліджень. Не достатньої уваги приділяється створенню єдиного механізму аналізу галузей регіону на предмет потенційної кластеризації.

Мета статті. Обґрунтовано науковий підхід до організації системи управління функціонуванням і регіонально - інвестиційним стратегічним розвитком будівельного комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для України, як і для країн всього світу, виникає необхідність активізації тих, що діють і пошуку нових джерел і чинників позитивної динаміки економічного розвитку. Необхідність підвищення економічної ефективності регіональних утворень ставить перед регіонами нові завдання, перш за все пов'язані з вибором конкурентоспроможної моделі регіональної економіки, яка дозволяє максимально використовувати існуючий потенціал. Тому розробка конкретних закономірностей становлення і розвитку регіональної економіки, припускає необхідність обґрунтування інноваційної політики регіонів і створення науково -

обґрунтованого механізму управління регіональними утвореннями, основу якого складає кластерний підхід функціонування. Таке дозволяє змінити сутність регіональної політики, направляючи зусилля органів влади не на підтримку окремих підприємств і областей, а на розвиток системи взаємин між суб'єктами економіки і державними інститутами.

Тож, дослідження питань створення і функціонування кластерів для розвитку регіональної економіки залишається актуальною темою.

На основі даних отриманих у результаті маркетингових досліджень будівельної галузі Донецької області та України в цілому можна визначити потенціал стратегії кластеризації будівельної галузі Донецького регіону за допомогою коефіцієнтів, які визначають доцільність створення кластеру в окремому регіоні. Показники розраховувались по 2008 рік, тому що статистичні дані за 2009 рік не повні, отже розрахувати коефіцієнти в 2009 році неможливо. Але, як зазначалося вище, у 2009 році в Україні спостерігалась криза, яка особливо затонула будівельну галузь. Отже показники могли дещо погіршитися. Дані для розрахунку коефіцієнтів занесемо у табл.1.

Таблиця 1.

Показники, необхідні для розрахунку коефіцієнтів локалізації

Показники	Позначення	Значення показників по рокам			
		2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6
Валова додана вартість будівельної галузі Донецького області, млн. грн.	ВДВ _{ip}	1278	1788	2635	2226,6
Валова додана вартість по регіону, млн. грн.	ВДВ _p	49366	61011	78640	117646
Валова додана вартість будівельної галузі країни, млн. грн.	ВДВ _{ik}	16370	21168	30456	34741
Валова додана вартість по країні, млн. грн.	ВДВ _k	388601	474123	634794	827193
Основні засоби будівельної галузі Донецької області, млн. грн.	ОФ _{ip}	2882,3	2790,1	4141	2751
1	2	3	4	5	6
Основні засоби по Донецькій області (разом) , млн. грн.	ОФ _p	144630,3	188318,1	225621,9	139081
Основні засоби будівельної галузі країни, млн. грн.	ОФ _{ik}	24682	29278	40074	52084
Основні засоби по країні, млн. грн.	ОФ _k	1276201	1568890	2047364	3150325
Кількість робочої сили будівельної галузі Донецької області, тис. осіб	КР _{ip}	122,5	123	131,4	134,5
Кількість робочої сили у регіоні, тис. осіб	КР _p	2124,9	2132,3	2135	2138,8
Кількість робочої сили будівельної галузі по країні, тис. осіб	КР _{ik}	941,5	987,1	1030,2	1043,4
Кількість робочої сили в країні, тис. осіб	КР _k	22280,8	22245,4	22322,3	22397,4
Інвестиції в основний капітал будівельної галузі Донецького регіону, млн. грн.	ІнвО _{ip}	289,8	471,6	1050	755,1
Інвестиції в основний капітал по області, млн. грн.	ІнвО _p	9598	11728	16898	22136
Інвестиції в основний капітал будівельної галузі країни, млн. грн.	ІнвО _{ik}	4929	6300	9107	1247
Інвестиції в основний капітал по країні, млн. грн.	ІнвО _k	93096	125254	188486	233081
Прямі іноземні інвестиції до будівельної галузі Донецького регіону, млн. дол.	ПП _{ip}	30,4	43,8	34,3	33,4

США					
Прямі іноземні інвестиції по Донецького регіону, млн. дол. США	ПШ _p	586,1	837,1	1355,2	1508,8
Прямі іноземні інвестиції до будівельної галузі країни, млн. дол. США	ПШ _{ік}	387,2	819,2	1619,2	2052,9
Прямі іноземні інвестиції по країні, млн. дол. США	ПШ _к	16375,2	21186	29489,4	35723,4
Обсяг експорту будівельної галузі Донецького регіону, млн. дол. США	ЕК _p	43,3	47,1	67,1	92
Обсяг експорту по регіону, млн. дол. США	ЕК _p	8478,3	9083,4	11063	5405,8
Обсяг експорту будівельної галузі країни, млн. дол. США	ЕК _{ік}	708,2	698,8	783,9	1011,9
Обсяг експорту по країні, млн. дол. США	ЕК _к	40363,1	45873,5	58335	78695,7
Обсяг імпорту будівельної галузі Донецького регіону, млн. дол. США	ІМ _p	71,5	94,1	138,2	147
Обсяг імпорту по регіону, млн. дол. США	ІМ _p	2720,3	3088,4	4619,8	5351,4
Обсяг імпорту будівельної галузі країни, млн. дол. США	ІМ _{ік}	695,9	952	1137,5	1417,8
Обсяг імпорту по країні, млн. дол. США	ІМ _к	39071,3	48758	65598,6	92003,3
1	2	3	4	5	6
Валовий внутрішній продукт будівельної галузі Донецького регіону, млн. грн.	ВВП _p	1278	1788	2635	2226,6
Валовий внутрішній продукт будівельної галузі країни, млн. грн.	ВВП _{ік}	45972	64152	94307	117362
Валовий внутрішній продукт Донецького регіону, млн. грн.	ВВП _p	58044	72361	92093	117646
Валовий внутрішній продукт країни, млн. грн.	ВВП _к	441452	544153	720731	949864
Кількість населення Донецького регіону, тис. осіб	Кн _p	4622,9	4580,6	4538,9	4500,5
Кількість населення в країні, тис. осіб	Кн _к	47280,8	46929,5	46646	46372,7
Обсяг реалізованої продукції будівельної галузі Донецького регіону, млн. грн.	Ор _p	632,5	707	906,5	1108,3
Обсяг реалізованої продукції будівельної галузі країни, млн. грн.	Ор _к	51482	71913,8	107174,9	12345,7
Кількість найманих працівників будівельної галузі Донецької області, тис. осіб	Кспр _p	72,3	71,7	81,4	81,9
Кількість найманих працівників будівельної галузі країни, тис. осіб	Кспр _к	677,6	709,3	741	745,6
Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами будівельної галузі Донецького регіону, млн. грн.	Омп _p	799,1	2086,5	2865,6	3936,4
Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами Донецької області, млн. грн.	Омп _p	7201,4	29817,4	35448,1	41298,8
Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами будівельної галузі країни, млн. грн.	Омп _{ік}	8863,4	25211,3	37588,2	44509,5
Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами країни, млн. грн.	Омп _к	82936,7	357252,6	436247,8	492376,3

За допомогою даних показників розрахуємо коефіцієнти локалізації та визначимо потенціал кластеризації будівельної галузі Донецького регіону. Дані занесемо до табл.2.

Таблиця 2

Визначення потенціалу кластеризації будівельної галузі Донецького регіону

Коефіцієнт	Позначення	Значення показників по рокам			
		2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт локалізації по обсягу виробленої продукції	Кл ^{вп}	0,615	0,656	0,698	0,451
Коефіцієнт локалізації по основним засобам	Кл ^{од}	1,030	0,794	0,938	1,196
Коефіцієнт локалізації по кількості робочої сили	Кл ^{кр}	1,364	1,300	1,334	1,350
Коефіцієнт локалізації по продуктивності	Кл ^{пр}	0,600	0,678	0,678	0,497
Коефіцієнт локалізації по фондовіддачі	Кл ^{вф}	0,669	0,886	0,837	1,213
Коефіцієнт локалізації по інвестуванню в основний капітал	Кл ^{ін}	0,570	0,799	1,286	6,376
Коефіцієнт локалізації по іноземним інвестиціям	Кл ^{іі}	2,194	1,351	0,461	0,385
Коефіцієнт локалізації по експорту	Кл ^{ек}	0,291	0,340	0,451	1,323
Коефіцієнт локалізації по імпорту	Кл ^{ім}	1,476	1,560	1,725	1,782
Загальний коефіцієнт локалізації	Кл	0,979	0,929	0,934	1,619
Коефіцієнт відносної суспільної продуктивності виробництва	Ксв	0,284	0,286	0,287	0,195
Коефіцієнт спеціалізації регіону на будівельній галузі	Кв	0,211	0,210	0,219	0,153
Коефіцієнт продуктивності будівельної галузі	Кгп	0,284	0,286	0,287	0,195
Коефіцієнт продуктивності малого бізнесу	Імпр	0,845	0,819	0,694	0,805
Коефіцієнт розвитку малого бізнесу	Імб	1,038	0,992	0,938	1,054

Порахуємо відносні відхилення коефіцієнтів на протязі 2005-2008 років і занесемо їх до табл.3. Аналізуючи дану таблицю можна зробити висновок, що коефіцієнт локалізації по обсягу виробленої продукції значно знизився у 2008 році в порівнянні з 2007 на 35%. Це може бути пов'язано з перебуванням української економіки у стані кризи.

Таблиця 3

Відносне відхилення коефіцієнтів, визначаючих потенціал кластеризації будівельної галузі Донецького регіону за 2005-2008 роки

Коефіцієнт	Відносне відхилення, %		
	2005/2006	2006/2007	2007/2008
1	2	3	4
Коефіцієнт локалізації по обсягу виробленої продукції	6,67	6,40	-35,39
Коефіцієнт локалізації по основним засобам	-22,91	18,14	27,51
Коефіцієнт локалізації по кількості робочої сили	-4,69	2,62	1,20
Коефіцієнт локалізації по продуктивності	13,00	0,00	-26,70
Коефіцієнт локалізації по фондовіддачі	32,44	-5,53	44,92
Коефіцієнт локалізації по інвестуванню в основний капітал	40,18	60,95	395,80
Коефіцієнт локалізації по іноземним інвестиціям	-38,42	-65,88	-16,49
Коефіцієнт локалізації по експорту	16,84	32,65	193,35
Коефіцієнт локалізації по імпорту	5,69	10,58	3,30
Загальний коефіцієнт локалізації	-5,11	0,54	73,34
Коефіцієнт відносної суспільної продуктивності виробництва	0,70	0,35	-32,06
Коефіцієнт спеціалізації регіону на будівельній галузі	-0,47	4,29	-30,14
Коефіцієнт продуктивності будівельної галузі	0,70	0,35	-32,06
Коефіцієнт підприємництва	-3,08	-15,26	15,99
Коефіцієнт розвитку малого бізнесу	-4,43	-5,44	12,37

Коефіцієнт локалізації по основним засобам мав тенденцію до збільшення на протязі останніх чотирьох років, у 2008 році порівняно з 2007 від виріс на 28%. Це свідчить про те, що в Донецькій області стало більше основних засобів у будівельній галузі. Коефіцієнт локалізації по кількості робочої сили в 2006 році знизився порівняно

з 2005 на 5%, але вже в 2007 він зріс на 3%, в 2008 – ще на 1%, тобто будівельній галузі Донецького регіону вистачає робочої сили. Коефіцієнт локалізації по продуктивності значно зменшився в 2008 році у порівнянні з 2007 на 27%.

Це може бути пов'язано з погіршенням загального стану будівельної галузі Донецької області, в наслідок чого знизився показник валової доданої вартості в будівництві в 2008 році. Коефіцієнт локалізації по фондівддачі збільшився в 2006 році порівняно з 2005 на 32%, але в 2007 порівняно з 2006 цей показник знизився на 5%, але вже в 2008 році значно збільшився на 45%. Коефіцієнт локалізації по інвестуванню в основний капітал на протязі останніх чотирьох років збільшувався і в 2008 році порівняно з 2007 виріс майже в чотири рази, тобто на 396%. Коефіцієнт локалізації по іноземним інвестиціям навпаки на протязі останніх років мав тенденцію до зниження. В 2007 у порівнянні з 2006 цей показник знизився на 66%, а в 2008 – ще на 17%. Це свідчить про зменшення бажання іноземних інвесторів фінансувати будівельну галузь України, в тому числі й Донецького регіону. Коефіцієнт локалізації по експорту збільшувався на протязі останніх чотирьох років і в 2008 порівняно з 2007 збільшився майже в 2 рази (193%). Коефіцієнт локалізації по імпорту також мав тенденцію до збільшення, але не такими значними темпами: в 2006 у порівнянні з 2005 роком він виріс на 6%, в 2007 порівняно з 2008 – на 11%, в 2008 – виріс ще на 3%. Загальний коефіцієнт локалізації знизився в 2006 році порівняно з 2005 на 5%, в 2007 порівняно з 2008 цей показник виріс на 0,5%, а в 2008 – аж на 73%. Це свідчить про існування потенціалу кластеризації будівельної галузі Донецького регіону. Коефіцієнт відносної суспільної продуктивності виробництва знизився в 2008 році порівняно з 2007 на 32%, це пов'язано зі зниженням ВВП будівельної галузі Донецького регіону. Коефіцієнт спеціалізації регіону на будівельній галузі знизився в 2008 році порівняно з 2007 на 30%.

Це теж можна пояснити зниженням ВВП будівельної галузі Донецького області в 2008 році. Коефіцієнт продуктивності будівельної галузі Донецького регіону також знизився в 2008 році в порівнянні з 2007 на 32% по тій же причині, що і два попередніх коефіцієнти. Коефіцієнт підприємництва в 2006 році порівняно з 2005 знизився на 3%, в 2007 – ще на 15%, але в 2008 порівняно з 2007 роком це показник збільшився на 16%. Коефіцієнт розвитку малого бізнесу також збільшився в 2008 році порівняно з 2007 на 12%.

Отже, не дивлячись на зниження деяких коефіцієнтів, визначаючих потенціал кластеризації будівельної галузі Донецької області, що пов'язано з економічною кризою, загальна картина свідчить про існування цього потенціалу. Для розрахунку показників інноваційності Донецького регіону доцільно проаналізувати дані по країні в цілому та по регіону окремо, а потім порівняти їх (табл.4).

Таблиця 4

**Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт по Україні
за 2002-2009 роки**

Роки	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	науково-технічні розробки	науково-технічні послуги	
1	2	3	4	5	6	7
млн. грн.						%
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19

2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95

Аналіз даної таблиці показує, що найбільшу питому вагу в загальній структурі наукових та науково-технічних робіт по Україні займають науково-технічні розробки.

Таблиця 5

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт по Донецькій області за 2002-2009 роки, тис. грн.

Роки	Всього, у фактичних цінах	У тому числі			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги
1	2	3	4	5	6
2002	145121,5	12959,3	23268,8	81878,3	27015,1
2003	178056,1	16293,2	28863,4	94353,2	38546,3
2004	224622,5	22153,9	37835,1	114697,1	49936,4
2005	261899,0	31247,7	37173,6	136111,8	57365,9
2006	322294,9	40580,9	35808,7	190884,1	55021,2
2007	395410,7	54372,7	54164,2	227483,5	59390,3
2008	478551,9	67432,1	69404,2	267058,8	74656,8
2009	410149,8	66991,3	58958,2	230952,7	53247,6

Отже, найбільшу питому вагу в загальній структурі наукових та науково-технічних робіт по Донецькій області, так само, як і по Україні в цілому, займають науково-технічні розробки. Значно менше уваги приділяється фундаментальним і прикладним дослідженням та науково-технічним послугам. Щоб порівняти таблиці 1.4 і 5 побудуємо діаграму (рис. 1.).

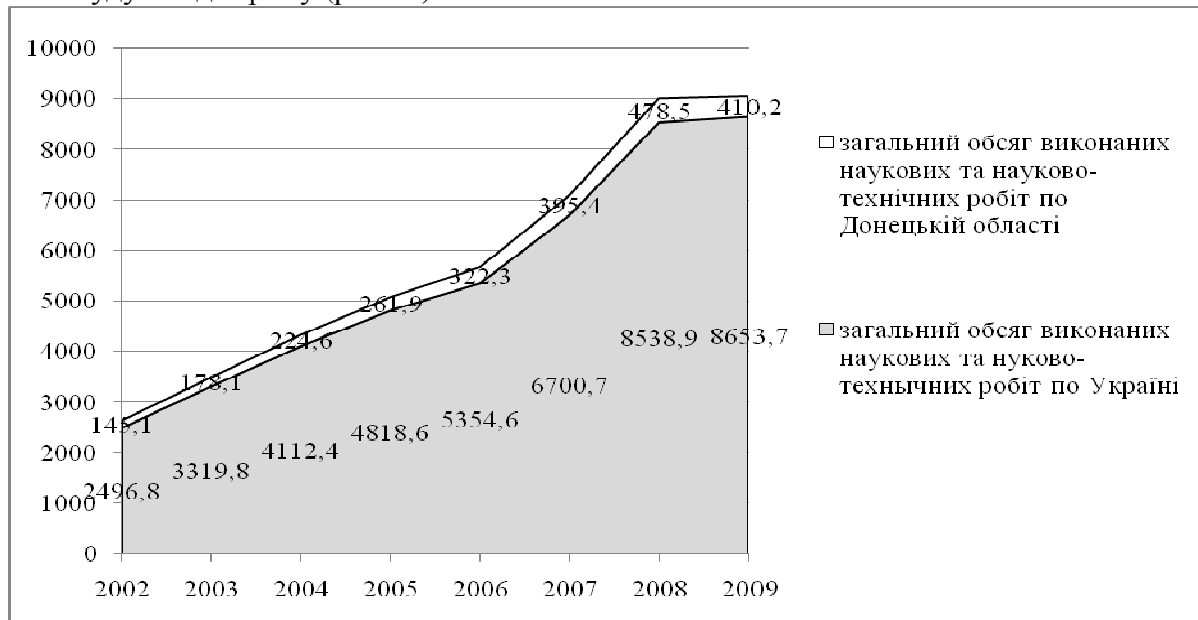


Рис.1. Порівняння показників обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт по Україні в цілому та по Донецькій області вчасності в динаміці за 2002-2009 роки, млн. грн.

Проаналізувавши дану діаграму, ми можемо зробити висновок, що питома вага обсягу наукових та науково-технічних робіт у Донецькій області в порівнянні з цим

показником по Україні в цілому складає: за 2007 рік – 5,9%, у 2008 – 5,6%, у 2009 – 4,7%. Якщо взяти до уваги те, що в Україні 25 областей, то ці показники мають середнє значення по регіонам України.

Для визначення інноваційності Донецького регіону проаналізуємо також інноваційну активність підприємств (табл. 6 і табл.7).

Аналізуючи таблицю 6, можна сказати, що питома вага підприємств, що займалися інноваціями в Україні серед загальної кількості підприємств була найбільша в 2002 році – 18%, а найменша – 11,2% – у 2006 році.

У 2009 році цей показник склав 12,8%.

Найбільшу питому вагу серед загальної суми витрат на інвестиції в Україні займають витрати на придбання машин і обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій, а найменшу – витрати на придбання нових технологій.

Останні три роки 2007-2009 на підготовку виробництва для впровадження інновацій взагалі не виділяються кошти, це пов'язано зі зменшенням витрат на дослідження і розробки, а також придбання нових технологій, тобто виробничим підприємствам немає що впроваджувати

Таблиця .6

Інноваційна активність по Україні за 2002-2009 роки

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
			дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій	інші витрати
	%	млн. грн.					
1	2	3	4	5	6	7	8
2002	18,0	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	-	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	-	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	-	4974,7	2012,6

Отже, якщо збільшити розмір коштів на дослідження і розробки, скоріш за все покращаться й інші показники інноваційної активності.

Таблиця .7

Інноваційна активність по Донецькій області за 2002-2009 роки

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
			дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій	інші витрати
	%	тис. грн.					
1	2	3	4	5	6	7	8
2002	13,2	482999,2	48106,7	643,8	30102,3	397914,6	6231,8
2003	10,4	807662,3	58406,0	5650,3	63225,2	669670,4	10710,4
2004	11,6	996938,3	69157,9	11519,2	42682,3	861275,6	12303,3
2005	9,8	1955088,2	92529,8	90263,9	47586,6	1712674,9	12033,0
2006	7,9	1785340,6	115336,1	46546,4	77301,9	1533797,1	12359,1

2007	10,4	2639912,1	160832,3	237190,2	-	2148992,9	92896,7
2008	10,5	2740368,4	160991,3	317687,3	-	2239539,0	22150,8
2009	9,6	798053,4	103405,9	17752,7	-	615365,8	61529,0

Аналіз таблиці 7 показав, що питома вага підприємств, що займалися інноваціями по Донецькій області серед загальної кількості підприємств була найбільша також у 2002 році – 13,2% і найменша теж у 2006 році – 7,9%. У 2009 році цей показник склав 9,6%. Найбільшу питому вагу серед загальної суми витрат на інвестиції в Донецькій області також, як і в Україні в цілому, займають витрати на придбання машин і обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій, а найменшу – витрати на придбання нових технологій. Також, як і в Україні в цілому, з 2007 по 2009 роки на підготовку виробництва для впровадження інновацій не виділяються кошти. Виходячи з даних таблиць побудуємо діаграму динаміки зміни загальної суми витрат на інновації з 2002 по 2009 рік по Україні в цілому та Донецькій області (рис. 2). Таким чином, показник динаміки витрат на інновації по Україні в цілому на протязі 2002-2008 року мав тенденцію до зросту, але в 2009 році цей показник зменшився на 33,7% і склав 7949,9 млн. грн.

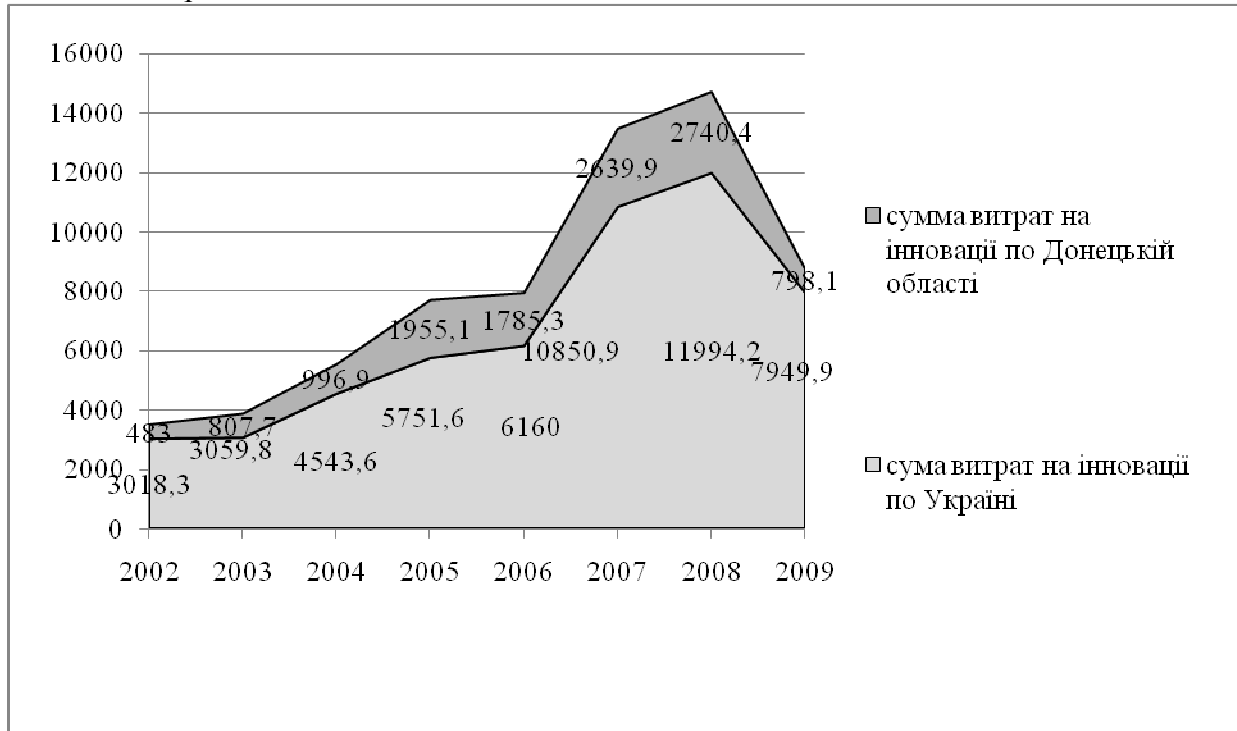


Рис. 2. Діаграма динаміки зміни загальної суми витрат на інновації з 2002 по 2009 роки, млн. грн.

Цей показник по Донецькій області також мав тенденцію до зросту з 2002 по 2005 рік включно. У 2006 він знизився на 8,7%, у 2007-2008 році знову збільшився, але у 2009 року знизився аж на 70,9% і склав 798,1 млн. грн. Питома вага витрат на інновації в Донецькій області в порівнянні з цим показником по Україні в 2009 році дорівнює 10%. Якщо звернути увагу на те, що в Україні 25 областей і умовно поділити 100% на 25 областей, то показник 10% буде вищим ніж у середньому по областях України. Отже, аналіз показників інноваційності показав, що в Донецькій області ці показники є вищими за середні по областях України. Тобто цей показник підтверджує наявність потенціалу кластеризації Донецького регіону й обґрунтовує доцільність створення кластерів у Донецькій області, в тому числі й будівельного. Отже моніторинг будівельного комплексу України показав, що в останні 2 роки (2008-2009) в країні

спостерігаються негативні тенденції динаміки показників, які характеризують як загальний стан економіки України, так і стан інвестиційно-будівельного комплексу. Ця тенденція пов'язана зі світовою економічною кризою, яка також спостерігається і в Україні. Аналіз показників інвестиційно-будівельної діяльності Донецької області свідчить про наступні тенденції:

1) в 2009 році загальна кількість незавершених будівель та споруд склала 1758 шт., з них питома вага будівель 64,4%, а споруд – 35,6%. Цей показник у 2009 році знизився порівняно з 2008 на 3,7%;

2) за січень – вересень 2009 року показник капітальних інвестицій у Донецьку область склав 10912,4 млн. грн., з них питома вага інвестицій у матеріальні активи складає 98%, в тому числі інвестиції в основний капітал – 79,7%, у капітальний ремонт – 14,4%, а в нематеріальні – 2%;

3) показник інвестицій в основний капітал Донецької області за січень – вересень 2009 року склав 8694,3 млн. грн., що більш ніж на 50% менше, ніж за той же період 2008 року. Найбільшу питому вагу в структурі цього показника має промисловість – 56%, будівництво займає лише 3,8% або 331,7 млн. грн., що більш ніж у половину менше, ніж у той же період 2008 року;

4) інвестиції в основний капітал Донецької області у 2008 році в основному поступили за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а саме 65,4%, на другому місці – за рахунок кредитів банків та інших позик – 15,7%, на третьому – за рахунок коштів державного бюджету – 8,2%, на останньому місці – кошти населення на будівництво власних квартир (1%) та інші джерела фінансування (0,7%);

5) обсягів будівельно-монтажних робіт знизився на 13,7% по відношенню до попереднього року, а в 2009 – на 57% у порівнянні з показником 2008 року; б) загальна площа введеного в експлуатацію житла в 2008 році склала 437,4 тис. м², тобто на 18% більше ніж у 2007, але в 2009 році цей показник дорівнював 173 тис. м², що на 60,4% менше ніж у 2008 році. Показник житлового фонду Донецької області в 2008 склав 100,8 млн. м², у розрахунку на одного жителя у 2008 році цей показник дорівнює 22,3м².

Дослідження будівельного ринку і виконаних проектів Донецької області показали, що ситуація на ринку нерухомості склалася досить суперечлива. У Донецьку на стадіях будівництва й проектування перебуває більше 70 об'єктів, але кризові впливи порушили багато планів по забудові міста. Заморожено біля половини проектів, причому, як й в інших містах України, це більшою мірою ставиться до житлових нових будівництв. Відповідно до бази даних будівництв і проектів м. Донецьк у межах міста на даний момент налічується більше 30 об'єктів, які повинні бути добудовані до 2011-2012р. Серед них такі, як будівництво, капітальний ремонт і реставрація таких об'єктів, як стадіони, тренувальні бази, Донецький аеропорт та залізодорожний вокзал, дороги міжміського сполучення, інші дороги та водопостачання та інші. Аналіз динаміки коефіцієнтів обґрунтування потенціалу кластеризації будівельної галузі Донецького регіону дав змогу зробити наступні висновки: не дивлячись на зниження деяких коефіцієнтів у 2008 році, все ж загальна картина свідчить про існування даного потенціалу.

Серед проблем створення будівельного кластеру для розвитку інвестиційно-будівельного комплексу Донецької області було відзначено:

дефіцит вітчизняних методичних матеріалів по проведенню кластерних досліджень;

не чисельність і труднодоступність інформації про проведені кластерних досліджень в Україні;

нерозуміння бізнесом, владою та наукою основних характеристик кластеру, які

виокремлюють його серед інших типів об'єднань, представлених в Господарському і Цивільному кодексах України;

небажання вітчизняного бізнесу висвітлювати схеми своєї кооперації та недовіра партнерам є дуже серйозною проблемою, адже основою кластеру є саме партнерська довіра;

відсутність необхідної законодавчої бази, що не сприяє, а навіть заважають реалізації стратегії кластеризації регіонів і залученню інвестицій та інші. Серед економіко-організаційних передумов названо наступні:

а) наявність успішних кластерних ініціатив в Україні, у тому числі й у будівельній галузі;

б) визнання багатьох вчених, що основою сталого розвитку економіки країни є стратегія формування регіональних кластерів;

в) стратегія економічного розвитку Донецької області до 2025 року, розроблена міжнародної консалтингової компанії «MonitorGroup», основою якої є створення металургійного та агропромислового кластерів в Донецькому регіоні, і, на цій основі, формування кластерів в інших перспективних галузях регіонального господарства;

г) важке становище малих та середніх будівельно-монтажних організацій у зв'язку з економічною кризою;

д) підготовка Донецького регіону до Євро-2012;

е) наявність у регіоні потенціалу кластеризації будівельної галузі та інші.

Висновок. Так за даними, отриманими в ході дослідження інвестиційно-будівельного комплексу України та Донецького регіону вчасності, можна зробити висновок про доцільність створення будівельного кластеру в Донецькій області. В роботі виконаний системний аналіз відкритих літературних даних і спеціалізованих джерел, розглянуто управління функціонуванням та розвитком регіонального інвестиційно-будівельного комплексу на основі кластерної моделі, недоліки і доцільність форм господарювання, а також тенденції розвитку будівельної галузі України та Донецької області. Обґрунтовано методичні засади і інструментарій оцінки результативності інвестиційно-будівельної діяльності. Досліджено потенціал кластеризації будівельної галузі Донецького регіону, організаційні передумови та проблем створення кластерних утворень в Україні. Такий підхід характеризується ускладненням виробничої структури і інфраструктури регіону, істотним зростанням територіальних взаємозв'язків, передбачає мобільність трудових ресурсів, залучення іноземних інвестицій, забезпечення високих темпів валового внутрішнього продукту, подальше нарощування ефективності виробництва і досягнення на цій основі високого рівня й якості життя населення.

Список використаної літератури

1. Ковальова Ю.М. Механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону на основі формування кластерів / Ю.М.Ковальов // Актуальні проблеми економіки №4(82). Київ, 2008. – 264 с.

2. Пяткін С.Ф. «Развитие кластера: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт»/С.Ф. Пяткін, Т.П. Бикова // Гисей, 2008. – 72 с.

V. Raschupkina

THE METHODOLOGY OF EVALUATION REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY CAPACITY

The methodological approach to identify potential clustering strategy for the construction industry of the Donetsk region by localizing factors that determine the economic feasibility of a cluster in a separate region.

УДК 338.124.4:338.45-043.92 (477)

І.В.Хаджинов

ДИСБАЛАНСИ РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню впливу відкритості економіки старопромислових регіонів України на розвиток їх інфраструктури. Відкритість економіки надає низку переваг, пов'язаних з підвищенням рівня конкурентоспроможності економіки, з іншого боку, надмірно відкрита економіка нездатна протистояти навколишнім викликам, що в підсумку приводить до втрати самостійності й нездатності реалізовувати національні інтереси, вкрай негативно впливає на рівень економічної безпеки регіону.

***Ключові слова:** старопромисловий регіон, розвиток інфраструктури, монопрофільна територія*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогодні регіони України активно співпрацюють зі світовим господарством в економічній, соціальній, політичній та інших сферах діяльності. Членство в численних міжнародних організаціях, у тому числі у СОТ, визнання України країною з ринковою економікою створюють умови для формування відкритої економіки. Відкритість економіки надає низку переваг, пов'язаних з підвищенням рівня конкурентоспроможності економіки, таких як підвищення ефективності функціонування національних виробників за рахунок участі в міжнародному поділі праці й поглиблення науково-технічного кооперування; розширення ринків збуту, масштабності від участі в міжнародних виробничих ланцюгах. З іншого боку, надмірно відкрита економіка нездатна протистояти навколишнім викликам, що в підсумку приводить до втрати самостійності й нездатності реалізовувати національні інтереси, вкрай негативно впливає на рівень економічної безпеки регіону. Цей процес актуалізує проблему оптимізації рівня відкритості економіки з урахуванням взаємодії показників економічної безпеки й конкурентоспроможності.

Відкритість економіки має безпосередній зв'язок із двома характеристиками стану регіону, нерідко протилежними один одному: конкурентоспроможністю економіки і економічною безпекою. Ці показники пов'язані між собою складною системою відносин і взаємовпливів. Абсолютна відкритість економіки ставить під загрозу економічну безпеку регіону. Можуть бути цілком скуплені стратегічні галузі економіки, внаслідок чого може бути встановлений зовнішній диктат стратегії економічного розвитку, у т.ч. за галузевою структурою економіки. Крім того, абсолютна відкритість економіки зовсім не веде до стрімкого розвитку конкурентоспроможності регіону – все залежить від поточного рівня розвитку ключових галузей економіки в порівнянні з іншими країнами. Підтвердження цьому є об'єктивно гірше становище сьогodнішньої економіки на пострадянському просторі в порівнянні з останніми роками, що передували розпаду СРСР.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Результатом розвитку процесу глобальної економічної інтеграції та відповідних трансформацій у світовій економічній конфігурації наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. стало формування економічної системи нового – глобального рівня. Завдяки її цілісності, а також об'єктивній взаємозалежності між її складовими на мега-, мета-, макро-, мезо- та мікрорівнях зростає важливість дослідження ролі регіонів у формуванні зовнішньоекономічної діяльності держави в цілому. Досліджуючи роль окремих територіальних частин країн у міжнародних

інтеграційних процесах і значення регіональних господарських комплексів в активізації внутрішніх та зовнішніх економічних процесів, більшість українських науковців (Б. Губський, Г. Черніченко, М. Чумаченко та ін.), а також закордонні дослідники Дж. Сіммі, Ф. Тодтлінг, М. Тріпл, Р. Бошма, Дж. Лембуй і ін. відзначають певну дуалістичність у розумінні як місця та ролі регіонів у забезпеченні інтеграції держав до світового господарства взагалі, так і зниження ефективності зовнішньоекономічних відносин та економічного розвитку через недосконалість моделей ринкового реформування економіки та неврахування впливу зовнішньої торгівлі на її розвиток.

У сучасній регіоналістиці набув поширення підхід, що дозволяє розглядати процес участі України у зовнішньоекономічній діяльності, особливо у посткризових умовах, підвищення її міжнародної конкурентоспроможності через дослідження локальної конкурентоспроможності окремих регіональних утворень, які врешті решт формують і загальнонаціональну конкурентоспроможність України у світовому економічному просторі. Територіальні господарські комплекси через свою внутрішню-та зовнішньоекономічну діяльність впливають на формування міжнародного рейтингу конкурентоспроможності держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досить великої кількості слушних думок відносно проблем, шляхів, механізмів, підходів щодо вироблення стратегій розвитку старопромислових регіонів необхідно виявити роль інфраструктури старопромислових регіонів в контексті їх міжнародної глобалізації.

Постановка завдання. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування природи економічної депресивності та визначення пріоритетних напрямів реструктуризації старопромислових регіонів ресурсної спеціалізації та їх виробничої інфраструктури в умовах відкритості економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальне вплив на тип соціально-економічної динаміки регіонів України робить вік їх економічної структури. Найбільш рельєфно роль віку виявляється в старопромислових територіях, де він нерідко стає причиною економічної депресії. Зниження обсягів промислового виробництва, високий рівень безробіття, зростання частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму, негативні демографічні процеси, складна екологічна обстановка, інерційність і консерватизм уявлень регіональних лідерів зважаючи на високу залежність їх мислення від траєкторії попереднього розвитку - ось далеко не повний перелік проблем, що виникають в цих регіонах і характеризують феномен старопромислового регіону.

До проблемних в Україні відносяться регіони різної спеціалізації - аграрні, обробної та добувної промисловості. В останню групу потрапляють монопрофільні території, економіка яких заснована на тривалій експлуатації природних ресурсів і які в силу об'єктивного погіршення якісних і кількісних характеристик ресурсної бази з часом неминуче переходять у категорію депресивних. Питанням вбудовування ресурсних регіонів у нову парадигму соціально-економічного розвитку, визначення конкретних механізмів адаптації їх структури до викликів економіки знання присвячені роботи багатьох вчених, як українських так і закордонних. У них вивчається склалася динаміка і визначаються перспективи розвитку основних ресурсних підприємств і видобувних галузей, пропонуються інноваційні механізми підтримки мінерально-сировинної бази, виснаженою багаторічної експлуатацією, тощо. Проте автори ніколи не розглядають ці ресурсні регіони як старопромислові. Тобто не робиться акцент на головній, на наш погляд, причини депресивності ресурсних регіонів - старінні базової галузі. В результаті, як правило, перспективи їх розвитку і далі бачаться в традиційній, давно сформованій спеціалізації. Основні надії на відродження місцевої економіки

пов'язуються із зовнішніми чинниками, наприклад, із залученням іноземних і вітчизняних інвестицій, оптимізацією системи оподаткування видобувних підприємств на державному у рівні тощо. Всі ці заходи, звісно, здатні дати позитивний ефект. Однак якщо при цьому не будуть актуалізовані внутрішні резерви самій території, механізми омолодження місцевої економіки - через вироблення напрямів реструктуризації (в тому числі передбачають вихід за рамки сформованої спеціалізації), в яких враховано світовий досвід і пріоритети трансформації національної економіки, - ефект виявиться нетривалим.

Дослідниками виділяються два основних блоки причин, проаналізованих у рамках різних економічних традицій (Дж. Сіммі, Ф. Тодтлінг, М. Тріппл). Так, Р. Бошма, Дж. Лембуй називають ці блоки "традиційним і сучасним підходами". Перший блок досліджує механізми занепаду економіки раніше процвітаючих територій. Згідно М. Штайнеру, теорії розглядають економічний спад як наслідок:

- о домінування промисловості галузі, що стагнує ("структурна" гіпотеза);
- о стану експортного попиту на продукцію;
- о останнього етапу життєвого циклу продукту.

Однак критики даних теорій, зокрема М. Штайнер, відзначали, що, незважаючи на об'єктивний вплив даних характеристик на економічне зростання, вони не можуть пояснити "поворотної точку" у переході від зростання до спаду.

В даний час всі регіони України, зокрема Донецька область має низку стратегій розвитку галузевого, соціального, науково-технічного характеру. Відповідно, кожна стратегія зосереджена на вирішенні окремих ключових питань, а в цілому вони можуть мати розбіжності щодо довгострокового іміджу Донецької області або мати протилежну спрямованість у вирішенні окремих завдань. Традиційні галузі вичерпали свій інвестиційний потенціал (вугільна - закриваються шахти; металургійна - корпоративізовані трьома структурами).

З іншого боку, сформований імідж Донецької області має суперечливий, в цілому негативний характер, який необхідно цілеспрямовано формувати і комплексно просувати в ЗМІ, ділових колах (інвестори і підприємці), орієнтуватися також на випускників вузів і молодих фахівців, зарубіжних і внутрішніх туристів тощо.

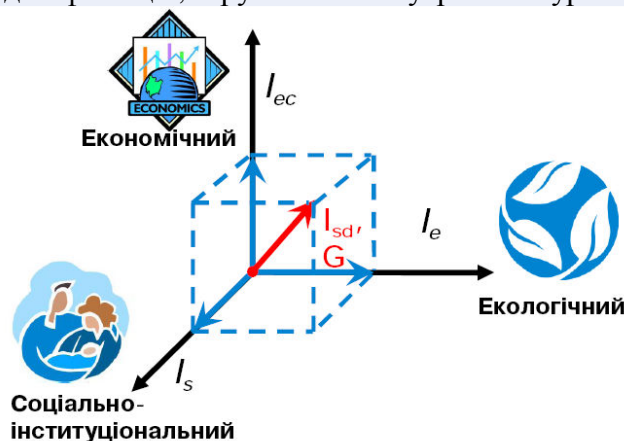


Рис.1 Виміри сталого розвитку

Аналізуючи поведінку ступеня гармонізації сталого розвитку для різних регіонів України, бачимо, що цей показник переважно знижується зі зменшенням індексу сталого розвитку[1, с. 8-9]. Це пояснюється тим, що з послабленням політики сталого розвитку для різних регіонів України, гармонізація їх розвитку в економічному, екологічному і соціально-інституціональному вимірах погіршується (рис .2).

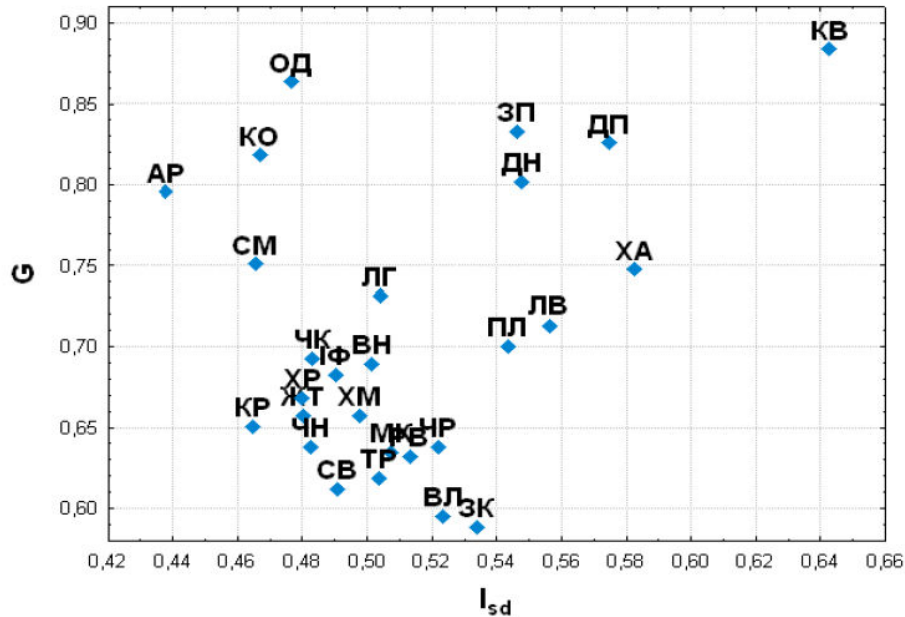


Рис. 2 Індекс сталого розвитку та ступінь гармонізації [2, с. 86]

У той же час для деяких регіонів ступінь гармонізації сталого розвитку виявляється досить високим, наприклад для АРК=0,80, Київської області =0,82 для Одеської області = 0,86. Ця обставина пов'язана не з проведенням тим чи іншим регіоном сильної політики сталого розвитку, а швидше за все з браком такої політики, що приводить до випадкового (спонтанного) вирівнювання економічного, екологічного і соціально-інституціонального вимірів розвитку за дуже низьких їх абсолютних значень[3, с. 124].

Порівнюючи показники аналізу конкурентного середовища Донецької області за даними Інституту прикладного системного аналізу НАН України й МОНМС України. Дійшли висновку, що Донецька область є лідируючою тільки по 3 показниках серед 4 індустриальних областей України: Дніпропетровської, Запорізької, Луганської й Донецької (рис. 3). Донецька область має кращі показники за тими же напрямками у міжнародному зіставленні з індустриальними областями Росії (рис. 4)

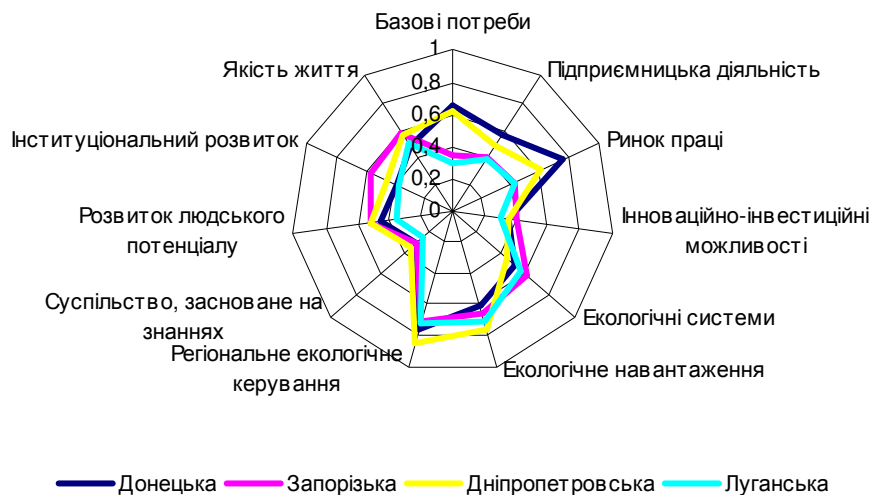


Рис. 3 Порівняльний аналіз конкурентного середовища Донецької області [2, с.155-200]

Слабкі сторони області зосереджені довкола екологічних проблем, низькою є політична свідомість жителів області, а також ефективність державної влади, що відображає низький рівень довіри населення до державних інституцій. Однак Донецька область вирізняється позитивним станом соціальної інфраструктури, економічною складовою економічного розвитку (високий рівень ВРП, порівняно низька частина населення з грошовими доходами нижчими від прожиткового мінімуму), а також високими показниками ринку праці регіону.

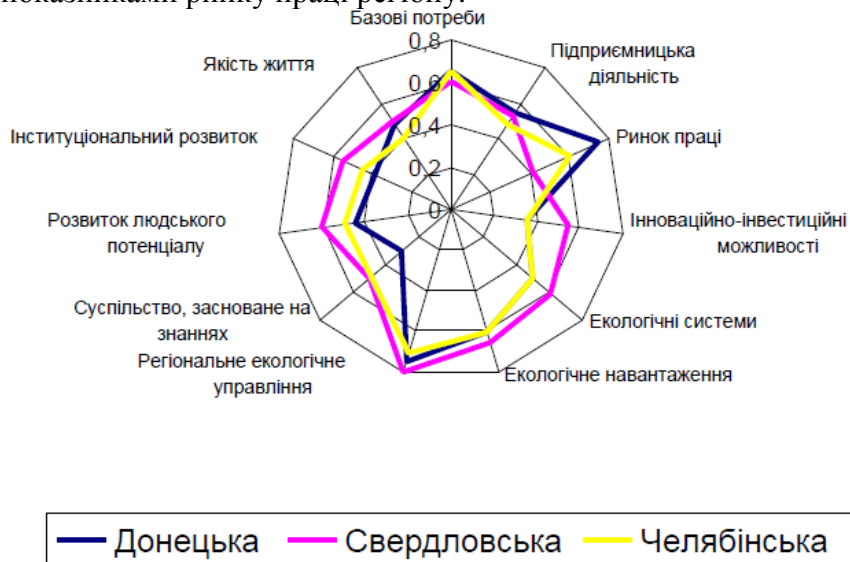


Рис. 4 Міжнародний порівняльний аналіз конкурентного середовища Донецької області¹

Найважливішими інструментами маркетингового аналізу територій є SWOT-аналіз (аналіз сил, слабкостей, можливостей та загроз), аналіз і вибір цільових ринків і позиціонування (визначення нинішніх та бажаних позицій) територій.

При з'єднанні можливостей з сильними сторонами виникають конкурентні переваги регіону (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT аналіз Донецької області та її конкурентні переваги

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> Вигідне економіко-географічне положення Відповідність кредитоспроможності регіону вимогам міжнародних агентств (Fitch) Наявність високотехнологічних заділів для інноваційного прориву Сплетення багатонаціональних культур і різноманітний природний потенціал Високий рівень розвитку регіональної економіки 	<ul style="list-style-type: none"> Деформована структура регіональної економіки (превалювання підприємств базових галузей промисловості)/ Низький рівень виробництва товарів з високим рівнем переділу (доданою вартістю) Недостатньо високий рівень якості продукції, що випускає в регіоні, за міжнародними критеріями й стандартам (у тому числі й через високий рівень зносу основних виробничих фондів)

¹ Побудовано на основі даних відповідних територіальних органів Федеральної служби державної статистики Російської Федерації

<ul style="list-style-type: none"> Агломераційна структура розселення жителів регіону (5 більших агломерацій, 28 міст) 	<ul style="list-style-type: none"> Низька питома вага підприємств, що виробляють інноваційну продукцію Перевага в інформаційному полі негативного бачення регіону Критична екологічна ситуація
Загрози	Конкурентні переваги
<ul style="list-style-type: none"> Дефіцит оборотних коштів промислових підприємств через неповернення державою ПДВ на тлі високих ставок по банківських кредитах Низький рівень стимулювання впровадження інновацій Коливання цін на зовнішніх сировинні й енергоринках Погіршення демографічної ситуації Високий рівень соціальної напруженості, збереження заборгованостей по заробітній платі 	<ul style="list-style-type: none"> Високий рівень розвитку регіональної економіки/потенціал диверсифікованості й модернізації Науково-дослідна база й наявність високотехнологічних заділів для інноваційного прориву Логістично вигідне розташування в зоні міжнародних транспортних коридорів Агломераційна структура розселення як резерв мобільності й підприємницької активності населення

Сильні сторони регіону - те, в чому він досяг успіху або якась особливість, котра дасть нам додаткові можливості. Сила може полягати в наявному досвіді, доступі до унікальних ресурсів, наявності передової технології й сучасного устаткування, високій кваліфікації персоналу, високій якості продукції, що випускається, популярності торговельної марки й т.п.

Слабкі сторони вашого регіону - це відсутність чогось важливого для функціонування регіону або те, що нам поки не вдається в порівнянні з іншими регіонами і ставить вас у несприятливе положення. Як приклад слабких сторін можна привести погану репутацію регіону, брак фінансування і т.п.

Ринкові загрози - події, настання яких може несприятливо вплинути на регіон. Приклади ринкових загроз: вихід на ринок нових конкурентів, зростання податків й т.п.

Ринкові можливості - це сприятливі обставини, які ваш регіон може використовувати для отримання переваги.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для переходу до сучасних підходів важливий висновок, зроблений М. Штайнером. Він полягає в тому, що проблеми старопромислових територій виникають в основному у зв'язку зі зниженням не попиту на продукцію галузі, а конкурентоздатності продукції даної території в порівнянні із продукцією інших територій. У такому випадку політика підтримки попиту для реанімації промисловості таких територій приречена на невдачу, а основною проблемою старопромислових територій стає нездатність промисловості змінити пропозицію під нові ринкові умови, і акцент вивчення даної проблематики повинен бути перенесений з попиту на пропозицію. Вивчення пропозиції, у свою чергу, робить основним предметом дослідження структур організації промисловості на даній території, причому з погляду не її монопрофільності (як це було в одній із традиційних теорій), а "бар'єрів трудової мобільності й підприємницької активності". Іншими словами, встає питання про організації інститутів.

Список використаної літератури:

1. Глобалізація та її регіональні виміри / М.І. Долішній, У.Я. Садова, Л.К. Семів // Регіональна економіка. — 2002. — № 3. — С. 7-24
2. Аналіз сталого розвитку - глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. - К.: НТУУ «КПІ», 2009. - Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз - 2009. - 200 с.
3. Парфенцева Н.А. Международные и национальные статистические классификации: методология, опыт, проблемы / Н.А.Парфенцева. – К.: Наукова думка, 1999. – 360 с.

I. V. Khadzhyrov

IMBALANCE OF UKRAINE'S OLD INDUSTRIAL REGION DEVELOPMENT

The article studies the influence of economic openness of old industrial regions of Ukraine on the development of their infrastructure. Openness of the economy provides a number of advantages associated with increasing of the competitiveness of the economy, on the other hand, extremely open economy is unable to resist external threats that eventually leads to loss of independence and inability to realize the national interests, negatively affects the economic security of the region.

УДК 33.009.12(477)

О.А. Беззубченко

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ
МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано основні макроекономічні показники розвитку української економіки, динаміку рівня міжнародної конкурентоспроможності по деяких товарних групах експорту України для визначення особливостей формування та функціонування елементів моделі національної конкурентоспроможності України.

Ключові слова: конкурентоспроможність країни, конкурентні переваги, індекс фактичних порівняльних переваг, інноваційно-інвестиційна діяльність, соціально-економічний й науково-технічний розвиток.

Розвитку світової економіки на сучасному етапі характерні процеси глобалізації господарських процесів, що мають тенденцію до поступового посилення, та супроводжуються залученням національних економік у світові господарські структури та міжнародні соціально-економічні процеси, посилюючи тим самим їх взаємозв'язок та взаємозалежність. Розвиток інтернаціоналізації призвів до виникнення інтеграційної взаємодії суб'єктів світового господарства, яка якісно змінює характер та механізми економічних процесів, визначає принципово нові умови функціонування країн та господарюючих суб'єктів. За цих умов першочергового значення для національних економік набуває проблема адаптації та модернізації соціально-економічних систем, що забезпечують національну конкурентоспроможність та сталий економічний розвиток як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Загальні тенденції та проблемні аспекти формування та використання конкурентних переваг країн на світових ринках широко висвітлені в сучасній науковій літературі, зокрема, їм приділено увагу в працях

провідних українських та зарубіжних вчених – Л. Антонюк, Я. Базилюка, А. Селезньова, О. Білоруса, Р. Фатхудінова, М. Портера, Р. Солоу, П. Кругмана, Г. Хамела, К. Прахалада та інших [1,2,3,4].

Незважаючи на наявність досить значної кількості досліджень відносно проблем, шляхів, механізмів, підходів щодо формування та функціонування моделі національної конкурентоспроможності України необхідно виявити фактори, здатні забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених в національній економіці за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є аналіз основних макроекономічних показників розвитку української економіки та визначення особливостей формування та функціонування елементів моделі національної конкурентоспроможності України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою ознакою конкурентоспроможності країни є її здатність пристосуватися до змін у світовому попиті та структурі виробництва. Для цього необхідно, щоб у країні існували економічні механізми, які відповідають за створення необхідних факторів виробництва, сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату та просування вітчизняних виробників на світові ринки. Необхідно постійно підтримувати найсприятливіші умови для функціонування цих економічних механізмів. Згідно з Л. Антонюк міжнародна конкурентоспроможність країни — це здатність країни займати і утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку при наявності потужного економічного потенціалу, який забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутої системи ринкових інститутів; володінні значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; здатністю гнучко реагувати на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікувати своє виробництво, максимально забезпечуючи реалізацію національних інтересів заради безпеки економічної та високих стандартів життя населення [1] .

Аналіз основних макроекономічних показників розвитку української економіки [5] свідчить про її перебування у рецесивному стані, що проявляється у зниженні темпів зростання обсягів реального виробництва й одночасному зростанню темпів інфляції. Активне зростання ВВП спостерігалось в період 2002-2004 років й супроводжувалося низькими темпами росту цін, що, в цілому, забезпечувало господарюючим суб'єктам наявність певних фінансових резервів й стимулювало розширене виробництво на основі активного інвестування в основні фонди. Істотний вплив на інтенсифікацію інвестиційного процесу у країні в цей період справили також успішні ринкові перетворення в національній економіці, в результаті яких переважаючими стали недержавні форми власності (приватна і колективна). Проте, починаючи з 2005 року спостерігається тенденція до того, що темпи зростання виробництва є нижчими за темпи інфляційного процесу, що призводить до зменшення обігових фондів господарюючих суб'єктів та не дає можливості для подальшого зростання. Разом з тим, слід зазначити, що останні роки характеризуються збільшенням темпів інвестування в основний капітал, що за умов виваженої макроекономічної політики може стати в подальшому не тільки джерелом розширеного виробництва, а й прогресивних структурних змін в економіці. Динаміка показників ВВП, інфляції та інвестицій в основний капітал зображена на рисунку 1.

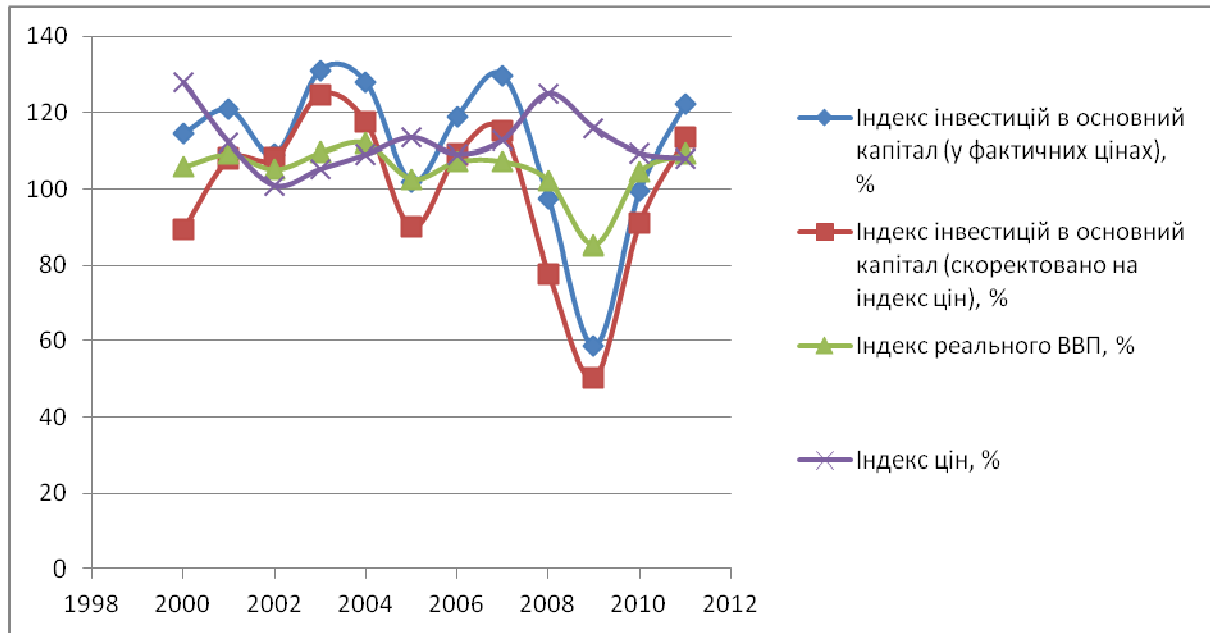


Рис. 1. Динаміка основних макроекономічних показників у 2000 – 2011 роках

Як бачимо, динаміка показників функціонування економіки останніх років дозволяє зробити припущення, що економічний розвиток України стримується не стільки недостатніми обсягами інвестування, скільки недосконалістю механізмів впливу на ринкові інститути регулювання інвестиційних потоків. Як результат, у промисловості переважна частина інвестицій орієнтується на експорт продукції паливно-сировинних галузей, металургії та первинної обробки металу, видобування енергетичних матеріалів, виробництво й розподіл електроенергії, газу та води. Відповідне скорочення інвестицій в інвестиційно-спрямовані галузі (приладо- і верстатобудування, комунікаційні, інформаційні та інфраструктурні) формує умови для тяжіння до екзогенної залежності всього відтворювального сектора національної економіки України.

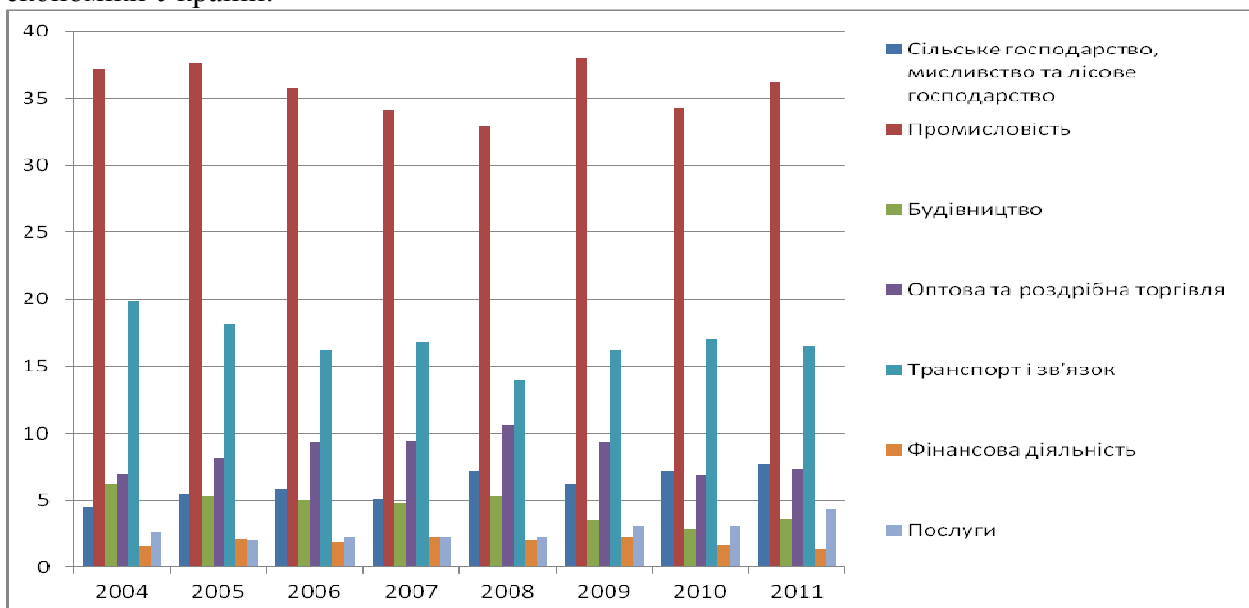


Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал в Україні в 2004-2011 роках

За період 2006–2008 рр. відбулося скорочення внеску інвестицій в промисловість України з 37,6 % до 32,8 % (частка сільського, мисливого та лісового господарства зменшилася з 5,4 % до 5,1 %, частка будівництва – з 5,3 % до 4,8 %, частка оптової та роздрібної торгівлі зросла з 8,2% до 10,6%). Загалом у формуванні ВВП серед видів промислової діяльності домінує промисловість, частка якої у ВВП у середньому за аналізований період становила 37,2 %, частка транспорту і зв'язку була на рівні 16,8 %.

Характерною тенденцією є скорочення за аналізований період частки транспорту і зв'язку з 19,8% до 16,5%. Обсяги інвестицій у промислове виробництво у посткризовому періоді характеризуються позитивною динамікою, у 2011 р. їх зростання становило 7,7 % .

Посткризове зростання промисловості досягнуте в основному за рахунок сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури [6]

Відповідно до концептуальної моделі міжнародної конкурентоспроможності країни, першочерговим завданням є аналіз структури та динаміки експортно-імпортних потоків, методико-методологічним підґрунтям якого виступає формула індексу фактичних порівняльних переваг. На основі статистичних звітів щодо динаміки експорту й імпорту України, а також структури й динаміки міжнародної торгівлі, розраховано індекси порівняльних переваг всіх галузей України, що дає змогу зробити висновок, що основними конкурентоспроможними галузями за цим індексом є металургійна галузь, як основна експортоорієнтована галузь України, машинобудівна, харчова галузь, галузь хімічної промисловості. Як бачимо, не дивлячись на поступову інтенсифікацію інноваційно-інвестиційної діяльності, відбуваються значні коливання цього показника, що свідчить про нестабільність позицій України на світових ринках (рис.3).

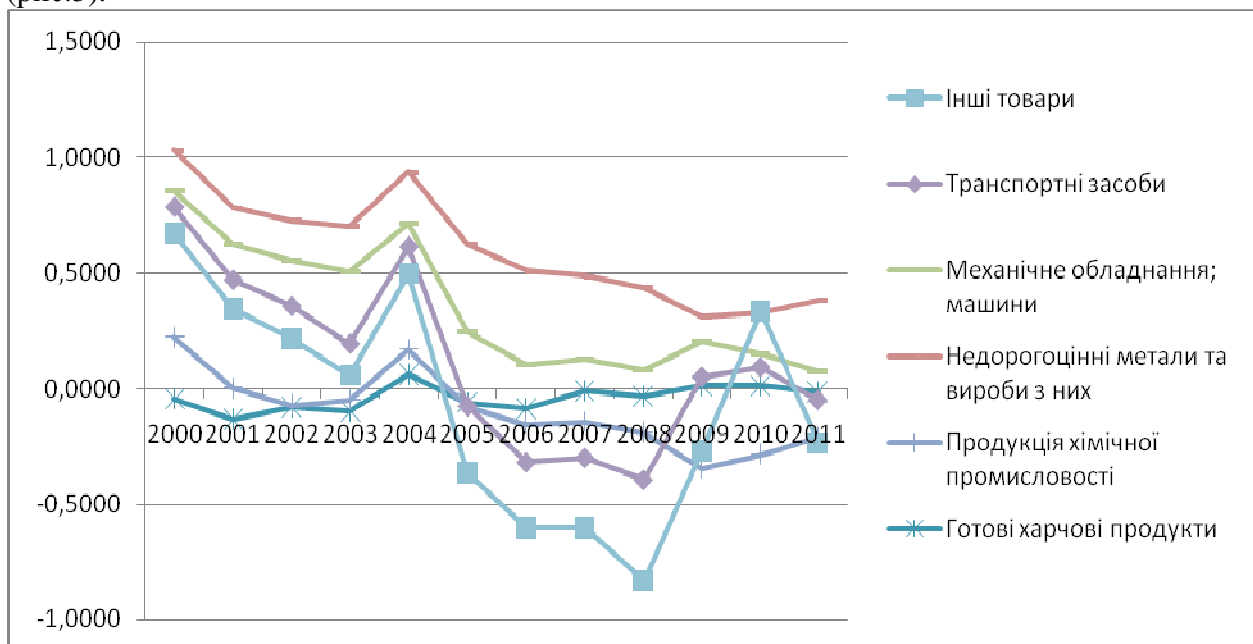


Рис. 3. Динаміка рівня міжнародної конкурентоспроможності по деяких товарних групах експорту України у 2000 – 2011 роках

Розраховані показники свідчать не тільки про відсутність конкурентних переваг в експорті продукції стратегічно важливих галузей України, що є наслідком поступової трансформації структури як експортних, так і імпортних потоків – відбувається

поступове зниження питомої ваги сировинної продукції та продукції з низьким рівнем обробки.

Така тенденція цілком відповідає особливостям розвитку сучасної міжнародної торгівлі й не може, на нашу думку, розглядатися як стратегічне джерело здобуття конкурентних переваг економіки, адже вона не супроводжується підвищенням конкурентоспроможності національної економічної системи.

Про наявність значних структурних змін свідчить також і коефіцієнт структурних змін Гат'єва, обчислений для експорту й імпорту України.

Для аналізу зміни товарної структури експорту України за 2001-2011 роки було розраховано коефіцієнт Гат'єва:

$$K_r = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum d_1^2 + d_0^2}} \quad (1)$$

Він склав 0,11, отже товарна структура зовнішньої торгівлі зазнала незначних змін, перш за все, за рахунок збільшення частки продовольчих товарів та зменшення обсягів експорту недорогоцінних металів. Однак ці товари все ще залишаються основою експорту України. Так в 2011 році а перше місце в структурі експорту України займають недорогоцінні метали та вироби з них, на другому місці знаходились продовольчі товари серед яких велику частку займали продукти рослинного походження. Мінеральні продукти займали третє місце, частка механічного обладнання, продукції хімічної промисловості та транспортних засобів становили відповідно 11%, 6,8% та 6,3%. Всі інші товари, які експортуються Україною, характеризувалися невеликими обсягами та загалом становили 9,6% від загального обсягу.

Для визначення товарної спеціалізації України в зовнішній торгівлі виберемо шість найбільш значущих груп товарів, які Україна імпортує та експортує. Для самого аналізу товарної спеціалізації було розраховано коефіцієнти внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації України (K_i^{GC}) для визначених груп товарів за формулою:

$$K_i^{GC} = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i} \cdot 100 \quad (2)$$

З огляду на результати розрахунків можна побачити, що з кожним роком Україна стає все більш імпортозалежною. Також неоптимістична ситуація спостерігається і в експортоорієнтованій галузі недорогоцінних металів та виробів з них, якщо K_i^{GC} за цією продукцією в 2001 році дорівнював 78,23% то вже к 2010 року цей показник знизився на 16,7% і склав 61,53%. Це означає, що більш дешева і конкурентоспроможна продукція з інших країн витісняє вітчизняних виробників зі світового ринку.

Головними причинами того, що у багатьох груп товарів коефіцієнт K_i^{GC} в 2010 році від'ємний, є відсутність в Україні нового модернізованого, інноваційного обладнання, нових технологій, що дозволило б значно покращити якість продукції, її конкурентоспроможність на українському та міжнародних ринках, збільшити швидкість випуску продукції, зменшити витрати на брак і робочу силу, зменшити забруднення навколишнього середовища, подовжити життєвий цикл товару. Україна потребує інвестицій в сферу промисловості саме для заміни старого обладнання. Підтримка експортоорієнтованих галузей поступово призведе до економічного зростання України. Отже, експортоорієнтованими групами товарів в Україні є недорогоцінні метали та вироби з них та продовольчі товари. Їх загальна частка в структурі експорту складає 53%.

Співставлення даних свідчить про спеціалізацію України на експорті сировинної продукції, а саме продукції сільського господарства та металургії. За цими товарними статтями Україна виступає чистим експортером. Наведена теза підтверджується також розрахованими коефіцієнтами внутрішньовидової міжнародної спеціалізації та експортної спеціалізації.

Слід наголосити, що такий формат міжнародної спеціалізації не відповідає стратегічним пріоритетам України, а відтак постає проблема дослідження шляхів реструктуризації експортно-імпортних потоків із збільшенням питомої ваги наукомісткої продукції. Реалізувати зазначену мету можливо за рахунок впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національного господарства.

Аналіз офіційних статистичних звітів показав, що включення національної економіки до системи міжнародного трансферу технологій через активізацію міжнародної торгівлі та інвестиційної діяльності, не дає бажаного результату в сфері інноваційно-інвестиційного розвитку країни, що обумовлено як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Враховуючи це, при розробці й реалізації державної політики в сфері підвищення рівня національної конкурентоспроможності слід, на нашу думку, робити акцент на розвиткові власного інноваційного потенціалу. Проте дослідження показало, що внутрішні джерела інноваційного розвитку також поступово деградують, в тому числі під тиском дії ефекту заміщення. Зазначені тенденції обумовлюють необхідність суттєвого вдосконалення державної інноваційно-інвестиційної політики, яка повинна враховувати абсолютні та порівняльні конкурентні переваги національної економіки та тенденції загальносвітового економічного та науково-технічного розвитку.

Аналіз показників розвитку міжнародних економічних відносин показав, що сучасна структура й динаміка світового господарства констатує одночасне функціонування суспільств різних типів. Це свідчить про нерівномірність протікання в часі й просторі процесів інтернаціоналізації, соціально-економічного й науково-технічного розвитку, а відтак, зазначена тенденція обумовлює структуру системи міжнародного поділу праці. За цих умов забезпечення конкурентоспроможності національних економік можливе тільки за умов стимулювання розвитку інноваційної сфери.

Разом з тим, слід зазначити, що останні роки характеризуються збільшенням темпів інвестування в основний капітал, що за умов виваженої макроекономічної політики може стати в подальшому не тільки джерелом розширеного виробництва, а й прогресивних структурних змін в економіці. Динаміка показників функціонування економіки останніх років дозволяє зробити припущення, що економічний розвиток України стримується не стільки недостатніми обсягами інвестування, скільки недосконалістю механізмів впливу на ринкові інститути регулювання інвестиційних потоків. Як результат, у промисловості переважна частина інвестицій орієнтується на експорт продукції паливно-сировинних галузей, металургії та первинної обробки металу, видобування енергетичних матеріалів, виробництво й розподіл електроенергії, газу та води. У технологічній частині капітальних вкладень домінує 3-й технологічний уклад і лише близько 10% складає 4-й технологічний уклад.

Таким чином, для підвищення міжнародної технологічної конкурентоспроможності України необхідно оцінити наявну систему взаємозв'язків між чинниками та показниками інноваційно-інвестиційного розвитку для вироблення ефективних заходів державної політики щодо інноваційної реструктуризації національної економіки.

Список використаної літератури

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 275 с.
2. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: Монографія./ Я. Б. Базилюк. — К.: НІСД, 2002. — 132 с.
3. Білорус О. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білорус, Ю. Мацейко // Економічний часопис XXI. — 2002. — № 9. — С. 7—13.
4. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. — К.: Основи, 2003. — 240 с.
5. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення. —К.:НІСД, 2011. — 54 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/restrukt-30659.pdf>
7. Гальвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гальвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. — 1998. — № 3. — С. 67—77.
8. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — С. 324.
9. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. — К., 1998. — С. 389

О. Bezzubchenko

**PECULIARITIES OF FORMING AND FUNCTIONING OF NATIONAL
UKRAINIAN COMPETITIVENESS MODEL' ELEMENTS**

The article analyzes the main macroeconomic indicators of the Ukrainian economy, dynamics of international competitiveness in some commodity groups of Ukraine's exports to define features of the formation and functioning of the model elements of the national competitiveness of Ukraine.

УДК 331.526

С. П. Калініна

**ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА МІКРОРІВНІ**

Статтю присвячено дослідженню механізму кадрового забезпечення і управління персоналом підприємства, який би відповідав вимогам швидкої реалізації нових наукових, технічних, організаційних і економічних ідей в практику діяльності підприємства, а також апріорі забезпечував успішну його реструктуризацію.

Ключові слова: реструктуризація, зайнятість, управління персоналом, кадрова політика, мотивація персоналу, стимулювання персоналу.

Реструктуризація підприємства як основний напрям реструктуризації зайнятості на мікрорівні передбачає докорінні зміни в усіх його ланках – виробництві, фінансах, кадрах тощо. Ці зміни мають здійснюватись комплексно. Запровадження виробництва нових товарів і послуг лише тоді дасть позитивні результати, коли будуть по-новому

налагоджені фінансові потоки, відповідним чином розподілена відповідальність між підрозділами, запроваджена адекватна система мотивації тощо [3, с.226].

Центральною складовою реструктуризації підприємства є кадрова перебудова. Мета її – привести у відповідність людський чинник підприємства із новими цілями і завданнями, які воно вирішує в перехідних умовах.

Кадрова реструктуризація характеризується кількісною і якісною складовою. Кількісна складова пов'язана зі зміною потреби підприємства в персоналі в процесі реструктуризації. З одного боку, доводиться звільнювати частину персоналу з багатьох причин. Це, зокрема, падіння обсягів виробництва, припинення випуску застарілих видів продукції, небажання певної групи працівників враховувати труднощі реструктуризації, опір змінам, що відбуваються. З іншого боку, виникає потреба у наборі нових працівників – маркетологів, фахівців з продажу і збуту, із зовнішньоекономічної діяльності, фінансистів, окремих груп робітників [3, с.231]. Одночасно найом персоналу означає додаткові витрати, пов'язані з адаптацією нового працівника, недосягненням максимуму продуктивності в період трудової адаптації, проблемами, що містяться в психологічній сфері, сфері професійної взаємодії тощо. При цьому залишається ймовірність помилки при відборі працівника і звільнення знову прийнятого працівника при після всіх витрат.

Необхідно також зазначити, що соціальна стабільність є чинником успішності здійснюваних реформ і забезпечення прибутковості підприємства в теперішній і майбутній періоди.

Постає питання розробки такого механізму кадрового забезпечення і управління персоналом підприємства, який би відповідав вимогам швидкої реалізації нових наукових, технічних, організаційних і економічних ідей в практику діяльності підприємства, а також апіорі забезпечував успішну його реструктуризацію.

Дослідження змісту, взаємодії і взаємовпливу трьох моделей управління людськими ресурсами – західної (США), східної (Японія) і європейської, - з урахуванням практики управління, що склалась в колишньому СРСР і в Україні, дозволила сформулювати основні принципи концептуального підходу до управління людськими ресурсами підприємства, використання якого створює підґрунтя для сталого розвитку організації (підприємства) і забезпечує гнучкість вирішення виробничих завдань, найактуальнішим з яких є реструктуризація підприємств і корпоративних структур як засіб забезпечення їх конкурентоспроможності в ринкових умовах (рис. 1).

Концептуальний підхід до управління людськими ресурсами організації (підприємства) є похідною від сучасного універсального підходу до управління персоналом (див. рис. 1)

Довготривалі зв'язки працівників з організацією. Зі зростанням тривалості цих зв'язків збільшуються можливості оптимізації системи управління персоналом. В Японії це реалізується в рамках системи довічного найму, а в провідних корпораціях США і Західної Європи (IBM, General Electric, Isthmian Kodak, HP, Rolls Royce, Siemens) довготривалі зв'язки стимулюються відповідними матеріальними і моральними методами.

Комплексний, всебічний і постійний вплив на персонал. Цей вплив не обмежується виробничою сферою, а має постійно охоплювати всі сторони життя працівників підприємства (родина, побут, культура, медицина, освіта, відпочинок і т.п.), ідентифікувати працівника з організаційною системою підприємства і відповідно, підвищувати ефективність управління персоналом.

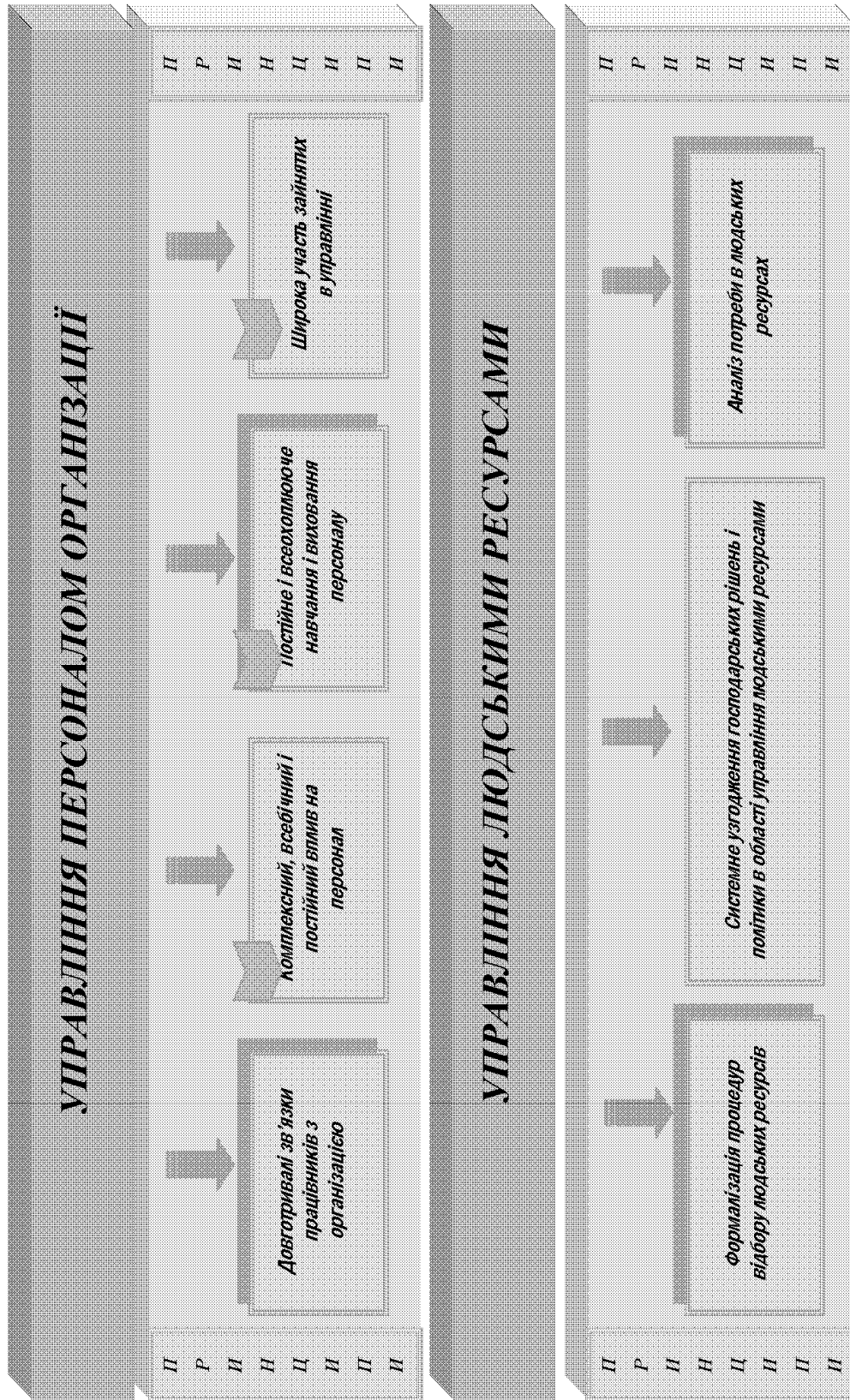


Рис.1. Концептуальний підхід до управління людськими ресурсами організації (підприємства)

Постійне і всебічне навчання і виховання персоналу. Високі темпи науково-технічного прогресу обумовлюють зростаючу швидкість «амортизації знань». Тому необхідним є постійне внутрішньофірмове навчання, підготовка і перепідготовка на всіх рівнях. Метою соціального виховання працівників є залучення їх до філософії компанії, корпоративної культури, тобто створення соціально-психологічних мотиваторів праці.

Широка участь зайнятих всіх рівнів в управлінні. Ця участь має різні форми: від делегування працівників до вищих органів управління до самоуправління на робочих місцях. Залучення працівників до роботи у вищих органах управління корпораціями – раді директорів, наглядовій раді – знайшло найбільше розповсюдження в країнах Західної Європи. Самоуправління, яке як принцип управління персоналом виникло в Японії і зараз використовується в багатьох країнах світу, має прояв в тому, що виконавцю на будь-якому робочому місці надається право самостійно здійснювати планування, організацію, контроль і регулювання виробничого процесу. Він може самостійно (в рамках своєї компетенції) приймати і реалізовувати рішення з метою оптимізації своєї праці.

Концепція такого механізму, запропонована автором і підтверджена авторським свідомством, отримала назву «Концепція комплексної програми управління людськими ресурсами крупного промислового підприємства», оскільки основу економіки промислово розвинутого Донецького регіону складають саме зазначені суб'єкти господарювання. Ця програма має універсальний характер, її конкретний зміст залежить від задач, які стоять перед підприємством на даному етапі.

Основоутворюючою ідеєю розробки Комплексної програми управління людськими ресурсами є визнання економічної доцільності капіталовкладень у залучення персоналу, підтримку його працездатності, навчання і підвищення кваліфікації, створення умов для більш повного виявлення можливостей і здатностей, закладених в працівникові. Основною теоретичною посилкою запропонованої Концепції є розгляд найманих працівників як ключового ресурсу виробництва і відмова від уявлень щодо робочої сили як щодо ресурсу, освоєння якого не вимагає грошових коштів і організаційних зусиль з боку роботодавця.

Комплексна програма управління людськими ресурсами крупного промислового підприємства має охоплювати всі процедури роботи з людськими ресурсами промислового підприємства і включати програми «Кадрова політика», «Мотивація і стимулювання персоналу», «Розвиток персоналу», «Оцінка і атестація персоналу» (рис.2).

Розглянемо зміст вказаних програм.

Програма «Кадрова політика». В рамках програми «Кадрова політика» мають бути розроблені механізми планування чисельності персоналу, відбору і найму персоналу.

В умовах підвищення вимог до якості робочої сили з боку роботодавців, відсутності єдиних стандартів освіти лише конкурсний відбір кадрів (рис.3) є засобом забезпечення безпеки підприємства стосовно персоналу, що наймається. При цьому організацію цікавлять не тільки професійні знання і вміння претендента а й його ділові і особистісні риси як умова успішної і ефективної роботи на підприємстві. Оцінка профпридатності претендента має здійснюватись на основі тестування професійних знань, необхідних для роботи на конкретній посаді, а також шляхом визначення ділових і особистісних характеристик претендентів.

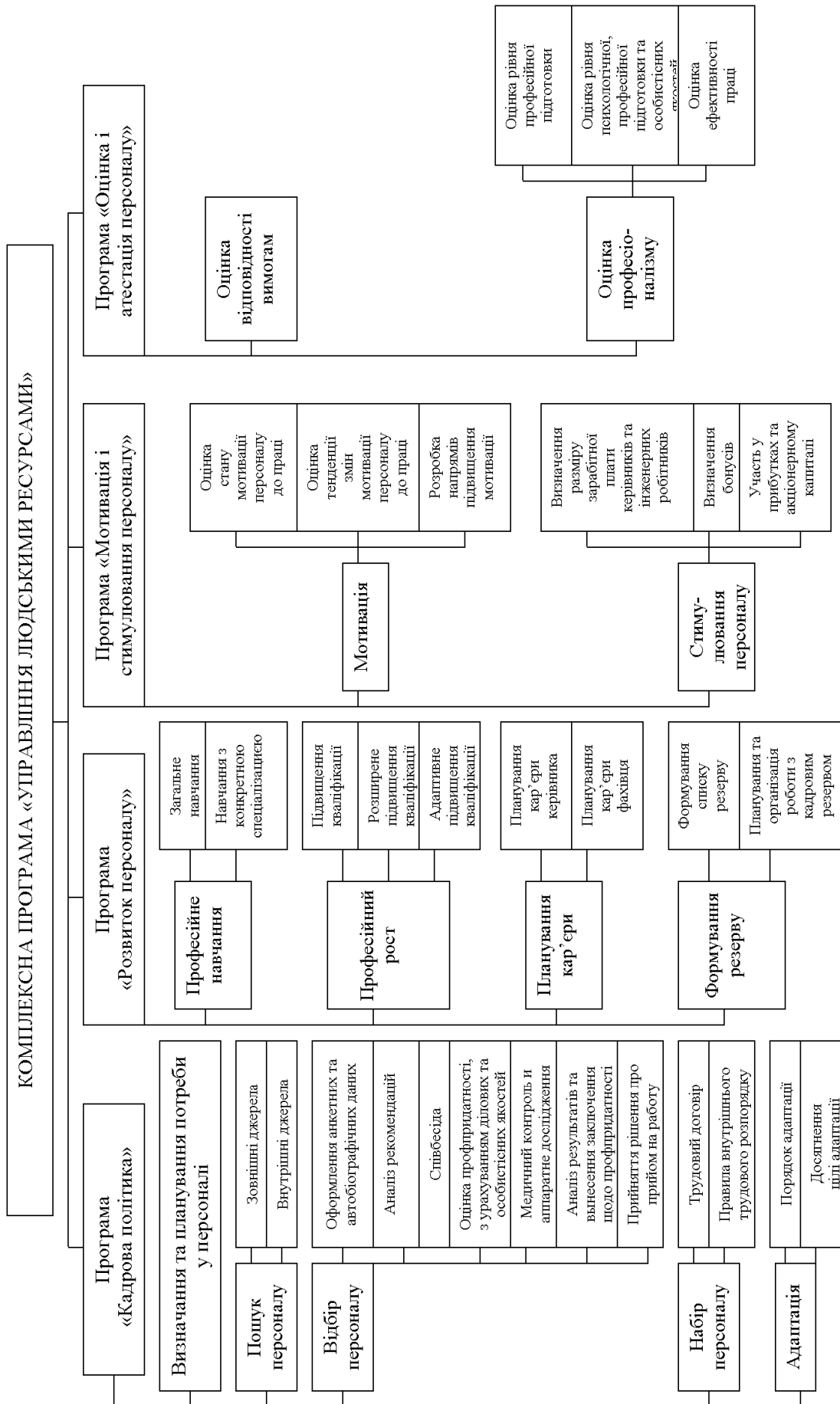


Рис. 2. Комплексна програма управління людськими ресурсами крупного промислового

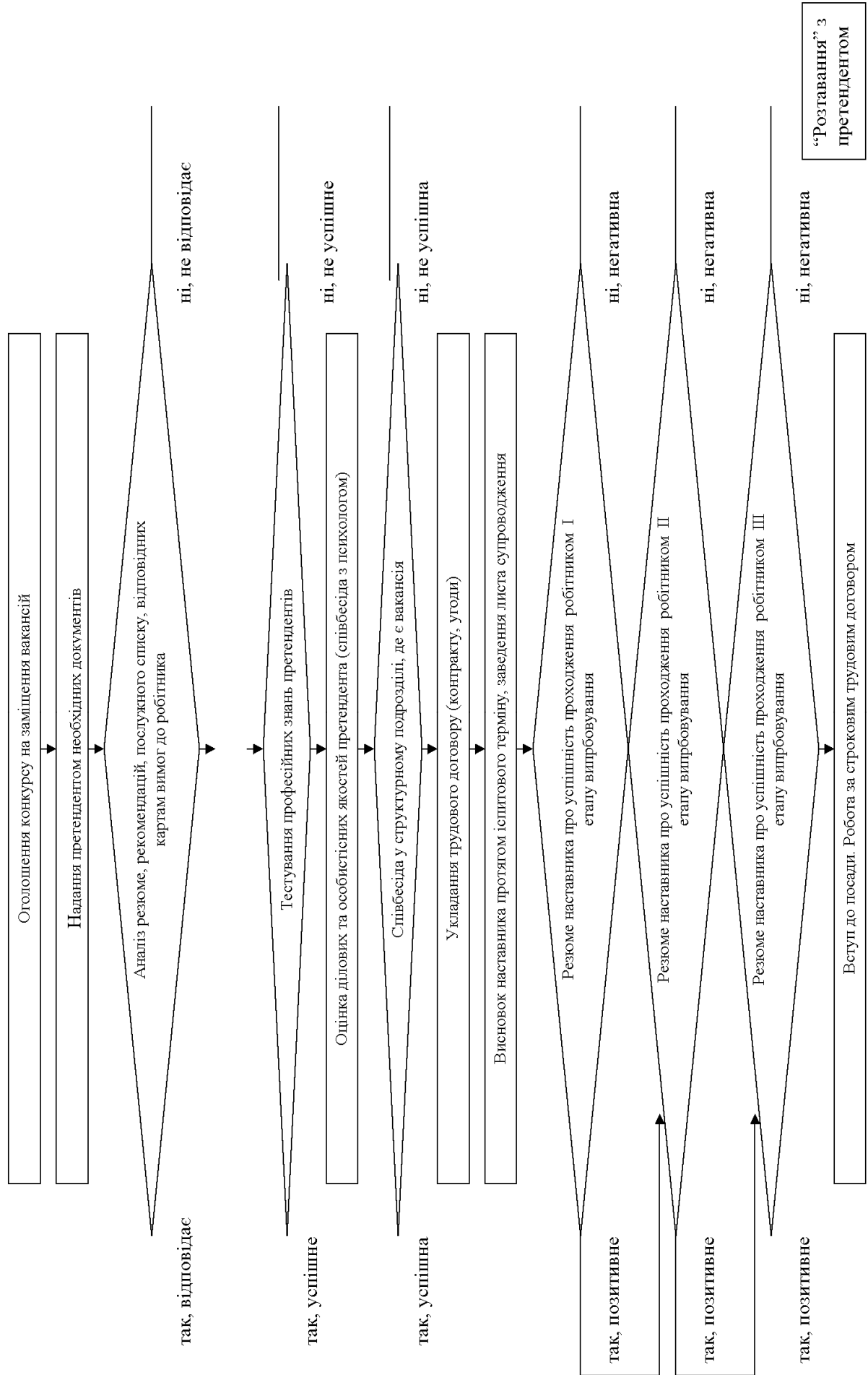


Рис. 3. Механізм відбору кадрів програми «Кадрова політика» Комплексної програми управління людськими ресурсами крупного промислового підприємства

Для забезпечення об'єктивності і оперативності тестування професійних знань і визначення ділових і особистісних характеристик претендентів оцінка має здійснюватись з використанням комп'ютерних програм. Умовою швидкого і органічного входження прийнятого на підприємство працівника в свою нову і організаційну роль має стати спланована і добре організована процедура адаптації. Вона має представляти собою систему заходів із введення працівника в організацію (знайомство з історією підприємства, сучасним розвитком, програмами роботи з персоналом, вимогами охорони праці і техніки безпеки і т.д.), введення в підрозділ (знайомство зі структурою і задачами підрозділу і його співробітників, способами зовнішніх і внутрішніх комунікацій і т.д.), введення на посаду (ознайомлення з посадовими обов'язками і правами, правилами використання техніки, що надається і засобів зв'язку, розробка плану розвитку працівника і т.д.).

Програма «Розвиток персоналу». Програма «Розвиток персоналу» (рис.4) на крупному промисловому підприємстві має передбачати роботу за наступними напрямками:

- професійне навчання;
- підвищення кваліфікації (в т.ч. розширювальне і адаптовне);
- планування кар'єри керівників і фахівців;
- формування резерву (формування складу резерву і організація роботи з кадровим резервом).

Ефективним засобом стабілізації трудового колективу, підвищення його трудової і творчої активності є робота з планування кар'єри фахівців. В рамках програми «Розвиток персоналу» має бути розроблено Положення щодо планування і розвитку кар'єри фахівців і керівників, що передбачає побудову індивідуального плану розвитку кар'єри на основі виявленого в ході соціологічного опитування значення ціннісно-мотиваційного змісту кар'єри для кожного опитаного фахівця. В плані розвитку кар'єри мають бути відображені заходи щодо навчання, стажування, підвищення кваліфікації спеціаліста.

Формування кадрового резерву забезпечує стабільність в роботі окремих ланок і всього підприємства в цілому, спадковість прийомів і методів управлінської праці, має значний мотиваційний ефект. Процес формування кадрового резерву і робота з ним має здійснюватись на підприємстві в декілька послідовних етапів:

1. Визначення кількісного і посадового складу резерву.
2. Попередній відбір претендентів до кадрового резерву (за підсумками атестації, матеріалами особових справ, результатами співбесіди з кандидатом).
3. Вивчення, оцінка, відбір кандидатів до резерву (на основі розробленої оцінювальної таблиці професійно значущих якостей претендента, висунутого в резерв).
4. Підготовка кадрового резерву (шляхом навчання, відрядження на передові підприємства з метою обміну досвідом, стажування на посаді і т.і.).

Програма «Мотивація і стимулювання персоналу». В рамках програми «Мотивація і стимулювання персоналу» (рис.5) має бути проведене соціологічне дослідження «Проблеми мотивації праці працівників», яке дозволило б всебічно оцінити діючий на підприємстві мотиваційний механізм і стан мотивації праці. Зокрема, опитування має виявити стан морально-психологічного клімату в колективі, ступінь задоволеності працівників системою соціального захисту на підприємстві, мотивацію працівників до навчання і розвитку і т.д.

З метою створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень в сфері трудової мотивації персоналу пропонується використовувати метод мотиваційного моніторингу, тобто систему постійного відслідковування стану мотивації трудової діяльності працівників підприємства.

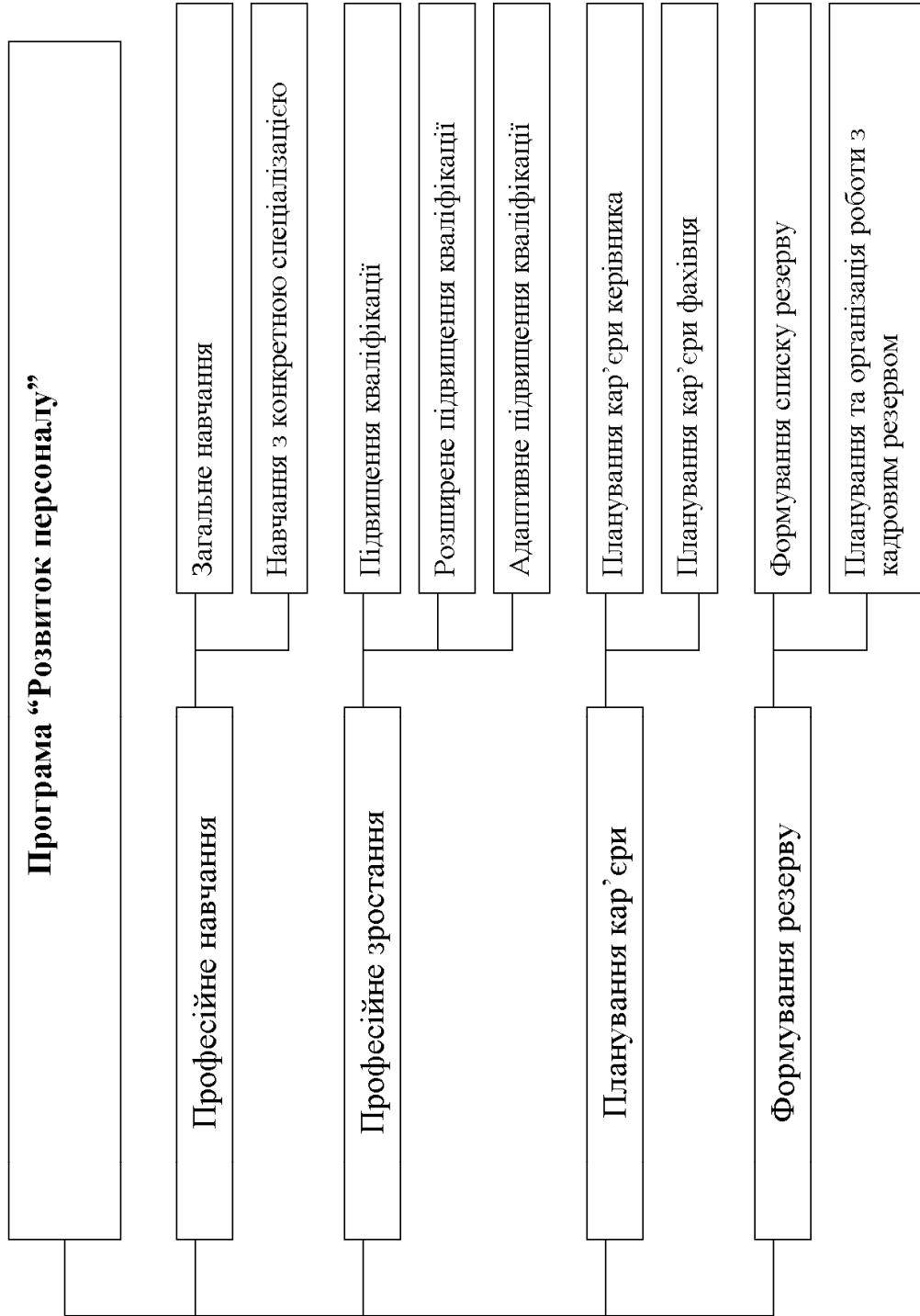


Рис. 4. Програма «Розвиток персоналу» Комплексної програми управління людськими ресурсами крупного промислового підприємства

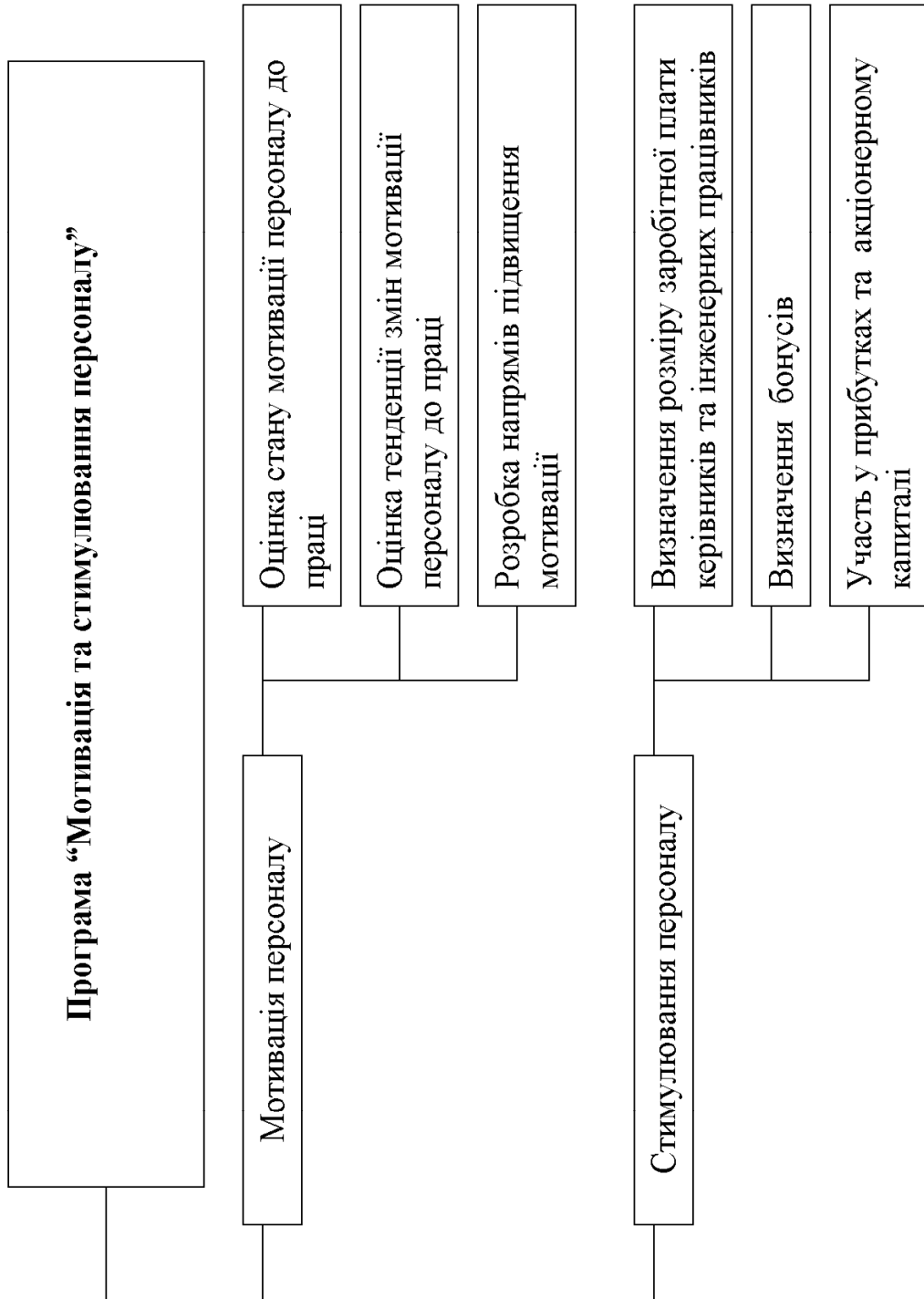


Рис. 5. Програма «Мотивація і стимулювання персоналу» Комплексної програми управління людськими ресурсами крупного промислового підприємства

Моніторинг трудової діяльності має здійснюватись за наступними напрямками:

1. Характеристика умов трудової діяльності.
2. Якість і розвиток трудового потенціалу.
3. Матеріальне і моральне стимулювання персоналу.
4. Оцінка персоналу.
5. Рівень життя працівників підприємства і їх соціальних захист.
6. Трудова активність працівників.
7. Інноваційна діяльність і відношення до нововведень.
8. Внутрішня мотивація працівників.
9. Соціально-психологічний напрям дослідження.

З метою дослідження динаміки показників, що використовуються при оцінці мотивації персоналу підприємства, 1 раз на рік пропонується проводити анкетування з використанням розгорнутих варіантів анкети щодо дослідження трудової мотивації керівників, фахівців, службовців і робітників. Для проміжного контролю мотиваційних характеристик рекомендується проведення періодичних досліджень (3-4 рази на рік) за «полегшеними» методиками.

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без використання сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Оплата праці в теперішній час залишається провідним мотивом трудової діяльності. Основою виконання заробітної платою своєї стимулюючої функції є справедлива оцінка праці, що враховує трудовий вклад працівника в досягнення кінцевих результатів трудової діяльності, досвід, професіоналізм працівника, об'єктивні умови середовища, в якому доводиться виконувати роботу.

Вирішити проблеми справедливої оцінки і оплати праці має система стимулювання персоналу, заснована на врахуванні індивідуального вкладу працівника у загальні результати роботи. Має бути розроблена факторно-критеріальна модель оцінки праці робітників, фахівців і керівників, єдина тарифна сітка для оплати праці, система бонусів і участі у прибутках і акціонерному капіталі. Рівень тарифної ставки працівника має визначатись за спеціально розробленою шкалою в залежності від значення коефіцієнту оцінки праці, розрахованого на основі вагомості кожного із факторів оцінки праці, що враховується, і значущості критеріїв (низькі, середні, високі результати праці) кожного фактора. Таким чином, забезпечується тісне пов'язування результатів праці працівників з його оплатою.

Основою побудови рейтингу працівників для визначення «передовиків», що отримують право на отримання бонусу – додаткової винагороди, яка виплачується працівникові за результативну роботу, - є коефіцієнти оцінки праці робітників. Конкретний розмір бонусу має залежати від середнього тарифного заробітку за півріччя і розміру безперервного стажу на підприємстві.

За підсумками роботи за рік має здійснюватись виплата працівникам додаткової винагороди за системою участі в прибутках, позитивний ефект застосування якої проявляється в:

- підвищенні продуктивності праці, рентабельності, покращенні трудової дисципліни;
- стабілізації колективу, зниженні напруженості в трудових відносинах;
- зацікавленості працівників у дотриманні інтересів підприємства.

Програма «Оцінка і атестація персоналу» (рис.6). Оцінка персоналу як найважливіша ланка системи управління людськими ресурсами покликана покращити використання кадрів, стимулювати трудову діяльність за рахунок забезпечення більш тісного ув'язування оплати праці з її результатами, формувати позитивне відношення до праці.

Для проведення атестації персоналу має бути розроблена автоматизована програма атестації з розширеною базою питань, що відображають теоретичні і практичні аспекти трудової діяльності за кожною посадою. Автоматизація процедури атестації забезпечить швидкість і об'єктивність оцінки, можливість одночасного тестування професійних знань декількох атестуємих. Особливістю системи атестації персоналу є оцінка ділових і особистісних якостей фахівців, на основі чого надаються рекомендації щодо зарахування до кадрового резерву, усунування виявлених недоліків.

Реалізація заходів Комплексної програми управління людськими ресурсами на крупному промисловому підприємстві дозволить здійснювати роботу з управління персоналом на планомірній основі у відповідності до напрямків стратегічного розвитку підприємства.

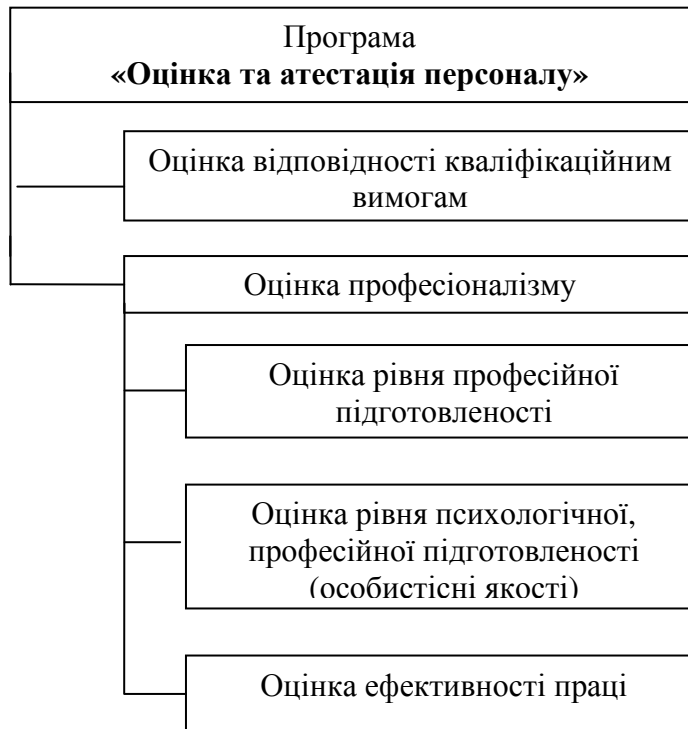


Рис. 6. Управління людськими ресурсами

Як зазначалось вище, запропонована Концепція програми управління людськими ресурсами має універсальний характер, конкретний зміст Комплексної програми УЛР залежить від задач, які стоять перед підприємством на даному етапі.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що реалізація концепції комплексної програми управління людськими ресурсами на великих промислових підприємствах дозволяє забезпечити вирішення питань сталого розвитку підприємств як основи реструктуризації зайнятості на мікрорівні.

Список використаної літератури

1. Калинина С.П. Богатство предприятия – его люди // Меркурий. Всеукраинский деловой журнал. №4 (172), апрель 2005г. – С. 58-60.
2. Kalinina S.P., Lukianchenko N.D. Organisation models for Human Resources Management // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов.– Донецк, 2000. – С. 68.
3. Перехідна економіка: Підручник / В.М.Геець, Є.Г.Панченко, Е.М.Лібанова та ін.; За ред. В.М.Гейця. - К.: Вища шк., 2003. – 591с.

4. Петрова І. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії // Україна: аспекти праці. №4, 2006. – С. 3-7

S. Kalinina

**PROGRAM AND PURPOSED APPROACH TO RESTRUCTURING OF
EMPLOYMENT IN THE MICRO-LEVEL**

The article investigates the mechanism of staffing and personnel management company that would meet the challenges of rapid implementation of new scientific, technical, organizational and economic ideas in the practice of business, as well as a priori ensured its successful restructuring.

Key words: restructuring, employment, personnel management, personnel policies, motivation of personnel, promotion staff.

УДК 338.33:669(477)(045)

Л.А. Кислова

**НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ В
КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАВДАНЬ ДЕРЖАВНО-
ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Систематизовано напрями диверсифікації стратегічних цілей металургійних компаній світу та інструменти їх реалізації, на основі чого розроблено структурну схему державно-приватного партнерства в сфері технологічної, продуктової та корпоративної диверсифікації металургійної галузі та окреслено напрями державного регулювання чорної металургії.

Ключові слова: диверсифікація, металургійні компанії, чорна металургія, державно-приватне партнерство.

Актуальність проблеми. Тенденція скорочення питомої ваги чорної металургії як у світовому виробництві, так і у виробництві провідних країн світу, найближчим часом не позначиться на українській економіці через відсутність внутрішніх ресурсів для стрімкого зростання інших галузей економіки. Металургійний комплекс і надалі відіграватиме важливу роль в економіці України, спираючись на потужний виробничий потенціал та сировинну базу. Але подальша його трансформація в напрямках модернізації та диверсифікації виробництва, оптимізації корпоративної структури та удосконалення державно-приватного партнерства є об'єктивно необхідною. Цю необхідність обумовлено, перш за все, слабкими конкурентними позиціями українських металургійних компаній на світовому ринку. Безперечно, модернізацію чорної металургії слід розглядати в контексті модернізації всієї економіки, але саме металургія, зберігаючи роль системоутворюючого фактору економічного зростання, є тісно інтегрованою до світового господарства і в цілому розвивається відповідно до глобальних світових тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку ринку чорних металів знайшли відображення в працях українських та зарубіжних вчених, таких як Ю. Адно [2], Є. Алаєв [3], М. Гриценко, В. Завьялов, В. Лісін [5], А. Локшин, Ю. Макогон, Т. Медведкін, Ю. Чентуков.

Дослідженню проблематики диверсифікації економіки, зокрема ролі сировинного сектору у формуванні та розвитку економіки країни присвячені роботи Ю. Адно [1], В. Амирова [4], Т. Орехової [6], R.Auty [7].

Виклад основного матеріалу. Українська металургія в ході ринкових реформ пройшла складний шлях від хаосу 90-х років через адаптаційний етап захисної реструктуризації. Головними чинниками, що визначили виживання металургії в перехідний період, виявились, по-перше, перетворення її в одну з головних експортних галузей української економіки, і, по-друге, динамічне формування нової організаційної структури і нового механізму управління виробництвом і реалізацією продукції на основі вертикальної інтеграції підприємств до багатопрофільних структур холдингового типу.

З виходом на світовий ринок на початку 90-х років український металургійний комплекс зіткнувся з низкою надзвичайно складних проблем, що визначали зміни світової економіки, особливо в перші роки нинішнього століття, які носять характер довгострокових глобальних тенденцій.

По-перше, світове господарство в 2000-ні роки пройшло етап якісно нового розвитку, важливим показником якого була висока економічна динаміка, в основному за рахунок бурхливого розвитку азійських економік. Досягнуто значного розвитку виробництва і споживання всіх основних металів, в першу чергу сталі. Якщо за період 1970-2000 років щорічне абсолютне виробництво сталі зростало в середньому на 1,2%, то за перші десять років нинішнього століття воно зросло майже на 64%. Зростання попиту викликало зростання цін на всі види металопродукції і, відповідно, основних видів металургійної сировини, що, в свою чергу, ще більше стимулювало зростання світових цін на кінцеву продукцію чорної металургії.

По-друге, виключно потужним чинником зростання галузі є екстенсивне господарське зростання Китаю, який демонструє щорічні темпи зростання ВВП на рівні 8-10%, промисловості -15-18%, металургії – 20-25%, та на частку якого приходиться близько половини світового виробництва сталі. Бурхливе економічне зростання Китаю спирається переважно на розвиток металомістких галузей індустріального сектору – будівництво, транспортне машинобудування, суднобудування, енергетику, металургію. Зростання металургійного виробництва значною мірою забезпечується за рахунок масштабного сировинного імпорту, за обсягами якого Китай також займає перше місце в світі. Попит на сировину формує не тільки Китай, але й сусідні країни динамічного розвитку, в першу чергу, Індія. Все це, в свою чергу, сприяло помітному зростанню цін на металопродукцію. Останніми роками китайська чорна металургія поступово змінює орієнтацію з внутрішнього ринку на світовий.

По-третє, одним з найважливіших чинників розвитку чорної металургії останнім часом стало помітне посилення процесів консолідації, як відображення загальносвітової тенденції глобалізації економіки. Чорна металургія до останнього часу істотно відставала від інших галузей за рівнем концентрації виробництва і зберігала значні резерви розширення масштабів консолідації і інтеграції потужностей, в тому числі на інтернаціональному рівні. Особливого динамізму процеси консолідації набули за останні 5 років, що відображає перегрупування сил на глобальному ринку металів за вказаними вище причинами (відносна стабілізація зростання світової економіки та посилення азійського фактору). При цьому можна відзначити посилення транснаціонального характеру консолідації, підтвердженням чого є виключно агресивна експансія компанії «Міттал Стіл». В перспективі також не виключається можливість масштабних транснаціональних злиттів і утворення в світовій чорній металургії декількох компаній, подібних до «Арселор-Міттал», поява якої у 2006 році призвела до створення ТНК з виробничим потенціалом близько 10% світових

потужностей виплавки сталі.

Одним з найважливіших рушійних факторів консолідації є забезпеченість сировиною, що в комбінації з існуючими виробничими потужностями забезпечить необхідну синергію розвитку бізнесу та зростання капіталізації компаній. Не виключено, що в найближчій перспективі провідними суб'єктами в процесах консолідації світової металургії стануть найпотужніші багатопрофільні сировинні компанії Бразилії та Австралії, на частку яких приходиться більш ніж третина світового виробництва та понад 70% експорту залізної руди. При цьому близько 40% видобутої в світі залізної руди споживає Китай, через що й надалі підтримуватиметься висока кон'юнктура на світовому ринку.

В таких умовах в найбільш сприятливому становищі мають опинитися і українські компанії з традиційною схемою вертикальної інтеграції, які сформували та зберегли власні сировинні дивізіони. Але, незважаючи на позитивні тенденції у зовнішньому середовищі, необхідною складовою подальшого сталого розвитку має стати диверсифікація національної металургійної галузі, яку доцільно реалізовувати в двох напрямках:

Продуктова диверсифікація – розширення асортименту металопродукції та підвищення її якісних характеристик;

Технологічна диверсифікація – нові технології, будівництво і модернізація підприємств.

Продуктову диверсифікацію слід розглядати в різномасштабних та взаємопов'язаних двох площинах. Основна частина продукції й надалі орієнтуватиметься на задоволення масового попиту в різних галузях економіки. В цьому секторі провідну роль відіграють сталь і чавун, що є основними традиційними матеріалами (близько 80%). Продуктовий сегмент спеціальної та якісної металопродукції має скласти 10-15%. І, нарешті, третій високотехнологічний сектор металургійного комплексу, пов'язаний з виробництвом «нових матеріалів» - спеціальних марок сталі, сплавів, композитних матеріалів, - для споживання в інноваційних виробництвах. Одним з важливих чинників в розвитку цих напрямків має стати висока частка витрат на НДДКР, а також необхідність взаємодії розробників та споживачів нових матеріалів у процесі їх створення.

Технологічна диверсифікація пов'язана з модернізацією виробничих потужностей та відбувається еволюційним шляхом. Основними напрямками в світовій практиці є підвищення компактності агрегатів та технологій, зниження питомих витрат, а також удосконалення якісних характеристик і різноманіття продукції за умов обов'язкового підвищення екологічної безпеки виробництва. Поки що диверсифікація української чорної металургії розвивається в таких напрямках:

модернізація виробничих потужностей діючих підприємств з повним металургійним циклом;

будівництво нових спеціалізованих підприємств передільного типу (міні-заводів);

розвиток виробництва продуктів з підвищеною доданою вартістю, так званих нішових продуктів, - труб великого діаметру, рейок, широкого листа тощо.

Диверсифікацію української металургії логічно розглядати у зв'язку з процесами модернізації галузі, які помітно прискорилися після перегляду російською стороною цін на природний газ у 2005 році, адже саме тоді українські металургійні компанії вимушені були динамічно ліквідувати технологічне відставання від світового рівня, накопичене за попередні періоди. Власне, ці технологічні зміни пом'якшили вплив кризової ситуації на національних виробників у 2008 році, інакше втрати ринкових позицій у глобальному середовищі були б більш масштабними.

З модернізацією логічно пов'язаний і процес інтернаціоналізації українського металургійного бізнесу. Участь українських компаній в процесах транснаціоналізації

обґрунтовується тим, що рівень глобалізації економічного життя за останнє десятиліття настільки виріс, що фактично диктує компаніям, незалежно від їхнього походження, міжнародні інвестиційні рішення на основі законів конкуренції (придбання закордонних активів холдингами «Метінвест» та «Індустріальний союз Донбасу»). Загальною причиною переходу до зарубіжного інвестування можна вважати глобальну конкуренцію, яка за умов досягнення певного корпоративного потенціалу і певного ступеня відкритості економіки спонукає компанії до розгортання виробничих операцій за кордоном в якості умови збереження і, тим більше, зміцнення конкурентних позицій. З цієї точки зору, вихід українського бізнесу на міжнародний рівень хоча і є дещо запізненным, але представляється цілком логічним. При цьому українські компанії розвиваються за траєкторією, відмінною від компаній навіть країн динамічного розвитку. Стрімке зростання українського бізнесу протягом останнього десятиліття багато в чому пояснюється більш високим стартовим рівнем технічного і організаційного розвитку, успадкованим від колишнього СРСР і високою адаптивністю до несприятливих умов. При цьому також можна відзначити агресивний характер українського металургійного бізнесу, який не лише купує активи за кордоном, але й розбудовує підприємства за кордоном, створюючи українські ТНК (наприклад, «Метінвест»).

Процес модернізації української металургії має низку серйозних обмежень. По-перше, на більшості напрямів українська металургія знаходиться на стадії типового наздоганяючого розвитку, тобто українські компанії терміново намагаються ліквідувати технологічне відставання, успадковане від СРСР. Модернізація цілком спирається на міжнародний досвід в сфері виробничих та управлінських технологій. Українські компанії, як правило, є технологічними модифікаторами і адаптерами, оскільки їх модернізацію спрямовано на покращення і адаптацію зарубіжних технологічних розробок. Серед головних причин цього варто назвати наступні:

відносно технологічне відставання від світового рівня, яке накопичувалося протягом попередніх 30-40 років, незважаючи на те, що окремі підприємства мали унікальні на ті часи технології;

скорочення фінансування НДДКР протягом останніх десятиліть і відповідно скорочення науково-дослідницького сектору (фундаментальної, галузевої, університетської науки) і деградація багатьох наукових установ, а також системи підготовки фахівців, що в комплексі знижує рівень та конкурентоспроможність вітчизняних інновацій;

істотний спад вітчизняного металургійного машинобудування, яке б забезпечувало поставки устаткування, в тому числі засобів автоматизованих систем управління та інформаційно-комп'ютерної техніки;

перевага в металургії відносно зрілих технологій, в яких динаміка інноваційних змін є досить низькою;

доступність та можливість здобуття сучасних технологічних інновацій на світовому ринку в умовах накопичення значних фінансових ресурсів від експорту протягом останніх років.

Саме тому, незважаючи на активну модернізацію останніх років, зберігаються наступні негативні прояви технологічного відставання в цілому по галузі:

серйозне – майже в чотири рази – відставання за рівнем продуктивності праці від металургії розвинутих країн навіть на провідних українських підприємствах;

низька ефективність використання сировини, наприклад наскрізний коефіцієнт паливно-енергетичних витрат в доменно-сталеплавильному переділі перевищує європейський рівень на 15%, при цьому питомі витрати основних матеріальних ресурсів: електроенергії в 2 рази, газу – в 2,5 рази вищі за усереднені показники чорної металургії країн ЄС [7, с. 118];

високий рівень екологічних забруднень: на частку металургійного комплексу приходиться близько 20% загальних шкідливих промислових викидів;

основою конкурентоспроможності української металопродукції на світовому ринку залишається порівняно низька вартість робочої сили.

По-друге, на майбутнє слід врахувати певну консервативність та обмеженість виникнення принципових технологічних новацій в металургійному виробництві. Основи сучасної чорної металургії сформувалися у другій половині XIX ст. Подальший розвиток галузі відбувався в межах традиційного технологічного ладу і є результатом еволюційних змін, незважаючи на наявність великої кількості локальних технологічних змін. Навіть винахід у минулому столітті таких важливих інновацій, як безперервне лиття сталі не призвів до змін фундаментального металургійного циклу «чавун-сталь-прокат». Тому у виробництві чорних металів навряд чи можна очікувати в найближчій перспективі радикальних технологічних проривів, здатних серйозно змінити усталені тенденції промислового випуску великотоннажної масової металопродукції з високим ступенем стандартизації. Крім того, базові металургійні технології вельми інерційні, а їх удосконалення пов'язано, як правило, з високими витратами. Найважливішим чинником стимулювання технологічних інновацій є ринковий попит і конкурентні позиції компаній. В якості ключових напрямів технологічних інновацій можна виділити наступні:

технологічні інновації, спрямовані на підвищення якісних та споживчих характеристик, а також розширення сортаменту металопродукції;

інновації, пов'язані з розвитком та розширенням інтегрованих систем управління;

інновації в сфері сировинного забезпечення, спрямовані, по-перше, на розвиток ресурсо- і енергозберігаючих технологій, по-друге, на розвиток нових методів розвідування і розробки мінеральних ресурсів, по-третє, на розширення методів утилізації та рециркуляції вторинних ресурсів;

інновації в сфері екології та зниження токсичності металопродукції, спрямовані в тому числі на зниження викидів відповідно до вимог Кіотського протоколу;

інформаційні проекти, спрямовані на розвиток попиту на нові види металопродукції.

Прикладом успішної диверсифікації можна, на нашу думку, визнати розвиток міні-металургії у виробництві сталі, тобто високоефективних спеціалізованих компактних підприємств на основі гнучкого використання існуючих технологічних переділів – електродугової плавки, безперервного лиття, прокатки, тощо. При цьому, звісно, зберігаються та порівняно успішно вирішуються конкретні завдання диверсифікації продуктового сортаменту та підвищення якості металопродукції, призначеної для високотехнологічних та інноваційних галузей.

По-третє, істотною проблемою української чорної металургії є помітна неоднорідність галузевої структури, суттєва диференціація підприємств за технічним рівнем та економічними показниками. Наслідком цього є диспропорція між інвестиційними потребами і інвестиційними можливостями. В галузі можна виділити три групи підприємств:

Перша група – комбінати-лідери (велика п'ятірка: «Азовсталь», Алчевський меткомбінат, «Арселор-Міттал», «Запоріжсталь», ММК ім. Ілліча, - з випуском понад 4 млн. тонн на рік), на частку яких приходиться 69,2% випуску металопродукції в Україні[5];

Друга група – комбінати повного циклу другого ешелону (підприємства з випуском від 1 до 4 млн. тонн на рік), їх інвестиційні можливості є меншими, отже вони можуть проводити модернізацію в умовах фінансової інтеграції до певних груп або за рахунок позикових коштів, що є можливим лише теоретично.

Третя група – підприємства якісної металургії з вузькою продуктовою спеціалізацією, які втратили внутрішній ринок і не змогли закріпитися на світовому. Для цієї групи головним ресурсом виживання має стати залучення зовнішніх джерел фінансування, в основному за рахунок інтеграції до великих холдингів.

Така структурна диференціація блокує можливості технологічної диверсифікації, спрямованої на модернізацію виробничих потужностей. Тому, незважаючи на динамічне зростання інвестицій, зберігається висока частка застарілих основних фондів.

Диверсифікація, як свідчить досвід розвитку світової металургії, в багатьох випадках є важливим чинником подолання економічних проблем компаній за рахунок розширення ринкового маневру і підвищення конкурентоспроможності. В розвитку даного напрямку можна відзначити два моменти. По-перше, природне прагнення компаній до саморозвитку – зростанню за рахунок нових профільних активів, і, по-друге, прагнення підвищити прибутковість бізнесу шляхом проникнення в нові більш привабливі сфери або шляхом виходу з неприбуткових активів. Корпоративна диверсифікація дозволить отримувати більш стабільні доходи, мінімізувати втрати в сферах основної діяльності в періоди криз та циклічних спадів.

І, нарешті, очевидно, що сучасні конкурентні переваги зміщуються в площину нових технологій, нових продуктів, нових форм бізнесу, тобто до сфери, де позиції українських металургійних компаній не є достатньо міцними. Ліквідувати це відставання можна лише шляхом розширення можливостей інноваційних напрямків в металургійному виробництві, переймаючи у світових лідерів технології виробництва і культуру бізнесу. В таблиці 1 систематизовано стратегічні цілі різних моделей корпоративного розвитку металургійних компаній світу.

Таблиця 1

Напрями диверсифікації стратегічних цілей металургійних компаній світу

Стратегічні цілі за обсягами ринку	Основні умови досягнення цілей	Стратегічні цілі за ефективністю	Основні умови досягнення цілей
Збереження частки ринку	Збільшення виробничих потужностей	Орієнтація на виробництво продукції з високою доданою вартістю	<ul style="list-style-type: none"> • Технологічні перетворення • Внутрішня реструктуризація
Збільшення частки ринку	Забезпечення сировинної бази	Зниження витрат	Перенос виробництва в країни з дешевими чинниками виробництва

В світовому металургійному бізнесі на основі дослідження світової практики можна виділити три моделі стратегії розвитку металургійних компаній (табл. 2)

Українські компанії попадають, в основному, до першої групи, а найближчим орієнтиром для українського бізнесу можуть стати компанії третьої групи.

Відмінністю українського сценарію диверсифікації є те, що протягом перших років реформ диверсифікація в металургії носила в багатьох випадках вимушений характер і була спрямована на виживання в умовах економічного спаду. При цьому диверсифікація фактично стала в той час важливим інструментом реструктуризації металургійного комплексу і формування нового корпоративного бізнесу.

В процесі вертикальної інтеграції та невизначеності інститутів зростаючих ринків компанії з метою мінімізації ризиків та оптимізації економічної діяльності вимушені були оточувати себе субпідрядними установами, суміжними структурами та

фінансовими посередниками.

По мірі ринкового реформування та інтеграції в світове господарство різко зросла роль транснаціоналізації, як одного з найважливіших напрямів диверсифікації бізнесу. Слід зазначити, що українська металургія виявилась фактично одним з лідерів глобальної інтеграції вітчизняної промисловості. Цьому й надалі сприятимуть наступні моменти:

По-перше, внаслідок лібералізації зовнішньої торгівлі стрімко зросла міжнародна економічна активність металургійних компаній, які й наразі, незважаючи на низку проблем, що виникли під час світової економічної кризи, мають непогані перспективи в глобальній економіці.

По-друге, в галузі домінує сучасний амбітний менеджмент, здатний не тільки наслідувати світові правила бізнесу в сфері фінансів, стандартів якості, маркетингу, транспортування, інформації, але й конкурувати з провідними світовими компаніями.

По-третє, оптимальні обсяги випуску металопродукції й надалі перевищуватимуть поточні внутрішні потреби, що об'єктивно буде сприяти пошуку нових товарних ніш за кордоном, в якості яких в параграфі 3.1 даної роботи визначено ринки країн Близького Сходу та Північної Африки. Крім того, істотні валютні накопичення, отримані протягом 2000-х років на зовнішніх ринках, активно інвестувалися в зарубіжні проекти.

Таблиця 2

Диверсифікація моделей стратегії розвитку металургійних компаній та інструменти для їх реалізації

	Екстенсивний розвиток		Інтенсивний розвиток
Тип металургійної компанії	Компанії країн з перехідною економікою	Західні компанії	Компанії розвинутих азійських країн
Головні стратегічні цілі	Збільшення частки ринку	Збереження частки ринку та скорочення витрат	Технологічне лідерство та скорочення витрат
Інструменти реалізації	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток сировинного сегменту для збільшення виробництва; • інвестиції у створення та модернізацію існуючих потужностей при нарощуванні абсолютних обсягів виробництва; • активні злиття і поглинання в окремих продуктивних сегментах. 	<ul style="list-style-type: none"> • злиття і поглинання потужностей в окремих продуктивних секторах, • реструктуризація бізнесу з метою підвищення його ефективності та конкурентоспроможності, • перенесення потужностей в країни з низькими витратами. 	<ul style="list-style-type: none"> • масштабні інвестиції в НДДКР, головним чином, в технологічні «ноу-хау», • вибіркові злиття і поглинання з метою розвитку технологій та розширення бізнесу, • аутсорсинг до країн з дешевою робочою силою
Основні ринкові продукти	Металопродукція порівняно простих переділів	металопродукція з високим ступенем готовності (високим рівнем доданої вартості)	диверсифікований сортамент продукції

Досвід розміщення виробництв за кордоном та утворення на території інших країн власності у вигляді філіалів або дочірніх компаній, крім того, дозволяє долати протекціоністські бар'єри. При цьому транснаціоналізація українського бізнесу є стимулом для залучення іноземних інвестицій, хоча б тому, що набуття найпотужнішими металургійними компаніями України статусу ТНК утворить принципово нову економічну, правову та іміджеву атмосферу, що допоможе підвищити рівень довіри до українського бізнесу загалом та усунути більшість звинувачень в позаконному характері його менеджменту.

В той же час події останніх років висвітлили нагальну необхідність втручання держави в економічні процеси шляхом впровадження промислової та структурної політики, як важливого чинника підвищення міжнародної конкурентоспроможності

металургійного виробництва. Особливої актуальності взаємодія між державними органами та бізнесом набуває в світлі останньої світової кризи, що негативно позначилася, насамперед, на реальному секторі економіки, а чорна металургія в результаті скорочення зовнішнього попиту та відсутності внутрішнього опинилася однією з найбільш постраждалих галузей. Металургійні компанії стали лідерами за масштабами термінових кредитних боргів, це спонукало до ревізії інвестиційних проектів з перспективою їх консервації чи відкладення терміну їх виконання на більш пізні періоди.

Висновок. В цих умовах найбільшої актуальності набувають наступні напрями державного регулювання чорної металургії:

фінансова підтримка виробників та споживачів металопродукції, особливо для компаній, що зітнулися з проблемою короткострокової нестачі ліквідності у зв'язку з падінням цін;

координація металургійного виробництва з суміжними галузями економіки (паливно-енергетичний комплекс, залізничний транспорт, машинобудування та будівництво) з використанням методу міжгалузевого балансу;

розвиток НДДКР та координація інноваційної політики в комплексі з виробництвом конструкційних матеріалів;

підтримка попиту шляхом розвитку внутрішнього ринку, яка може виражатися у спільному фінансуванні великих державних інфраструктурних проектів, протекціоністських заходах щодо захисту внутрішнього ринку від іноземного демпінгу, регулюванні цін і тарифів природних монополій;

підтримка і захист українських компаній на зовнішніх ринках, а також забезпечення сприятливих умов імпорту сучасного обладнання для модернізації українських підприємств;

підготовка професійних кадрів, в тому числі працевлаштування та перекваліфікація надлишкової робочої сили;

встановлення та затвердження нових технічних регламентів (стандартів) на продукцію та послуги галузі;

регулювання екологічного стану виробництва.

Більш системно модель державно-приватного партнерства представлено на рисунку 3.



Рис. 3. Структурна схема диверсифікації металургійної галузі України в контексті державно-приватного партнерства

Посткризовий період дозволить реально оцінити стан металургійного комплексу та скоригувати стратегію його розвитку. Діалог уряду та бізнесу має стати основою для розробки стратегічної програми економічного розвитку країни, яка дозволить змодельовати структуру української промисловості в перспективі та визначити в ній місце металургійного комплексу.

Список використаної літератури

1. Адно Ю. Модернизация и диверсификация металлургической отрасли России / [Отв. ред. В.Б. Кондратьев, Ю.Л. Адно].// Минерально-сырьевые ресурсы и экономическое развитие. Сборник научных трудов. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 167-184.
2. Адно Ю. Металлургия: новые тенденции глобального развития / [Отв. ред. С.В. Чебанов].// Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого совета ИМЭМО РАН и правления ИНСОП 10.12.2009. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С. 153-163.
3. Алаев Э.Б. Кризис в мировой металлургической промышленности / [Отв. ред. С.В. Чебанов].// Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого совета ИМЭМО РАН и правления ИНСОП 10.12.2009. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С. 112-121.
4. Амиров В.Б. Австралия: роль сырьевого сектора в диверсификации экономики / [Отв. ред. В.Б. Кондратьев, Ю.Л. Адно].// Минерально-сырьевые ресурсы и экономическое развитие. Сборник научных трудов. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 109-124.
5. Державна служба статистики України: [електронний ресурс]: офіційний сайт. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Лисин В.С. Стратегические ориентиры развития черной металлургии в современных условиях / В.С. Лисин. – М.: Экономика. – 2005. – 404 с.
7. Орехова Т.В. Напрями формування стратегічного партнерства у відносинах між Україною та ТНК// Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – Ч.1 – С. 117-124.
8. Auty R. Resources based industrialization: [showing the oil in eight developing countries]. / R. Auty // Clarendon press – Oxford UK. – 511 p.
9. Synthesis of four country case studies, the challenge of mineral wealth using resource endowment to foster sustainable development. – WB.: UNCTAD, ICCM – 2006. – 168 p.

L. Kyslova

AREAS OF DIVERSIFICATION OF FERROUS METALLURGY UKRAINE IN THE CONTEXT OF STRATEGIC OBJECTIVES PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Systematized ways to diversify the strategic goals of metallurgical companies in the world and tools of implementation, based on which the developed diagram of public-private partnership in technology, product and corporate diversification steel industry and outlined directions of state regulation of the steel industry.

Keywords: diversification, steel companies, steel, public-private partnership.

УДК 332.001.76

Н.В.Балабанова

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті досліджено проблеми розвитку інноваційної діяльності у Донецькому регіоні, досвід стимулювання інноваційного процесу розвинутих країн на державному рівні.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, державне регулювання, інноваційна активність, фінансування, стимулювання інновацій.*

Необхідність регулювання і стимулювання розвитку інноваційної діяльності як на національному, так і на регіональному рівнях, з одного боку, пов'язана із зростаючим значенням інновацій для стабілізації соціально-економічного розвитку суспільства і зміцнення національної безпеки, з іншого - зумовлена обмеженістю ринкових механізмів одержання і впровадження науково-технічних результатів.

Дослідження різних аспектів державного управління інноваційною діяльністю здійснили у своїх працях І. Ансофф, О.І. Амоша, І.В. Андел, Ю.М.Бажал, А.С.Гальчинський, В.М.Геєць, В.М.Коллонтай, М.Х.Корецький, В.І.Кравець, О.Є.Кузьміна, В.П.Мельник, М.Мескон, А.С.Музиченко, Л.Ф.Новікова, В.В.Радченко, С.Ф.Поважний.

Впровадження у виробництво нових технологій та розробок і взагалі розвиток інноваційної сфери, як свідчить світова практика, створює основу конкурентоспроможності національної економіки.

Стан інноваційної сфери України знаходиться на досить низькому рівні не тільки відносно країн-лідерів, таких як Японія, США, Китай, країни Євросоюзу, але і у порівнянні з рівнем інноваційного розвитку країн пострадянського простору.

Розвиток інноваційної сфери країни насамперед залежить від рівня інноваційного розвитку в регіонах. Згідно з результатами комплексної оцінки інноваційного розвитку за методикою, розробленою Є.В. Хановою, проведеною за такими показниками як фінансування інноваційної діяльності, матеріально-технічна база, показники інноваційної діяльності підприємств Донецька область має середній рівень розвитку інноваційної діяльності (табл. 1).

Сьогодні в Донецькому регіоні спостерігається існування ряду негативних явищ, подолання яких дозволило б реальному секторові збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції.

Аналіз інноваційної діяльності в промисловості Донецького регіону протягом 2000-2011 рр. (рис. 1) свідчить про його нестабільний розвиток та низький рівень інноваційної активності підприємств.

Частка підприємств, що здійснювали інновації, у 2011 р. становила 10,6 % загальної кількості, тоді як у 2002 р. майже 13 %. Питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації протягом 2000-2006 рр. мала тенденцію до зниження та склала 9,5% у 2011 р. проти 21,7% у 2000 р.

Одним із важливих показників, який характеризує рівень інноваційної діяльності є обсяг відвантаженої інноваційної продукції. За цим показником Донецька область є лідером, оскільки їй належить близько 50 %.

Таблиця 1

**Розподіл регіонів України за рівнем розвитку інноваційної діяльності
 на основі інтегрального показника [1]**

Рівні розвитку інноваційної діяльності			
Дуже низький $0 \leq I_{id} \leq 0,2$	Низький $0,2 \leq I_{id} \leq 0,4$	Середній $0,4 \leq I_{id} \leq 0,6$	Високий $0,6 \leq I_{id} \leq 10,8$
АР Крим Волинська Житомирська Закарпатська Кіровоградська Миколаївська Полтавська Рівненська Сумська Тернопільська Херсонська Хмельницька Черкаська Чернівецька Чернігівська	Вінницька Луганська Львівська Одеська Івано-Франківська	Дніпропетровська Донецька Запорізька Харківська	Київська

Проте частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової протягом 2004-2011 рр. стабільно не перевищує 5,9 % (23% у 2000 р.).

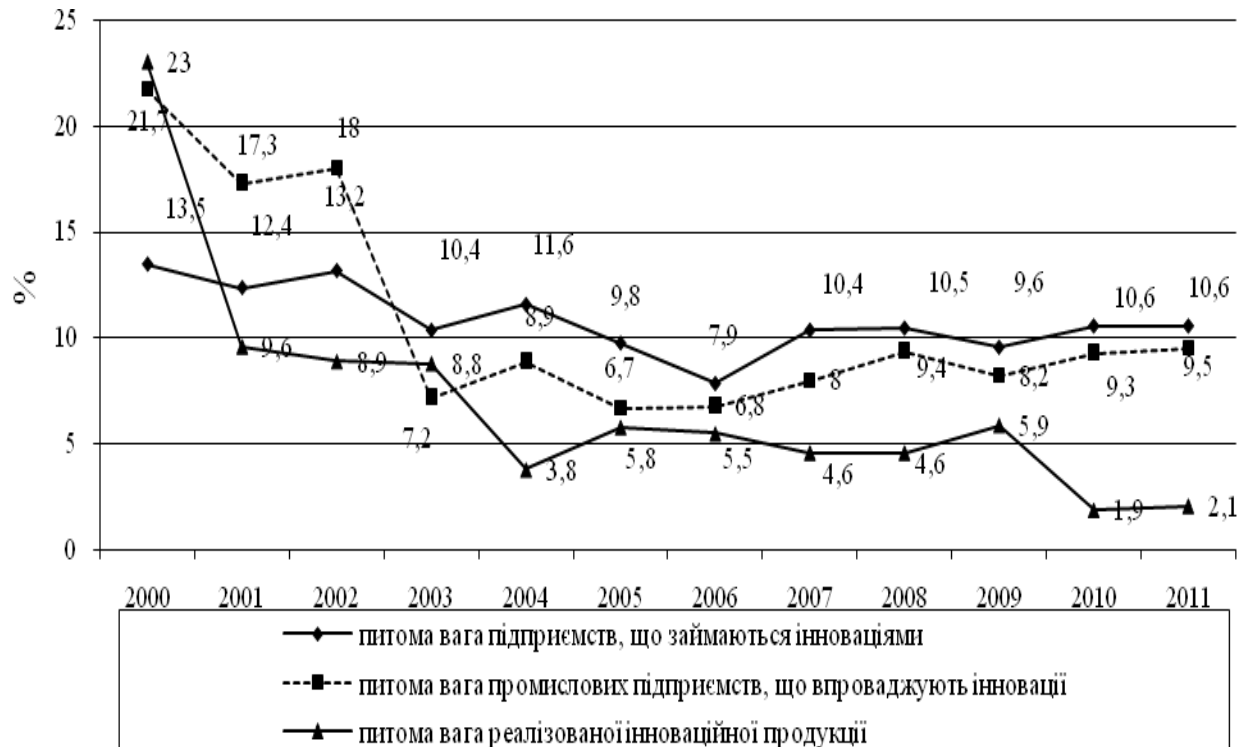


Рис. 1. Динаміка показників інноваційної активності підприємств Донецького регіону, 2000-2011 рр., % [2]

Кількість впроваджених нових прогресивних технологічних процесів у 2011 р. порівняно з 2005 р. зменшилась на 12%, кількість освоєних нових видів продукції у виробництві скоротилася на 17%, у порівнянні з 2010 р. виросла на 15% (з 124 найменувань у 2010 р. до 143 – у 2011 р.).

Таблиця 2

Динаміка упровадження інновацій на промислових підприємствах за видами, 2005-2011 рр. [2]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
упроваджено технологічних процесів	90,00	54,00	52,00	114,00	74,00	70,00	79,00
в т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	43,00	29,00	36,00	54,00	43,00	42,00	33,00
%	47,78	53,70	69,23	47,37	58,11	60,00	41,77
освоєно виробництво нових видів продукції	172,00	132,00	80,00	150,00	132,00	124,00	143,00
в т.ч. нові види техніки	68,00	53,00	39,00	49,00	36,00	41,00	46,00
%	39,53	40,15	48,75	32,67	27,27	33,06	32,17

Спостерігаються негативні тенденції у чисельності наукового потенціалу країни. Відбувається невинне скорочення числа науково-технічних співробітників (рис.2). Якщо у 2000 р. кількість науковців складала 9996 осіб, то у 2011 р. – 5890, тобто зменшення за 11 років склало більше 40 %.

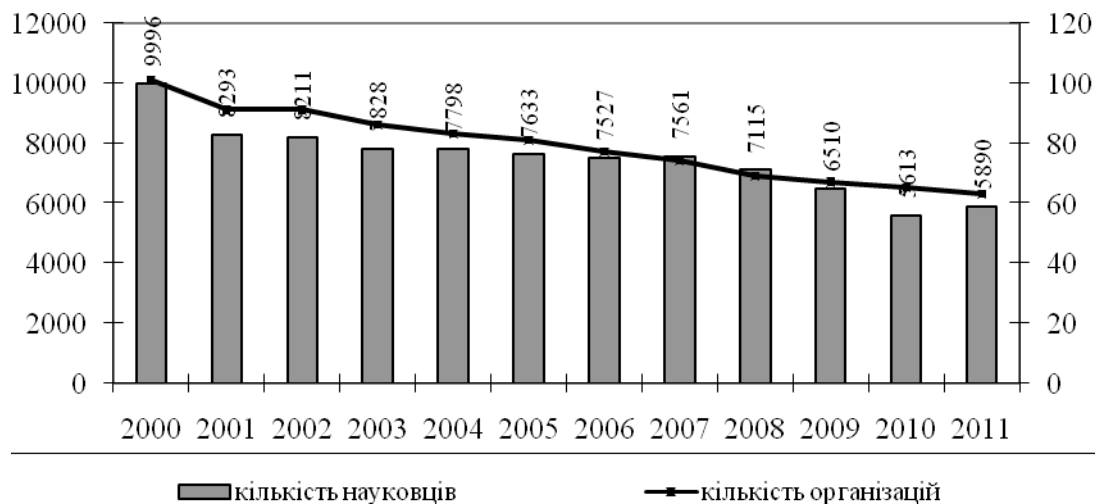


Рис. 2. Динаміка організацій, що виконують наукові дослідження та розробки, 2000-2011 рр.,[2]

Розвитку інноваційної діяльності українських підприємств перешкоджають фінансові чинники, що, насамперед, пов'язано з браком коштів. Щороку витрати суб'єктів господарювання на інноваційну діяльність збільшуються, але рівень інновативності продукції залишається досить низьким. Ця тенденція характеризується тим, що незважаючи на збільшення фінансових потоків в інноваційну діяльність, власних фінансових ресурсів підприємств все одно не достатньо.

Протягом 2000-2008 рр. спостерігається стійка тенденція до збільшення витрат на інновації (за виключенням 2006 р.) з її відновленням у 2011 р. після кризових 2009-2010 рр. (рис.3). Загальний обсяг витрат на інновації у промисловості у 2011 році становив 2391,3 млн. гривень (проти 467,6 млн. грн. у 2000 році) або шосту частину загального обсягу по Україні [2].

Дослідження джерел фінансування інноваційної діяльності показали, що на сьогодні основним джерелом фінансування інновацій у промисловості Донецького

регіону залишаються власні кошти підприємств. У 2011 році їх питома вага в цілому за регіоном склала 71%, при цьому підприємства вугільної, металургійної, хімічної промисловості та машинобудування фінансували інноваційну діяльність виключно за рахунок власних коштів. На кредити банків в цілому припадало близько 29% всіх витрат, а в електроенергетиці частка цього джерела досягла 88%. Сума бюджетних коштів, використаних для фінансування інноваційної діяльності, склала 3,2 млн.грн., або 0,1% всіх витрат.

Отже, суттєвою проблемою залишається низький рівень можливості використання залучених коштів у зв'язку з високою ціною кредитних ресурсів, низькою інвестиційною привабливістю, відсутністю державної підтримки.

Переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інноваційних процесів спостерігається з причини недостатності та ускладненого залучення коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів (у силу несприятливого інвестиційного клімату, відсутності венчурного капіталу). Крім того, як в Україні в цілому, так і у Донецькому регіоні фінансування інноваційної діяльності підприємств характеризується недостатнім використанням кредитних важелів її розширення.

В той час, як інноваційні проекти є, як правило, довгостроковими та вимагають значних інвестицій на свою реалізацію, кредитні ресурси здебільшого надаються на короткий термін та під високі відсотки [3].

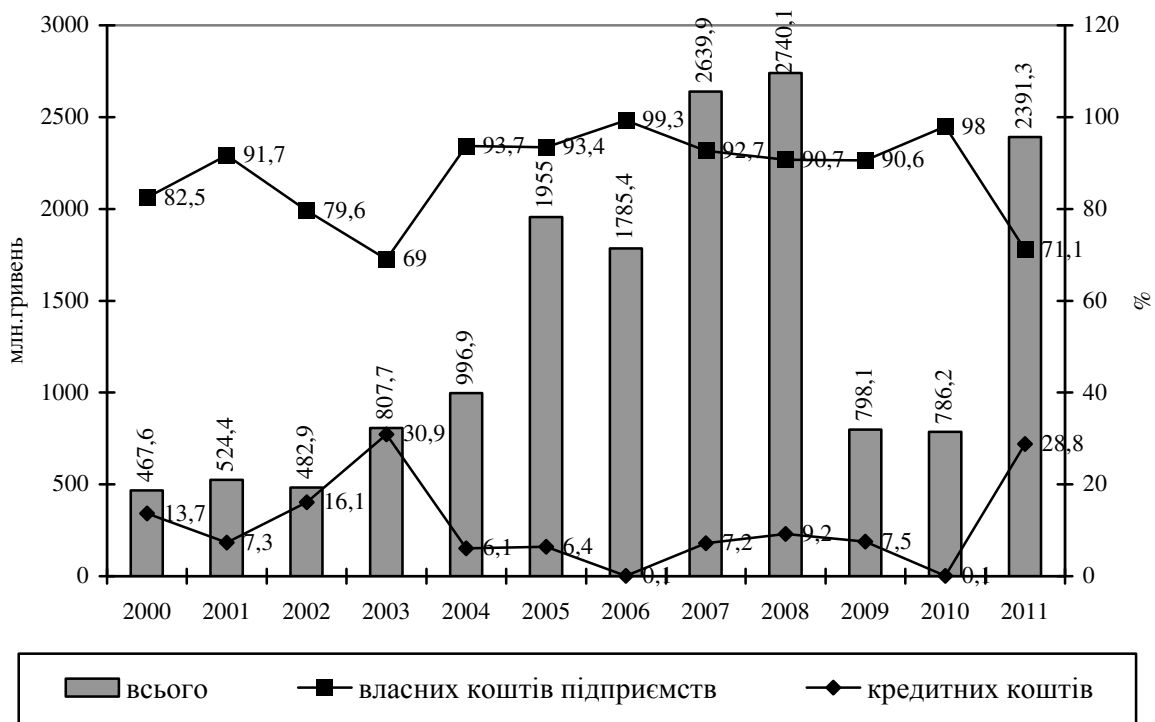


Рис.3. Динаміка витрат на інноваційну діяльність, 2000-2011 рр., млн. гривень [2]

Гальмує розвиток інноваційної сфери Донецького регіону відсутність взаємодії між наукою та виробництвом, недосконалі механізми, що забезпечують комерціалізацію розробок. Багато винаходів не знаходять практичного використання по причині «заморожування» їх ще на проектній стадії. Відкритим питанням залишається формування інноваційної інфраструктури, ядром якої є зв'язаний ланцюг «наука-бізнес».

Отже, інноваційний сектор Донецького регіону характеризується наявністю таких проблем як:

- низький рівень використання та впровадження інноваційних розробок промисловими підприємствами;
- зниження інноваційної активності підприємств та організацій;
- відносно низький рівень конкурентоспроможності продукції та інвестиційної привабливості промислових підприємств;
- відсутність умов для залучення венчурного капіталу;
- недостатнє фінансування інноваційних розробок.

При практичній реалізації інноваційної політики з розвитку наукоємного бізнесу в регіоні та з метою вирішення проблем в інноваційній сфері слід звернути увагу на забезпечення фінансової привабливості для підприємств інноваційної діяльності. По-перше - це забезпечення з боку держави фінансових гарантій у вигляді дольового поділу ризику в фінансуванні інноваційних проектів.

По-друге, в умовах недостатнього фінансування інноваційних процесів необхідним є впровадження системи кредитування підприємств на пільгових умовах та використання податкових інструментів (пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит), що є найбільш поширеними формами стимулювання інноваційної діяльності у розвинутих країнах (табл.3).

Таблиця 3

Найбільш поширені способи стимулювання інноваційної діяльності у розвинутих країнах [4]

Види пільг	
США	
виключення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується	до 20%
пільгове оподаткування венчурних фірм і фірм, які здійснюють НДДКР	до 20% приросту витрат на НДДКР порівняно з середньорічним рівнем цих витрат за попередні три роки; до 20% витрат компаній на програми фундаментальних наукових досліджень; виключення з доходу, який оподатковується, вартості наукової апаратури і устаткування
інвестиційний податковий кредит	зменшення податку на прибуток в розмірі від 6 до 10% загальної вартості інвестицій в устаткування
адміністрація у справах малого бізнесу (АМБ) гарантує повернення приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес	до 90% приватного капіталу
АМБ надає субсидії венчурному бізнесу: – на розширення зовнішньоекономічної діяльності; – на різні види управлінської допомоги	до 100 тис. дол. на 8 років до 1 млн. дол. на 25 років
федеральні відомства зобов'язані виділяти зі свого бюджету кошти на фінансування венчурного бізнесу	1,25% федерального бюджету
ВЕЛИКОБРИТАНІЯ	
система страхування засобів, які надаються венчурним фірмам	гарантія повернення 70% середньострокових позик, які надаються на 2–7 років
субсидії на проведення досліджень і розробку нових видів продукції або процесів	75% витрат (не більше 50 тис. фунтів стерлінгів) фірм, на яких зайнято до 50 чол.
НІМЕЧЧИНА	
дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу	на строк до 3 років
цільові безоплатні субсидії підприємствам, які освоюють нову технологію	не більше 54 тис. марок для придбання і монтажу нового технологічного устаткування, до 900 тис. марок для впровадження удосконалень на строк до 3 років
пільгові кредити фірмам, річний продаж яких не перевищує 300 млн. марок, що вкладають кошти в модернізацію підприємства, освоєння випуску нових	до 50% коштів, що вкладаються власником фірми

товарів, а також в заходи щодо раціонального використання енергії	
дотації малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розробку нової технології	30% договірної або контрактної суми проекту в межах 120 тис. марок на рік
система страхування кредитів	гарантія приватним банкам 80% вартості позик на 15–23 роки
дотації наукомістким підприємствам, які існують не більше ніж два роки і налічують не більше 10 зайнятих	75% витрат, пов'язаних з їх створенням або розвитком, але не більше 750 тис. марок на одне підприємство
ЯПОНІЯ	
податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР	20%
отримання субсидій з державних фондів	до 2 млн. ієн
пільгові кредити венчурним фондам	5–6% річних
КАНАДА	
субсидії на реалізацію проектів промислових досліджень	до 50% витрат на заробітну плату науково-дослідного персоналу
податковий кредит	10–25% капітальних і поточних витрат на НДДКР залежно від масштабу корпорації і її розміщення

Як свідчить досвід розвинених країн, одним з ефективних засобів подолання дефіциту інвестиційних ресурсів є венчурне (ризикове) фінансування інновацій шляхом створення венчурних фондів. Особливо важливим є венчурне фінансування у сфері високих технологій, для підприємств, які відіграють важливу роль у розробці та впровадженні у виробництво нових ідей і нових технологій. Такі підприємства в країнах з розвинутою економікою дуже поширені та відповідно на державному рівні створюються необхідні умови для їх розвитку.

Чинне в Україні законодавство у сфері венчурного інвестування поки не створює умов, що стимулюють його розвиток і має такі недоліки: законодавчі акти не завжди пов'язані між собою; не регламентують відносин, що стосуються використання наукових відкриттів і винаходів; не забезпечують державну підтримку інноваційної діяльності, розвиток інноваційної інфраструктури, створення і успішне функціонування малих інноваційних фірм. Функціонування венчурних фондів регламентується Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», відповідно до якого вони звільнені від податку на прибуток. Як правило, венчурні фонди інвестують кошти у традиційний бізнес, а не у наукомісткі галузі та підприємства. Так, із семи венчурних фондів та об'єднань України, чотири спрямовують своє ресурси на фінансове забезпечення традиційних інвестиційних проектів, три вкладають кошти в розвиток технологій у сфері використання комп'ютерних технологій і жоден не інвестує у розвиток нанотехнологій, що визнані пріоритетними розвиненими країнами ще у 90-х рр. ХХ ст. [3].

Одним з найбільш використовуваних у розвинутих країнах інструментом фінансування розвитку інноваційної діяльності та комерціалізації високо ризикових проектів є грант на проведення НДДКР.

Залучення капіталу, в тому числі і приватного, в венчурне підприємництво можна забезпечити шляхом створення та активної підтримки державою, регіональними органами мережі інноваційних фондів, технопарків, інкубаторів, які могли б в свою чергу забезпечили інтеграцію науки з промисловістю та служили джерелом інформації про новітні прикладні та фундаментальні дослідження.

Слід також розглянути питання формування інноваційних промислових кластерів (сама ідея їх створення вже знайшла своє відображення в роботі регіональних і місцевих органів управління) на основі науково-дослідних інститутів та промислових підприємств машинобудівної або металургійної галузі. Базисом для формування інноваційної інфраструктури, високий рівень розвитку якої надасть можливість залучення інвесторів, є стимулювання діяльності промислових підприємств з метою підвищення рівня розвитку їх інноваційного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Даниліна Н.В. Інноваційний розвиток Донецького регіону: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dieh.edu.ua/index.files/conf/dani.pdf>
2. Офіційний сайт Донецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.donoda.gov.ua/main/ua/2369.htm>
3. Рудь Н.Т. Фінансові механізми підтримки інноваційного бізнесу в регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/27.pdf
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=460

N. Balabanova

REGULATION OF INNOVATION PROCESSES IN REGIONAL LEVEL

This article explores the problems of innovation in the Donetsk region, experience stimulating the innovation process in developed countries at the national level.

УДК 332.14(477)

Х.С. Мітюшкіна

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості сучасного розвитку регіонів України, виявлено диспропорційність регіонального розвитку за основними показниками та визначено напрямки щодо мінімізації ризиків надмірних міжрегіональних розривів.

Ключові слова: *регіон, економічний регіон, показники диспропорційності, економічний розвиток регіонів, концентрація, локалізація.*

З часів набуття Україною незалежності зберігаються проблеми диспропорцій регіонального розвитку та його фінансового забезпечення. Отже, не зважаючи на наявність затверджених стратегій регіонального розвитку та використання потужних інструментів державного стимулювання (наприклад, надання статусу території пріоритетного розвитку) проблема ефективного управління регіональним розвитком залишається не вирішеною. У наукових дослідженнях як вітчизняних, так і іноземних авторів, рівень розвитку регіонів є визначальним для забезпечення економічного розвитку країни. Отже, розробка ефективних заходів щодо згладжування диспропорційності економічного розвитку регіонів України є своєчасним та актуальним.

Дослідженню проблем пов'язаних з розвитком регіонів України присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема питання удосконалення територіальної структури народногосподарського комплексу України підіймали Е. Алаєв, С.А. Романюк, В.М. Нижник [4], А.Н. Федорищева, П.В. Самсонов[10], Д.М. Стеченко[13], В.Х. Симоненко[11] та інші дослідники. Окремі аспекти регіонального розвитку, зокрема особливості стратегічного планування регіонального розвитку та

проблеми розвитку галузей реального сектору економіки за регіонами було висвітлено у працях Дорогунцова С.І.[3], Данилишина Б.М., Коваленка А.О., Пилипіва В.В.; питанням реалізації державного та регіонального управління, механізмам державного регулювання регіонального розвитку та рівню децентралізації в управлінні територіальним розвитком найбільше уваги приділяли Воротін В.Є.[2], Варналій З.С. [1, 9], Жаліло Я.А.[2], Долішний М.І.[8] та інші. Проте, незважаючи на численність розробок, питання розвитку регіонального управління потребують подальших досліджень.

Мета статті – дослідження особливостей економічного розвитку регіонів України, виявлення існуючих диспропорцій та розробка напрямків щодо їх нівелювання.

Основною метою структурної політики на рівні регіонів є зменшення диспропорційності регіонального розвитку, збалансування галузевих пропорцій, удосконалення коопераційних зв'язків між економікою різних регіонів та в кінцевому підсумку – досягнення позитивних зрушень у показниках рівня життя населення, подолання майнового розшарування тощо. З метою недопущення поглиблення негативних тенденцій регіонального розвитку та створення перешкод до практичної реалізації такого сценарію розвитку подій, в Україні має зрости роль державних важелів управління регіональним розвитком, а також активізуватися діяльність місцевих органів щодо упровадження дієвої регіональної політики.

Асиметрія окремих показників соціально-економічного розвитку демонструє значні відмінності (табл. 1). Так, спостерігається уповільнення темпів зростання міжрегіональних відмінностей за рівнем безробіття відповідно методології Міжнародної організації праці.

Таблиця 1

Окремі показники диспропорцій розвитку економіки регіонів України за 2000-2010 роки

Показник	2004			2008			2010		
	Min значення	Max значення	Розрив між min та max, разів	Min значення	Max значення	Розрив між min та max, разів	Min значення	Max значення	Розрив між min та max, разів
ВРП на одну особу, грн.	Тернопільська 3516	м. Київ 23130	6,58	Чернівецька 7369	м. Київ 49795	6,76	Чернівецька 9383	м. Київ 61088	6,51
Експорт товарів, млн. дол.	Чернівецька 85,6	Донецька 8347,7	97,52	Тернопільська 144,3	Донецька 14409,5	99,86	Чернівецька 104	Донецька 13124,9	126,2
Інвестиції в ОК на одну особу, грн.	Тернопільська 564,3	м. Київ 5307	9,4	Сумська 2533,2	м. Київ 16918,2	6,68	Херсонська 1545,6	м. Київ 9386,6	6,07
ПП на одну особу, дол.	Чернівецька 26,9	м. Київ 1095,6	40,73	Тернопільська 53,7	м. Київ 4912,8	91,49	Тернопільська 60,1	м. Київ 7946,2	132,2
Рівень безробіття за МОП, %	м. Київ 4,8	Рівненська 12,5	2,6	м. Київ 3,1	Тернопільська 8,8	2,84	м. Київ 5,8	Рівненська 11,4	1,97
Номінальна ВП, грн.	н/д	н/д		Тернопільська 1313	м. Київ 3074	2,34	Тернопільська 1659	м. Київ 3431	2,07

Поступове зниження рівнів асиметрії спостерігається за такими показниками, як інвестиції в основний капітал у розрахунку на одну особу та середньомісячна заробітна плата (номінальна).

Ламану тенденцію до зростання і потім поступового зниження демонструє асиметрія показника рівня зареєстрованого безробіття, і навпаки, зменшення розриву

до 2004 р., а потім різке зростання у 2008, 2010 роках демонструють показники обсягів прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу. Такі дані підтверджують висунуту раніше тезу про неоднозначність регіонального соціально-економічного розвитку у досліджуваний період.

Наочним виявом диспропорційності територіального розвитку України є суттєві відмінності у показниках валового регіонального продукту (ВРП) та ВРП на одну особу (табл. 2, рис. 1).

Таблиця 2

**Показники валового регіонального продукту України за 2007-2010 роки,
млн. грн.**

Області країни	2007	%	2008	2009	2010	%
Україна	720731	100	948056	913345	951705,5	100
АР Крим	20874	2,9	27365	27396	28985	3,0
Вінницька	15381	2,1	20094	20104	20687	2,2
Волинська	10072	1,4	12784	12225	12091	1,3
Дніпропетровська	71173	9,9	104687	93331	99491	10,5
Донецька	92093	12,8	117646	103739	115980	12,2
Житомирська	11127	1,5	15008	14731	16351	1,7
Закарпатська	10508	1,5	13208	12542	13570	1,4
Запорізька	33158	4,6	42445	37446	38794	4,1
Івано-Франківська	13916	1,9	17883	17241	16948	1,8
Київська	26221	3,6	35687	37548	39613	4,2
Кіровоградська	9989	1,4	13961	13389	14059	1,5
Луганська	32280	4,5	42985	38451	40066	4,2
Львівська	27987	3,9	35534	35955	36566	3,8
Миколаївська	14767	2,0	19410	20336	20763	2,2
Одеська	33116	4,6	46994	48647	50009	5,3
Полтавська	28355	3,9	34118	33629	37126	3,9
Рівненська	11180	1,6	14074	13469	14291	1,5
Сумська	12341	1,7	16210	16060	15723	1,7
Тернопільська	8276	1,1	10618	11173	10938	1,1
Харківська	43868	6,1	59389	58923	58864	6,2
Херсонська	9034	1,3	13174	13436	13651	1,4
Хмельницька	12339	1,7	16061	15758	15727	1,7
Черкаська	13656	1,9	19101	18707	20091	2,1
Чернівецька	6672	0,9	8833	8484	8433	0,9
Чернігівська	11532	1,6	14918	14636	14460	1,5

Так, якщо у 2000 р. співвідношення між максимальним (м. Київ – 5965 грн.) та мінімальним (Чернівецька обл. – 1411 грн.) значенням ВРП на одну особу складало 4,2 разу, то вже у 2004 р. це співвідношення склало 6,6 разу, у 2008 р. – 6,8 разу (м. Київ – 49795 грн.; Чернівецька обл. – 7369 грн.), а у 2010 р. – 6,51 рази (м. Київ 61088 грн.; Чернівецька обл. – 9383 грн.).

Лише у 6 регіонах (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Запорізька та Харківська області) ВРП на одну особу у 2007 р. перевищував середній показник по країні. При цьому протягом 2004–2007 рр. до лідерів за цим показником додалася Харківська обл. Зазначимо, що у середині 90-их років такий розрив був меншим і складав між максимальним (м. Київ – 142,8 % до середнього по Україні) та мінімальним (Закарпатська обл. – 53,3 % до середнього по Україні) лише 2,7 рази.

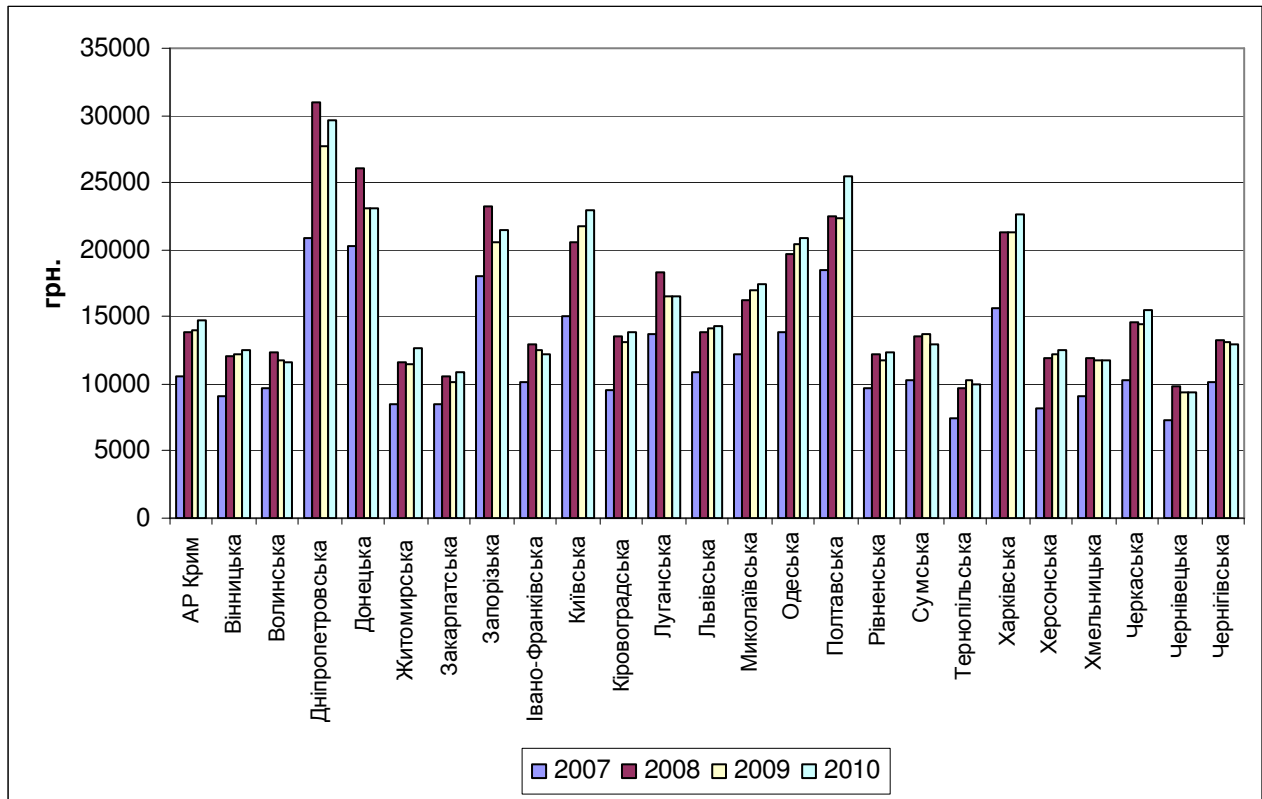


Рис. 1 Динаміка валового регіонального продукту України на душу населення за 2007-2010 роки, грн.

Аналіз до та після кризового періоду (2007-2010 рр.), дозволяє зробити висновки про те, що економічне відновлення в областях України відбувається не рівномірно. Так, у 2010 році цілий ряд областей мали показник ВРП на душу населення нижчий ніж у 2009, до таких перш за все відносяться: Волинська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернігівська та Чернівецька. В цих областях протягом 2009, 2010 років показник ВРП на одну особу є нижчим ніж у 2008. Проте, ряд регіонів суттєво збільшили даний показник та навіть перевищили до кризові значення. Це АР Крим, Вінницька, Житомирська, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Харківська, Черкаська.

Внесок регіонів у виробництво ВРП також характеризується значним рівнем диференціації. На частку Києва, Донецької та Дніпропетровської областей у 2010 р. припадало 387212,029 млн. грн., або понад 40 % (40,69) виробленого ВРП, тоді як у 1996 р. цей показник не досягав 30 %.

Враховуючи, що частка Донецької обл. зросла несуттєво, а Дніпропетровської – взагалі не змінилася, логічним є висновок про «консервацію» промислово-індустріального типу розвитку для цих регіонів (тобто домінування виробництв первинного та вторинного секторів економіки, консервацію сировинно-добувної спеціалізації промислового виробництва регіонів – лідерів). Утім м. Київ (у тому числі як фінансова столиця країни, центр фінансового посередництва, координатор зовнішньоторговельної діяльності, реєстраційний центр головних компаній тощо) ілюструє значні темпи розвитку.

Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005 р.) запроваджено механізм підтримання депресивних територій. Визначені правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій. Відповідно до створеної законодавчої бази механізм надання державної підтримки проблемним територіям передбачає виділення бюджетних коштів на реалізацію програм подолання

депресивності територій, що визнані такими, а також залучення міжнародної технічної допомоги та інших джерел фінансування у відповідності із законодавством України. Депресивними згідно із Законом визнаються регіони, у яких протягом останніх п'яти років було зафіксовано найнижчі середні показники валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу наявного населення у фактичних цінах.

За середньою величиною ВРП за 2007–2010 рр. (у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах) аутсайдерами є Хмельницька, Волинська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька області (табл. 3).

Таблиця 3

Області лідери та аутсайдери за середньою величиною валового регіонального продукту на одну особу за 2007-2010 роки

місце у рейтингу	Області країни	2007	2008	2009	2010	середнє за 2007-2010, грн.	у % до середнього по Україні	зростання 2010 до 2007, разів
Області-лідери								
1	Дніпропетровська	20868	30918	27737	29650	27293,3	147,0	1,4
2	Полтавська	18500	22476	22337	25451	22191,0	119,5	1,4
3	Донецька	20197	26028	23137	23137	23124,8	124,5	1,1
4	Київська	15033	20593	21769	23007	20100,5	108,2	1,5
5	Харківська	15645	21294	21228	22624	20197,8	108,8	1,4
Області-аутсайдери								
21	Хмельницька	9100	11932	11780	11789	11150,3	60,0	1,3
22	Волинська	9711	12340	11796	11663	11377,5	61,3	1,2
23	Закарпатська	8452	10626	10081	10902	10015,3	53,9	1,3
24	Тернопільська	7510	9688	10240	10045	9370,8	50,5	1,3
25	Чернівецька	7369	9771	9383	9325	8962,0	48,3	1,3

Зазначені 5 регіонів займали протягом 2007–2010 рр. Останні місця серед усіх регіонів за показником ВРП на одну особу. Наприклад, якщо протягом всього періоду мінімальний рівень спостерігається в Чернівецькій області, проте як у попередній період 25 позицію займала Херсонська обл., яка суттєво підвищила свій рейтинг. Для детальнішого аналізу проблеми депресивності варто проаналізувати також динаміку фізичного обсягу ВРП цих регіонів протягом 2007–2010 рр. (рис. 2).

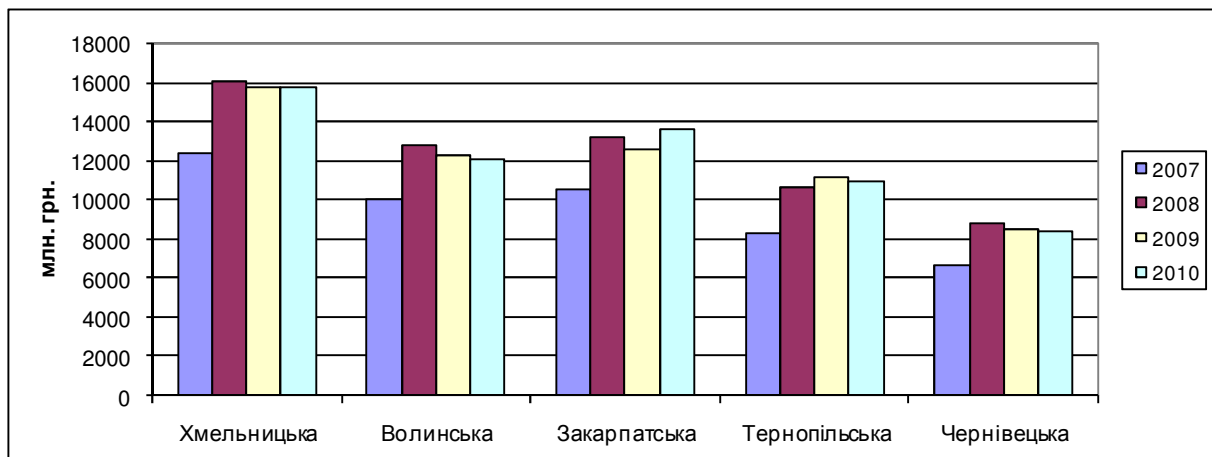


Рис. 2 Динаміка фізичного обсягу ВРП окремих областей України за 2007-2010 рр., млн. грн.

Таким чином, зазначені регіони демонструють у цілому динаміку росту показника ВРП. Проте, за однакових кризових умов 2008-2009 років, відновлення відбулося тільки у Закарпатській, остання Чернівецька ж протягом 2008-2010 років демонструвала тільки від'ємні показники, знижуючи темпи приросту фізичного обсягу ВРП на 5 % та має за аналізований період найнижчі темпи приросту з усіх регіонів України.

Отже, за критерієм середнього обсягу ВРП на душу населення до категорії депресивних мають бути віднесені: за обсягом – Тернопільська та Чернівецька області; за обсягом та динамікою – Чернівецька та Волинська області.

Хмельницька та Закарпатська області хоча й мають невеликі середні показники середньодушового ВРП, проте демонструють набагато вищі темпи приросту, тому не повинні вважатися депресивними.

У разі отримання статусу «депресивний» Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» запроваджено механізм підтримання таких територій. Він передбачає виділення бюджетних коштів на реалізацію програм подолання депресивності територій, що визнані такими, а також залучення міжнародної технічної допомоги та інших джерел фінансування у відповідності із законодавством України. Зокрема, з метою стимулювання розвитку депресивних територій у їх межах можуть здійснюватися:

- цільове спрямування державних капітальних вкладень у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури;
- надання державної підтримки, у тому числі фінансової, малим підприємствам;
- сприяння формуванню об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва;
- спрямування міжнародної технічної допомоги на розв'язання актуальних соціально-економічних та екологічних проблем.

Більш детальна оцінка нерівномірності розвитку регіонів України ґрунтується на порівнянні часток двох розподілів – за кількістю елементів сукупності d_j , та за обсягами значень ознаки D_j . Якщо розподіл значень ознаки рівномірний, то $d_j = D_j$. Відхилення цих часток свідчить про певну нерівномірність розподілу, яка вимірюється коефіцієнтами:

- 1) локалізації $L_j = \frac{D}{d} * 100$ (розраховується для кожної складової сукупності);
- 2) концентрації $K = \frac{1}{2} \sum [D - d]$.

Коефіцієнт локалізації розраховується для кожної складової сукупності. За рівномірного розподілу всі значення коефіцієнтів дорівнюють «1». У випадку концентрації значень ознаки у певній і складовій сукупності $L_j > 1$, і навпаки.

Коефіцієнт концентрації є узагальнюючою характеристикою відхилення розподілу від рівномірного. Значення його коливаються від 0 до 1. У рівномірному розподілі $K = 0$. Чим помітніша концентрація, тим більше значення K відхиляється від 0.

Для оцінки нерівномірності розвитку регіонів було обрано наступні показники: прямі іноземні інвестиції, валовий регіональний продукт, капітальні інвестиції, доходи населення, зайнятість населення. Перш ніж розраховувати ці коефіцієнти регіони України було розподілено на 6 груп (окремо за кожним показником).

Попередній розрахунок за всіма досліджуваними показниками дозволив розрахувати коефіцієнти локалізації й концентрації за формулами наведеними вище. Остаточні коефіцієнти локалізації й концентрації за всіма показниками та групами представлені у таблиці 4.

Таблиця 4

Остаточні коефіцієнти локалізації та концентрації

Показник	Коефіцієнти локалізації						Коефіцієнт концентрації
	1 група	2 група	3 група	4 група	5 група	6 група	
ВРП	0,49	1,19	1,76	0	0	3,48	30,54
ПП	0,46	2,02	2,98	0	0	8,25	45,08
Інвестиції в ОК	0,46	0,84	1,38	1,54	0	2,36	28,7
Обсяги експорту	0,44	1,86	0	4,57	0	7,48	47,09

Перший показник оцінки нерівномірності – валовий регіональний продукт (ВРП). Проаналізувавши дані таблиці можливо зробити такі висновки про розподіл регіонів за групами: 1 група – Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Миколаївська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Житомирська, Закарпатська, Вінницька, Волинська області. Сумарний обсяг ВРП склав 227783 млн. грн. 2 група – АР Крим, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Полтавська. Їх сумарний обсяг ВРП 221150 млн. грн., що на 6633 млн. грн. менше ніж в першій групі, але до її складу входять 15 областей, а до другої лише 6. 3 група – Одеська та Харківська (108873 млн. грн.). До 4 та 5 груп не увійшли жодна з областей країни. До 6 групи входять Дніпропетровська та Донецька області, сумарний обсяг цих областей складає 215471 млн. грн., що в двічі більше ніж в 3 групі, і майже стільки, скільки у 1 та 2, при цьому до кожної з них входять по 15 та 6 регіонів відповідно.

Другий показник взятий для оцінки – прямі іноземні інвестиції. До першої групи увійшли майже всі (21 область) України, за винятком двох (Київської й Донецької), що увійшли до другої групи; Харківської, яка була віднесена до третьої та Дніпропетровської, що увійшла до шостої групи, з обсягом інвестицій у 7486,7 млн. дол., що дорівнює 85% інвестиції першої групи. До четвертої та п'ятої групи не віднесено ні один з регіонів, що свідчить про критично нерівномірний розподіл фінансових ресурсів іноземного походження.

Третій показник нерівномірності – капітальні інвестиції. Отже, згідно даних таблиці 4 регіони розподілилися таким чином: 1 – Чернігівська, Закарпатська, Хмельницька, Тернопільська, Черкаська, Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська, Кіровоградська та Сумська (їх сумарний обсяг інвестицій 26984 млн. грн.). 2 – Луганська, Миколаївська, Івано-Франківська, Вінницька (їх сумарний обсяг дорівнює 16497 млн. грн.). 3 – АР Крим, її інвестиції склали 6781 млн. грн. До 4 групи увійшли Запорізька, Львівська, Одеська, Харківська та Полтавська області (з 38025 млн. грн. сумарного обсягу капітальних інвестицій, що на 11041 млн. Більше ніж у областей першої групи, яких вдвічі більше). Показників п'ятої групи не дотрималась ні одна українська область. У склад шостої увійшли: Дніпропетровська, Київська та Донецька, сумарний обсяг інвестицій яких перевищують першу й другу групи.

Четвертий показник нерівномірності – експорт регіонів України. Групування за цим показником дозволило отримати наступні групи за ступенем нерівномірності схожі на групи за обсягами ПП. Так, у склад першої також увійшло 21 область. До другої групи віднесено Запорізьку й Луганську, із загальним обсягом у 6524,6 млн. дол. США. Четверту групу було зайнято експортом з Дніпропетровської області, а шосту – з Донецької. Проте, слід зазначити, що обсяги експорту лише однієї Донецької області складають 81% сумарних показників 21 області з першої групи та 25,5% загальнодержавного обсягу.

Отже, за отриманими результатами можна зробити наступні висновки: найбільший коефіцієнт концентрації має показник обсягу експорту регіонів України

(47,09%), що свідчить про найбільш нерівномірний розподіл обсягів експорту між регіонами, на відміну від розподілу за іншими показниками. Найбільший коефіцієнт локалізації експорту спостерігається у 6 групі, тобто у Донецькій області зосереджено найбільший обсяг інвестицій. Найменший (0,45) у першій групі, тобто у кожній з 21 області.

Коефіцієнт концентрації ПП також дуже високий і дорівнює 45,08 %, що також свідчить про нерівномірний розподіл інвестицій між регіонами України. Найбільший коефіцієнт локалізації ПП має 6 група – 8,25 %, а саме в Дніпропетровській області зосереджено найбільше іноземного капіталу, а найменший в першій групі 0,046, до складу цієї групи увійшли майже всі області України (21).

Коефіцієнт концентрації ВРП дорівнює 30,54%, як було вже зазначено вище, чим помітніша концентрація, тим більше цей значення коефіцієнту від 0. Найбільший показник локалізації по ВРП 3,48 має також 6 група (Донецька та Дніпропетровська області), а найменший 1 група, а саме такі області: Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Миколаївська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Житомирська, Закарпатська, Вінницька, Волинська.

Коефіцієнт концентрації інвестицій в основний капітал регіонів України є найменшим і складає 28,7 %, тобто ці інвестиції розподілені між регіонами більш рівномірно, ніж решта досліджуваних показників. А найвищий показник локалізації 2,36 має 6 група, а саме Дніпропетровська, Київська та Донецька області. Найменший коефіцієнт локалізації (0,46) спостерігався в першій групі, а саме в Чернігівській, Закарпатській, Хмельницькій, Тернопільській, Черкаській, Волинській, Житомирській, Рівненській, Чернігівській, Кіровоградській та Сумській.

Надмірна диспропорційність економічного розвитку регіонів може провокувати появу дезінтеграційних тенденцій на регіональному рівні національної економіки, відтак потребує впровадження дієвих заходів державної регіональної політики, зорієнтованих на її зменшення.

Така ситуація потребує коригування наступних напрямків державної регіональної політики, а саме: сприяння розвитку внутрішньорегіональної виробничої кооперації та інтеграції як основи формування єдиного регіонального та внутрішньонаціонального економічного простору; вирішення питань організаційного забезпечення реалізації державної регіональної політики; мобілізація доступних фінансових інструментів фінансування регіонального розвитку; розкриття та примноження інвестиційного потенціалу регіонів; модифікація інституційного забезпечення регіонального розвитку.

Мінімізувати ризики диспропорційності розвитку регіонів і в перспективі домогтися зменшення надмірних міжрегіональних розривів у показниках соціально-економічного розвитку можливо за рахунок наступних заходів:

1. Інтенсифікація виробництва та розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами різних регіонів за рахунок сприяння з боку місцевих органів влади спрямуванню інвестицій на перепрофілювання підприємств традиційних ресурсомістких галузей з метою освоєння виробництва продукції, що не потребує специфічних ресурсів та тяжіє до внутрішнього ринку споживання – у першу чергу тієї, що орієнтована на кінцевого споживача (виготовлення продуктів харчування, переробка сільськогосподарської продукції, легка промисловість, зокрема текстильна тощо); надання преференцій (пільг в оподаткуванні, прискорених норм амортизації, кредитів за зниженими ставками) для підприємств з різних регіонів, які орієнтуються передусім на внутрішній ринок та виробляють імпортозамінну продукцію, активно розвивають міжрегіональні коопераційні зв'язки та використовують сировину і матеріали вітчизняного походження; підтримки створення регіональних та

міжрегіональних кластерів; застосування механізмів економічної підтримки до господарства тих регіонів, що продемонстрували слабкі темпи післякризового відновлення (зокрема, йдеться про інвестиційні субвенції з державного бюджету, прискорене укладання угод щодо регіонального розвитку зі збільшеною часткою державного фінансування, активне розміщення державних замовлень на продукцію системоутворюючих підприємств таких регіонів).

2. Зміна механізмів нарощування людського, трудового потенціалу та фінансування соціальної сфери регіону, а саме: сприяння створенню нових робочих місць на регіональному (локальному) рівні, насамперед у сфері розвитку інновацій, перекваліфікація вивільнених працівників; запровадження форм підтримки (наприклад, інвестиційна субвенція), які сприяли б зацікавленості підприємств у створенні нових робочих місць; стимулювання самозайнятості населення, розвиток фермерства, селянських господарств, підтримки малого і середнього бізнесу; оптимізація нормативів врахування регіональної специфіки при обчисленні обсягу міжбюджетних трансфертів, впливу на обсяг надання суспільних благ шляхом застосування коригуючих коефіцієнтів для розрахунку цільових трансфертів у регіонах, визначених як депресивні території або інші регіони, до яких застосовується преференційний режим.

3. Удосконалення існуючих інструментів та пошук нових шляхів фінансування регіонального розвитку за рахунок розширення дохідних джерел бюджету розвитку як основи для реалізації інвестиційних проектів за рахунок частки податку з доходів фізичних осіб та плати за землю шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України; перегляду сфер застосування субвенцій з метою спрямування їх на вирішення нагальних питань регіонального розвитку; посилення контролю за використанням коштів місцевих бюджетів з боку Державної контрольно-ревізійної служби України та громадськості; формування інституційних передумов для залучення позабюджетних джерел ресурсів, зокрема через розвиток кредитного ринку та вихід органів місцевого самоврядування на нього, розширення обсягу випуску муніципальних цінних паперів; врегулювання питань діяльності інститутів спільного інвестування на регіональному рівні, сприяння зростанню частки облігацій муніципальної позики у структурі активів інститутів спільного інвестування; формування центрів регіональної фінансової інфраструктури – комунальних банків, які акумулюватимуть фінансові ресурси у фінансово слабких регіонах з низькою концентрацією виробничих підприємств; зміна механізмів фінансування регіонального розвитку, зокрема через створення Державного фонду регіонального розвитку; який може виступати інституційним інвестором на фондовому ринку і отримувати кошти від приватних суб'єктів господарювання; започаткування діяльності місцевих фондів регіонального розвитку як установ, утворених для фінансування середньострокових міжрегіональних та регіональних програм і проектів у сферах, визначених стратегіями розвитку регіонів як пріоритетні.

4. Створення умов для формування потужного інвестиційного потенціалу регіонів за рахунок: ініціювання місцевими органами влади і самоврядування створення пайових інвестиційних фондів з реалізації регіональних проектів із залученням ресурсів державного та місцевих бюджетів і приватного капіталу; надання інвестиційних субвенцій з державного бюджету установам виробничої, комерційної та соціальної інфраструктури регіонів для забезпечення їх розвитку; здійснення державних замовлень на виробництво продукції через надання інвестиційних ресурсів тим підприємствам, які у виробничій діяльності використовують наявні місцеві природні ресурси, здатні створити значний мультиплікативний ефект у короткостроковому періоді та сприяти розвитку суміжних галузей; здатні реінвестувати прибуток на формування об'єктів виробничої та транспортної інфраструктури і

будівництво соціальних об'єктів.

5. Удосконалення організаційного, методологічного та інформаційного забезпечення здійснення державної регіональної політики за допомогою: доопрацювання і ухвалення проекту Закону України «Про основні засади державної регіональної політики»; розробки Міністерством економічного розвитку і торгівлі України методології оцінки критичності диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів для консолідації економічного простору, стабілізації та зміцнення господарських зв'язків між регіонами та унормування необхідності її розрахунку; внесення доповнень до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» щодо чіткого визначення депресивності регіонів та націлювання заходів державного регулювання на покращення показників розвитку депресивних територій; активізації укладання місцевими радами Угод щодо регіонального розвитку; формування механізму для укладання угоди про співпрацю між конкретними підприємствами та органами влади щодо реалізації проектів, важливих для забезпечення розвитку виробничої сфери та інфраструктури регіонів; розробки місцевими органами влади і впровадження інноваційних програм місцевого і регіонального розвитку, підтримка створення інституцій, що сприяють регіональному розвитку, зокрема Агентств регіонального розвитку.

Проведений аналіз підтвердив існування суттєвих диспропорцій регіонального розвитку України, до того ж за окремими показниками вони наростають у часі. Отже, мінімізувати ризики, пов'язані з диспропорційністю економічного розвитку територій України можливо за умов впровадження заходів ефективної, виваженої регіональної політики.

Список використаної літератури:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [Монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768с.
2. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / [за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла] ; Нац. ін-т стратегіч. досліджень. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
3. Дорогунцов С.І. Соціально-економічні системи продуктивних регіонів України / С.І. Дорогунцов, Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський. – К.: Нічлава, 2002. – 690 с.
4. Нижник В. М. Розміщення продуктивних сил / В.М.Нижник – К.: 2003. – 328 с.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.com.ua/rus/Regions
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Портал Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.ua
7. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV за змінами: станом на 01.06.2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
8. Регіональна політика: методологія, методика, практика : [монографія] / НАН України, Ін-т регіональних досліджень; [відпов. ред. акад. НАН України М.І. Долішній]. – Л., 2001. – 720 с.
9. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / [З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова та ін. ; за ред. З.С. Варналія]. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
10. Самсонов П. В. Розміщення продуктивних сил / П.В. Самсонов – К. : 2006. – 438 с.

11. Симоненко В. Х. Регіони України: проблеми розвитку / В.Х. Симоненко - Київ, 2007. – 431 с.
12. Статистичні збірники «Регіони України». Частина II, 2009, 2010, 2011 / Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: [Навч. Посібник] / Д.М. Стеченко - К.: Вища школа, 2000. – 360 с.
14. Щорічні аналітичні огляди Національного інституту стратегічних досліджень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

H. Mityushkina

WAYS OF OVERCOMING UKRAINE'S REGIONS ECONOMIC DEVELOPMENT DISPROPORTION

The features of Ukraine's regions modern development are studied, disproportion of regional development on basic indicators are found out and directions of excessive interregional breaks risks minimization are defined.

Keywords: region, economic region, indicators of disproportion, economic development of regions, concentration, localization.

УДК 338.47(045)

О.В. Захарова

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню особливостей розвитку транспортної галузі України в контексті сучасних процесів, що відбуваються у світовій транспортній системі. Особлива увага приділена систематизації факторів, що стимулюють та стримують розвитку національної транспортної галузі. Автором запропоновані концептуальні засади розвитку транспортної системи України.

Ключові слова: транспортна система, транспортна галузь, потенціалу розвитку, фактори впливу, концептуальні засади розвитку, принципи, стратегічні цілі, інструменти.

Постановка проблеми. Сучасний стан міжнародних економічних відносин характеризується потужним розвитком процесу глобалізації, що обумовлює активізацію зовнішньоекономічних зв'язків між країнами світу та вимагає належного рівня розвитку національних транспортних систем, які виступають елементами інфраструктури світового господарства та забезпечують реалізацію цих зв'язків. З огляду на це досить актуальним постає питання дослідження особливостей розвитку світової транспортної системи та національних транспортних систем країн світу, зокрема України, з метою підвищення рівня використання їх потенціалів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Україна володіє значним транзитним потенціалом, який в силу певних чинників не використовується в достатній мірі, внаслідок чого країна недоотримує значних обсягів валютних надходжень та не

використовує своїх порівняльних переваг в межах міжнародного поділу праці. З погляду на це, дослідженню проблем функціонування транспортної системи України в контексті світових тенденцій присвячено багато праць таких дослідників, як Блудова Т. [1], Вінников В [4]., Єдін О., Котлубай О. [8], Макогон Ю. [10], Новікова А., Пашенко Ю. [11], Прейгер Д. [12,13], Примачев М. [14], Рибчук А., Хахлюк А., Цветов Ю. та інші. Однак, питання пошуку та обґрунтування можливих напрямків подальшого розвитку транспортної галузі України потребує постійного вивчення, особливо з точки зору впливу зовнішніх кризових явищ та загальних тенденцій розвитку світової економіки, що обумовлює достатній рівень актуальності зазначеної проблеми.

Мета дослідження. У зв'язку з зазначеною вище актуальністю проблеми, що досліджується, доцільно вбачається визначення особливостей розвитку транспортної галузі України з урахування принципів та факторів, що його визначають, їх диференціація та можливості врахування при визначенні стратегічних цілей та задач розвитку.

Викладення основного матеріалу. Будь-яка транспортна система характеризується здатністю до удосконалення (емерджентність) та розвитку. Розвиток транспортної системи – це процес, спрямований на зміни в системі, що призводять до її удосконалення. Ці зміни можна диференціювати на кількісні (введення в експлуатацію нових транспортних засобів, розширення довжини транспортної мережі, поява нових підприємств інфраструктури тощо) та якісні (поява нових маршрутів транспортування, модернізація транспортної мережі, впровадження нових технологій у процесах транспортування, розвиток інформаційної складової транспортного процесу тощо).

Потенціал розвитку транспортної системи можна розглядати як здатність елементів системи (видів транспорту, транспортних підприємств тощо) піддаватися якісним змінам, які приводять до поліпшення існуючих або виникнення нових властивостей та елементів системи, що обмежені розмірами наявних транспортних ресурсів і загальними економічними умовами.

Подальші напрямки розвитку потенціалу національної транспортної системи України неможливо розглядати не враховуючи загальні тенденції розвитку світового господарства, а саме активізацію глобалізаційних процесів, формування стабільних регіональних товарних ринків, формування єдиного економічного простору. Ці зовнішні чинники разом з чинниками внутрішнього характеру мають бути враховані при визначенні подальших векторів розвитку транспортної галузі країни.

Аналіз впливу зазначених факторів на потенціал розвитку транспортної системи України дозволив диференціювати їх на фактори позитивного та негативного впливу, узагальнена систематизація яких наведена в таблиці [7].

Таблиця

Фактори впливу на розвиток потенціалу транспортної системи України

Позитивний вплив	Негативний вплив
<i>Внутрішні (національні) фактори</i>	
Територіальні	
Вигідне розташування на перетині основних транспортних шляхів між Європою та Азією. Найбільша територія (5,7%) в Європі.	Наявність конкурентних транспортних систем сусідніх країн
Наявність морського кордону (1057 км – чорноморський, 298 – азовський)	
Найдовший сухопутний кордон в Європі, найбільша кількість країн сусідів першого порядку	
Сусідство з мирними державами. Відносно стабільне політичне становище	

Інфраструктурні	
Наявність добре розвинутої транспортної мережі, представленої всіма видами транспорту	Відставання в розвитку транспортної мережі за якісними показниками порівняно з європейськими країнами
Наявність розвинутого портового господарства	Відсутність власного морського флоту, відставання морських портів у технічних характеристиках, низький рівень контейнеризації
Розвинена інфраструктура аеропортів	Недостатня кількість аеропортів з міжнародним статусом
Інституційні	
Наявність достатньої нормативно-правової бази регулювання діяльності транспорту	Невідповідність нормативно-правової бази європейському законодавству, необхідність її адаптації до вимог в умовах інтеграції до єдиної європейської транспортної системи
Розробка та реалізація стратегій розвитку окремих видів транспорту та транспортної галузі в цілому	Відсутність чіткого механізму реалізації стратегій розвитку елементів транспортної галузі
Загальноекономічні	
Активізація зовнішньоторговельної діяльності країни, як наслідок зростання попиту на транспортні послуги	Низький інвестиційний потенціал галузі
Посилення конкуренції на внутрішньому ринку транспортних послуг, особливо автомобільного, морського та авіаційного транспорту	Висока залежність виробництва та попиту на транспортування від чинників зовнішнього міжнародного середовища (кризи, тощо)
Орієнтація на інноваційну модель розвитку національної економіки, транспортної системи зокрема	Залежність галузі від розвитку взаємопов'язаних галузей (транспортного машинобудування, зокрема) та від загальних темпів економічного зростання держави
<i>Зовнішні фактори</i>	
Наднаціональні	
Міжнародне співробітництво в рамках адаптації до вимог єдиної транспортної політики країн ЄС	
Взаємодія в рамках регіональної транспортної системи країн СНД	
Розбудова на території МТК	
Глобальні	
Активізація зовнішньоторговельних відносин між країнами Європи та Азії	Посилення конкурентного впливу за вантажопотоки з боку інших транзитних держав (Росія, Казахстан, тощо)
Активний розвиток процесів інтеграції, регіоналізації та глобалізації світового господарства, як наслідок глобалізації світової транспортної системи	

Отже, потенціал розвитку транспортної системи України формується в результаті позитивного впливу таких чинників: територіальних (вигідного географічного та гео економічного розташування, наявності морського кордону та найдовшого у Європі сухопутного кордону), інфраструктурних (наявності розвинутої транспортної інфраструктури, зокрема залізничної мережі та портового господарства), інституційних (наявності достатньої нормативно-правової бази та інститутів регулювання), загально економічних (посилення конкуренції на внутрішньому ринку транспортних послуг, активізацією зовнішньоторговельної діяльності, орієнтації на інноваційну модель розвитку національної економіки, транспортної системи зокрема), наддержавних та глобальних (активізації міжнародного співробітництва в рамках адаптації до вимог єдиної транспортної політики країн ЄС, взаємодії в межах регіональної транспортної системи країн СНД, розбудови мережі МТК, активізації зовнішньоекономічних відносин між країнами Європи та Азії, активної інтеграції до світової транспортної системи).

Стримуючими чинниками розвитку потенціалу транспортної системи України є низькі темпи якісних зрушень у розвитку транспортної мережі та транспортних засобів

порівняно з європейськими країнами, відсутність власного морського флоту, низький рівень контейнеризації портового господарства, низький рівень конкурентоспроможності автомобільного та авіаційного транспорту, відсутність чіткого механізму реалізації стратегій розвитку транспортної галузі, невідповідність нормативно-правової бази європейському законодавству, необхідність її швидкої адаптації, низький інвестиційний потенціал галузі, високий ступінь залежності транспорту від динаміки виробництва, розвитку взаємопов'язаних галузей, загальних темпів економічного зростання держави, посилення конкурентного впливу за вантажопотоки з боку інших транзитних держав.

З огляду на вище зазначене, в сучасних умовах глобалізації світового господарства з одного боку, та активних процесів інтеграції транспортної системи України до єдиної європейської системи перед транспортом постає ряд глобальних викликів, без врахування яких неможливий його ефективний розвиток. Ці виклики перш за все пов'язані з новими вимогами до національних транспортних систем, що обумовлюють перехід від екстенсивної до інтенсивної моделі розвитку на основі сучасних інноваційних технологій; з посиленням внутрішньогалузевої та міжнародної конкуренції у транспортному секторі.

На наш погляд, розвиток транспортної системи України має базуватися на принципах модернізації, інноваційності, взаємодії/інтеграції, інтероперабельності, адаптації/гармонізації, що взяті за базис концептуальних засадах розвитку національної транспортної системи та передбачають виділення трьох блоків стратегічних цілей, а саме: підвищення конкурентоспроможності транспортної системи, поглиблення інтеграції до європейської та світової транспортних систем, розвиток транспортно-економічних зв'язків із країнами світу й активізацію співробітництва з міжнародними організаціями в рамках спільних проектів, реалізація яких сприятиме посиленню ролі України у світовій транспортній системі (рис).

Принцип модернізації визначає необхідність якісного удосконалення та приведення до світових параметрів стану транспортної мережі (перш за все автомобільних доріг та інфраструктури портів та аеропортів) та транспортних засобів.

Принцип інноваційності полягає у орієнтації на інноваційну модель розвитку транспортної системи, що повинна базуватися на впровадженні нових технологій у сфері інфраструктурної перебудови, розвитку інтелектуальних транспортних систем та геоінформаційних систем.

Принцип взаємодії/інтеграції, що розглядається у двох аспектах: активної взаємодії видів транспорту у напрямку розвитку інтермодальних перевезень, з одного боку, та посилення взаємодії між національними транспортними системами за рахунок уніфікації правил, норм, вимог тощо щодо процесів транспортування, особливо у міжнародному сполученні, з іншого боку.

Принцип інтероперабельності полягає у створенні умов щодо повної сумісності параметрів функціонування транспортної мережі (ширина залізничної колії, покриття автомагістралей тощо) та характеристик транспортних засобів, що створює умови щодо посилення взаємодії транспортних систем різних країн.

Принцип адаптації/гармонізації витікає з двох попередніх та пов'язаний з необхідністю створення умов щодо приведення параметрів елементів національної транспортної системи України у відповідність до європейських та світових вимог та стандартів.

Перший блок стратегічних цілей розвитку транспортної системи, що полягає у необхідності підвищення її конкурентоспроможності, передбачає вирішення таких завдань, як зростання якості послуг, підвищення пропускної спроможності транспортної інфраструктури, підвищення інвестиційного потенціалу галузі, розвиток

вітчизняного машинобудування, удосконалення мережі інформаційно-комунікаційних технологій транспорту.



Рис. Концептуальні засади розвитку транспортної системи України

Другий блок стратегічних цілей розвитку транспортної систем передбачає необхідність поглиблення інтеграції національного транспорту до європейської та світової транспортних систем на основі вирішення таких завдань, як збільшення обсягів експорту транспортних послуг, зростання обсягів перевезень у міжнародному

сполученні, підвищення транзитного потенціалу, зростання частки українських компаній у зовнішньоекономічних перевезеннях, поглиблення участі у мережі міжнародних транспортних коридорів.

Третій блок стратегічних цілей передбачає розвиток транспортно-економічних зв'язків із країнами світу й активізацію співробітництва з міжнародними організаціями та реалізується за рахунок вирішення таких завдань: адаптації законодавства до вимог єдиної політики ЄС, приведення транспортної інфраструктури до європейських та світових вимог, посилення співпраці з ЄС у транспортній сфері (проекти TWINNING, «спільний авіаційний простір», TEN- T, транснаціональні вісі тощо), активізації співпраці з галузевими міжнародними організаціями (Міжнародним транспортним форумом (ITF), Міжнародним союзом залізниць (UIC), Міжнародною морською організацією (ІМО), Міжнародною організацією цивільної авіації (ІСАО), Міжнародним союзом автомобільного транспорту (IRU) тощо.

На основі проведеного дослідження встановлено, що співробітництво з ЄС у транспортній сфері повинно реалізуватися за такими напрямками:

- в рамках проекту розвитку транс'європейських транспортних мереж (TEN-T) та транснаціональних осей. Ця діяльність підтримуватиметься посиленою співпрацею та моніторинговими структурами (рамками), включаючи створення належних структур підтримки;

- приєднання до відповідних міжнародних транспортних конвенцій та угод, включаючи процедури забезпечення чіткого їх впровадження та ефективного виконання;

- забезпечення експлуатаційної сумісності (інтероперабельності) транспортних мереж, зокрема залізничних;

- удосконалення технології перетину державного кордону України, подальший розвиток разом з ЄС спільних пунктів пропуску через державний кордон України;

- підтримка інтермодальності та співпраця у використанні космічних систем у рамках Угоди про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи (ГНСС) між Європейським Співтовариством, його державами-членами та Україною, підписаної у 2005р.;

- укладання двосторонніх угод про транспортне сполучення (за видами транспорту) між Україною та державами - членами ЄС. Так званий «Порядок денний асоціації Україна – ЄС» містить положення про необхідність розроблення концепції державної політики сталого розвитку усіх видів транспорту, яка б узгоджувалась з Білою Книгою ЄС щодо транспорту. Реформування транспортної системи та інтеграція її з системою ЄС сприятиме збільшенню можливості доступу до ринків, зростанню обсягів перевезень та експорту транспортних послуг, притоку капіталу та загальній модернізації транспортної системи України.

З метою поглиблення інтеграції України до європейської транспортної системи доцільно:

- розширювати співробітництво з Європейським агентством залізниць (ERA) в рамках Організації співробітництва залізниць (ОСЗ). Дієвим механізмом є погодження та розвиток взаємодії між залізничними системами колій шириною 1435 мм і 1520 мм, виконання умов і завдань відповідного Меморандуму про взаєморозуміння, впровадження єдиного вагового сертифікату та забезпечення у майбутньому проведення спільного митного контролю вантажу;

- у сфері автоперевезень вирішити проблему придбання достатньої кількості автотранспортних засобів, що відповідають сучасним європейським вимогам за енергетичною ефективністю та екологічними параметрами експлуатації (Євро-3; Євро-4 та Євро-5). На жаль, вітчизняна промисловість не виробляє таких транспортних

засобів, і їх надходження до перевізників обумовлено виключно імпортом. Роль держави тут вбачається у підтриманні процесу лізингового придбання автотранспорту на більш сприятливих умовах, ніж ті, що діють. Крім того, потрібна реалізація політичних рішень щодо спрощення процедури отримання багаторазових віз для вітчизняних водіїв автотранспортних організацій за спрощеною процедурою. При цьому слід виходити з того, що водіям іноземних перевізників, зокрема з ЄС, взагалі не потрібні візи України для в'їзду на її територію, а під час здійснення перевезень транзитних вантажів із/в треті країни не потрібен дозвіл;

- у сфері розвитку річкових пасажирських перевезень доцільно розширити географію надання послуг річковим флотом України, для чого потрібна відповідна реклама та операційний менеджмент, нові високоякісні судна, що відповідають сучасним європейським стандартам за комфортом, надійністю та конкурентними цінами;

- для підвищення конкурентоспроможності послуг водного транспорту необхідно розробити та ухвалити закон «Про судноплавство на внутрішніх водних шляхах України», розробити та реалізувати Державну програму розвитку морського і річкового транспорту до 2015 р. та Державну програму «Безпека судноплавства в Україні»; удосконалити систему управління та державного нагляду (контролю) в галузі судноплавства, оптимізувати склад вантажного флоту, розробити програми кластерного розвитку морських портів, прийняти Закони України «Про морські порти», «Про міжнародний реєстр суден», впровадити механізми інвестиційного розвитку на основі закону «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404–VI, долучитися до виконання проекту Євросоюзу «Стратегія ЄС для Дунайського регіону», який передбачає серед іншого розбудову поромної переправи Україна-Румунія;

- у сфері авіаційного транспорту активізувати співробітництво укладання в рамках проекту Спільний авіаційний простір, що передбачає об'єднання авіатранспортних ринків; забезпечення участі України в європейських авіаційних організаціях; гармонізація та інтеграція системи організації повітряного руху до європейської системи, виконання вимог Міжнародної конвенції щодо співробітництва у галузі безпеки аеронавігації, реалізація положень Угоди про співробітництво у рамках європейської програми супутникової радіонавігації «Галілео» тощо;

- здійснити імплементацію міжнародних конвенцій з транспорту (зокрема, Європейської Конвенції про спільну транзитну процедуру, Женева 1987 р. (Common transit convention) та митної Кіотської конвенції); вдосконалити нормативно-правову базу в частині лібералізації послуг об'єктів наземної інфраструктури, повітряного та водного транспорту, впровадити новий Повітряний кодекс України, Закон про морські порти, Угоду про спільний авіаційний простір. Одним з ключових засобів підтримки адаптації законодавства України в галузі транспорту до норм і стандартів ЄС є поширення використання інструменту Twinning (обмін досвідом між державними службовцями).

Висновки. Таким чином, запропоновані концептуальні засади розвитку потенціалу національної транспортної системи України містять принципи, стратегічні цілі, завдання та інструменти реалізації, що мають бути покладені в основу базових пріоритетів розвитку національного транспорту. Їх практична реалізація можлива лише за умови відповідного фінансового забезпечення та ефективної інвестиційної політики, механізм реалізації якої, на наш погляд, повинен базуватися на використанні різних джерел фінансування транспортної галузі: власних коштів підприємств, інвесторів, державного бюджету, концесіонерів, кредитних ресурсів комерційних банків та міжнародних фінансових установ; впровадженні механізму державно-приватного

партнерства; довгостроковому пільговому кредитуванні у ресурсо та енергозберігаючі техніку та технології.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Блудова Т.В. Транзитний потенціал України: формування та розвиток: [монографія] / Т.В. Блудова. - Рада національної безпеки України, Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки. - К.: НІМБ, 2006. - 276 с.
2. Бойко М.Ю. Місце і значення України в реалізації транспортної політики ЄС / М.Ю. Бойко, Г.Ю. Ерфан // Науковий вісник Ужгородського університету, Сер: Економіка. - 2011. - №33. - ч.3. - С. 10-15.
3. Босак О.М. Транзитний потенціал України: сучасний стан, проблеми та перспективи/О.М. Босак: [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_47/Gileya47/P17_doc.pdf.
4. Винников В.В. Проблемы комплексного развития морского транспорта Украины: [монография]/В.В. Винников. - Одесса: ОНМА, 2005. - 300 с.
5. Дятлова В.В. Використання потенціалу ТДК України при реалізації глобальної європейської стратегії/ В.В.Дятлова, Д.В.Король // Перспективи розвитку економіки України в контексті європейської інтеграції . - 2009 . - Т.Х, вип. 123. - С.83-91.
6. Захарова О.В. Глобальні чинники розвитку потенціалу світової транспортної системи / О.В. Захарова // Економічний часопис-XXI. - 2011. - № 9-10. - С. 28-32.
7. Захарова О.В. Фактори впливу на формування та розвиток потенціалу світової транспортної системи / О.В. Захарова // Економічний простір: зб. наук. праць. - № 51. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. - С. 5-13.
8. Котлубай О.М. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: [монографія]/О.М. Котлубай. - Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2011. - 427 с.
9. Макаренко М. Транспортний сектор економіки України: тенденції та проблеми розвитку/М. Макаренко, М. Цветов // Економіст. - 2007. - №6. - С.24-27.
10. Макогон Ю.В. Украина – морская держава: [монография]/ Ю.В.Макогон, А.Ф. Лысый, Г.Г. Гаркуша, А.В. Грузан; [под ред. Ю.В.Макогона]. - Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2010. - 391 с.
11. Пашенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: [монографія] / Ю.Є Пашенко, О.І. Никифорук ; НАН України. Рада з вивчення продуктивних сил України. - Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. - 192 с.
12. Прейгер Д. Перспективні шляхи та механізми інтеграції ринку транспортних послуг України до країн ЄС. Аналітична записка/Д.Прейгер, О. Собкевич, О.Смельянова: [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/475/>
13. Прейгер Д.К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку: [аналітична доповідь]/Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Смельянова. - К.: НІСД, 2011. - 37 с.
14. Примачев Н.Т. Торговые порты в системе международных транспортно-экономических связей: [монография] / Примачев Н.Т., Примачева Н.Н.; ИПРЭИ НАН Украины. - Одесса : Атограф, 2008. - 240 с.

O. Zakharova

**PECULIARITIES OF UKRAINIAN TRANSPORT SPHERE DEVELOPMENT
IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS**

Article is devoted to research features of the transport sector of Ukraine in the context of current processes in the global transportation system. Special attention is paid to systematic factors that stimulate and inhibit the development of national transport network. The author proposed a conceptual framework of the transport system of Ukraine.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 339.74

Ю.І.Чентуков

ВАЛЮТНИЙ КУРС І ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті визначено чинники, що впливають на рівень та динаміку валютних курсів. Охарактеризовано вплив валютної політики і відповідних змін валютного курсу на міжнародні економічні відносини та показники розвитку національної економіки.

Ключові слова: валютний курс, валютна політика, міжнародні економічні відносини, платіжний баланс

Зміна курсів валют безпосередньо впливає на вартість товарів у міжнародній торгівлі, на вартість прямих і портфельних інвестицій. Падіння курсу національної валюти призводить до зниження цін національних товарів на світовому ринку, що стимулює їх експорт, оскільки товари стають більш конкурентноспроможними за ціною в порівнянні із зарубіжними аналогами. У той же час ціни на імпортні товари починають зростати, внаслідок чого їх імпорт скорочується. Зростання курсу національної валюти приводить до зростання цін національних товарів на світовому ринку, що стає причиною скорочення їх експорту. Одночасно починає збільшуватися імпорт іноземних товарів, оскільки їх ціни, виражені в національній валюті, знижуються. Отже, зміна валютного курсу впливає на вартісну оцінку експорту й імпорту, що, у свою чергу, впливає на рівень внутрішніх цін в національній економіці, девальвація валюти викликає зростання цін в економіці.

Динаміка вартості валют розвинених країн світу останніми роками свідчить про підвищення волатильності (чутливості) курсових співвідношень. При цьому, чим важливішу роль виконує валюта в світовій економіці, тим більше помітні коливання її курсу. Найбільша зміна вартості спостерігається саме серед валют провідних розвинених країн (рис.1). [3, с.24]

Залежно від характеру дії можна виділити три групи факторів, що впливають на валютний курс:

- фактори довгострокового характеру впливу,
- фактори середньострокового характеру впливу,
- фактори короткострокового характеру впливу.

До групи факторів, які мають довгостроковий характер впливу на формування реальної купівельної спроможності валюти тієї або іншої країни належать показники економічного зростання, об'єм грошової маси в обігу, платоспроможність країни і довіра до національної валюти на внутрішньому і зовнішньому ринках, об'єми внутрішніх і зовнішніх боргів тощо.

До середньострокових факторів, що впливають на валютний курс, відносяться: різниця в темпах інфляції в країнах, стан платіжного балансу, об'єми дефіциту державного бюджету, тощо.



Джерело: <http://www.exchangerate.com/>

Рис. 1. Зміна валютного курсу євро/долар США

Стан платіжного балансу, який характеризує ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни, безпосередньо впливає на рівень і динаміку валютного курсу. При цьому найбільший вплив на нього роблять поточні операції балансу (покупка товарів, послуг, доходи від інвестицій і тощо.). Дефіцит поточного балансу свідчить про низьку конкурентоспроможність національних товарів і послуг на світових ринках і велику привабливість іноземних товарів. За наявності дефіциту платіжного балансу відбувається збільшення зовнішнього боргу країни, і виникають умови для підвищення курсу національної валюти. Активне сальдо платіжного балансу свідчить про підвищення попиту на національну валюту і зниження її курсу по відношенню до іноземних валют.

І, нарешті, слід виділити фактори, що мають кон'юнктурний характер і надають короткострокову дію. Кон'юнктурними чинниками можна вважати: спекулятивні валютні операції, формування інфляційних очікувань, часта зміна уряду, лобіювання у вищих ешелонах влади інтересів певних політичних і економічних структур, рівень розвиненості інших секторів фінансового ринку та ін. Як правило, до таких факторів відносять суб'єктивні оцінки провідних світових експертів, політиків, чия думка здатна подіяти психологічно на гравців валютного ринку. Слід зазначити, що вищезгадані фактори, які впливають на валютні курси, досить мобільні, і їх взаємний вплив часто може нейтралізувати або підсилювати дію один одного, а тому, керуючись загальними тенденціями динаміки валютних курсів, необхідно в кожній конкретній ситуації аналізувати дію кожного фактора у взаємозв'язку з іншими.

Валютний курс впливає на міжнародні економічні відносини [1,5-7]. По-перше, він дозволяє виробникам даної країни порівнювати витрати виробництва товарів з цінами світового ринку. Тим самим він є одним з орієнтирів при здійсненні зовнішньоекономічних зв'язків, дозволяє прогнозувати фінансові результати

економічної діяльності. По-друге, рівень валютного курсу безпосередньо впливає на економічний стан країни, що виявляється зокрема в стані її платіжного балансу. І, нарешті, по-третє, валютний курс впливає на перерозподіл світового валового продукту між країнами.

Вплив зміни валютного курсу на вартість і об'єми експортно-імпортних операцій, міграцію капіталу є досить суттєвим. У короткостроковому періоді об'єми експорту і імпорту слабо реагують на валютний курс, що змінився. Зміна об'ємів імпорту залежатиме від цінової еластичності попиту на імпорт в цілому, від питомої ваги імпорту продукції в загальному об'ємі її споживання і від цінової еластичності пропозиції, яку формують національні виробники. Що ж до впливу валютного курсу на експорт, то тут слід виділити наступні фактори. По-перше, на вартість і фізичні об'єми експорту продукції впливатиме еластичність попиту на світовому ринку на дану продукцію. По-друге, рівень монопольної влади, яку має національний експортер на світовому ринку, що безпосередньо впливає на еластичність поставок на світовий ринок даної продукції. По-третє, питома вага внутрішнього споживання, тобто залежність внутрішнього ринку від продажів на зовнішніх ринках і, нарешті, цінова еластичність пропозиції продукції на експорт.

Таблиця 1

Залежність цін від зміни валютного курсу

Вплив зміни валютного курсу на:	Падіння курсу	Зростання курсу	Падіння курсу	Зростання курсу
	національної валюти		іноземної валюти	
- ціни національних товарів на світовому ринку	знижує	збільшує	збільшує	знижує
- торгівлю національними товарами на світовому ринку	збільшує експорт/ скорочує імпорт	скорочує експорт / збільшує імпорт	скорочує експорт / збільшує імпорт	збільшує експорт / скорочує імпорт
- ціни національних цінних паперів та активів	знижує	збільшує	збільшує	знижує
- приплив капіталу з-за кордону	збільшує приплив капіталу	скорочує приплив капіталу	скорочує приплив капіталу	збільшує приплив капіталу
- відплив капіталу за кордон	скорочує відплив капіталу	збільшує відплив капіталу	збільшує відплив капіталу	скорочує відплив капіталу

Зміна валютного курсу впливає на систему державних фінансів, насамперед на державний бюджет. Так, у результаті зміни валютного курсу зміняться об'єми зовнішньоторговельного обороту, і, відповідно, об'єми обов'язкових платежів (податків і зборів), що потрапляють до державного бюджету. Насамперед, це відноситься до величини митного збору, надходжень від продажу експортних і імпортних ліцензій. Відповідні зміни відбудуться і в системі державних витрат, оскільки може змінитися вартість державних закупівель імпортних товарів, витрати з обслуговування

зовнішнього боргу країни тощо. Все це примушує центральний банк країни проводити відповідні інтервенції на валютному ринку, застосовувати заходи, направлені на регулювання конвертованої національної валюти тощо.

Зміна в режимі конвертованої є важливим елементом валютної політики, що реалізовується центральним банком країни. По рахунку поточних операцій країни повинні забезпечувати конвертовану валюту. Всі країни-члени Міжнародного валютного фонду, підписуючи угоду про вступ до його рядів, зобов'язуються відповідно до статті VIII Статуту МВФ усунути всі обмеження на міжнародні платежі по поточним операціям. Залежно від існуючого режиму валютного курсу конвертованість по поточним операціям буває жорсткою, коли національна валюта має фіксований курс по відношенню до іноземної валюти, і м'якою, коли національна валюта має плаваючий курс по відношенню до іноземної валюти. Конвертованість по поточним операціям припускає відсутність обмежень на платежі і трансферти по поточним міжнародним операціям, що пов'язані з торгівлею товарами, послугами, міждержавними переказами доходів і трансфертів. Такі обмеження можуть мати численні конкретні форми. Так, авансування імпортерських платежів означає законодавчо встановлену вимогу до імпортера депонувати, звичайно в національній валюті, певну частину майбутнього платежу по імпортерській операції в національному центральному або комерційному банку до того, як контракт з цієї операції буде підписаний. Це є умовою отримання імпортером необхідної валюти з банку для оплати імпорту, і збільшує вартість цієї валюти порівняно з її прямою купівлею на вільному валютному ринку. Центральний банк країни може також застосовувати різні адміністративні методи (наприклад, отримання попереднього дозволу на здійснення платежу по імпорту, дозвіл на відкриття імпортерського акредитиву, обмеження на виплату відрядження в іноземній валюті, на перекази за рубіж зарплати і дивідендів тощо).

Центробанк може також регулювати конвертованість по капітальних операціям. Серед вживаних заходів найчастіше зустрічаються обмеження об'єктів прямих іноземних інвестицій окремими галузями, вимоги про обов'язкову репатріацію прибутків національними компаніями, що інвестують за кордон, заборона на купівлю резидентами іноземних цінних паперів, вимоги щодо обов'язкового продажу іноземної валюти, отриманої як виручка від зовнішньоекономічних операцій тощо. Обмеження по капітальних платежах найчастіше застосовуються в країнах з перехідною економікою, на період досягнення необхідної макроекономічної стабілізації в цілях перешкоди небажаному відпливу капіталу, необхідного для фінансування реформ.

Як правило, перехід до повної конвертованості здійснюється в два етапи. На першому етапі центральний банк країни забезпечує конвертованість по поточним операціям шляхом відміни обмежень на платежі по торгівлі товарами і послугами, усунення кількісних обмежень в зовнішній торгівлі і зниження ставок імпортерського тарифу. На другому етапі в країні поступово усуваються обмеження по платежам, пов'язаних з прямими і портфельними інвестиціями, повністю лібералізується міграція капіталу.

Еластичність попиту інших країн на національний експорт і еластичність національного попиту на імпорту з-за кордону є найважливішими параметрами, що дають можливість визначити, чи дозволить зниження вартості національної валюти поліпшити торговий баланс. Це зниження може бути викликано, з одного боку, ринковими факторами, а з іншого, в результаті навмисної девальвації. На цей феномен звернули увагу А. Маршалл, А. Лернер і Дж. Робінсон. Їх висновки будувалися на наступних припущеннях:

- міжнародний рух капіталу відсутній, торговий баланс є простою різницею експорту і імпорту товарів; поточний попит і пропозиція на іноземну валюту

визначаються тільки попитом на імпорт і доходами від експорту;

- попит резидентів на іноземні товари, так само як і їх пропозиція товарів на експорт, залежить тільки від рівня цін на них, виражених в національній валюті; пропозиція нерезидентів товарів на експорт і їх попит на імпорт залежать тільки від їх цін в іноземній валюті;

- пропозиція іноземної валюти вважається нескінченно еластичною: будь-яка зміна валютного курсу приводить до значно більшого зростання або скорочення пропозиції валюти;

- початковий торговий баланс дорівнює нулю (вартість товарного імпорту, еквівалентна попиту на іноземну валюту, рівна вартості товарного експорту, еквівалентного її пропозиції), тобто економіка знаходиться в стані рівноваги.

При дотриманні цих припущень зниження курсу національної валюти приводить до поліпшення торгового балансу у випадку, якщо дотримується наступна умова (умова *Маршалла-Лернера*): зниження вартості національної валюти (девальвація) призводить до поліпшення торгового балансу, якщо сума абсолютних значень еластичності національного попиту на імпорт та іноземного попиту на національний експорт більше одиниці.

$$\epsilon_X + \epsilon_M > 1$$

де ϵ_X - еластичність попиту на експорт (еластичність експорту);

ϵ_M - еластичність попиту на імпорт (еластичність імпорту).

Таким чином, відповідно до умови Маршалла-Лернера зниження курсу національної валюти шляхом девальвації при фіксованому курсі або в результаті знецінення при плаваючому курсі призводить до збільшення припливу іноземної валюти і поліпшення торгового балансу, якщо сума еластичностей експорту і імпорту країни більше одиниці. В цьому випадку валютний ринок вважається стабільним. Інакше зниження курсу національної валюти приведе до відтоку іноземної валюти і погіршення торгового балансу. В цьому випадку валютний ринок вважається нестабільним. Але навіть в умовах стабільного валютного ринку в результаті зниження реального курсу національної валюти може відбутися тимчасове погіршення торгового балансу, що веде до його подальшого значного поліпшення (*ефект J-кривої*). Ефект J-кривої виникає внаслідок того, що в результаті девальвації внутрішня ціна в національній валюті на імпорتنі товари росте швидше, ніж падають ціни на експортні товари в іноземній валюті, при тому, що кількісно експорт і імпорт змінюються лише трохи. Девальвація проводиться раптово, а експортні й імпорتنі операції здійснюються згідно з зовнішньоекономічними контрактами, які підписали раніше при вищому курсі національної валюти. Тому витрати на імпорт, що раптово подорожчав у національній валюті, об'єми якого поки не скоротилися, одразу не перекриваються доходами, що збільшуються від кількісного зростання національного експорту, що подешевшав в іноземній валюті. В середньому для економіки потрібно 3-12 місяців, щоб пристосуватися до нового рівня цін. Після року еластичність як експорту, так і імпорту різко зростає, і девальвація покращує торговий баланс. Отже, девальвація може використовуватися як інструмент економічної політики тільки на основі дуже серйозних попередніх досліджень.

Список використаної літератури

1. Андрюшин С., Бурлачков В. Денежно-кредитная политика и глобальный финансовый кризис: вопросы методологии и уроки для России // Вопросы экономики. - 2008. - №11. – С.38-50.
2. Стиглиц Дж. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки

- глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. М.: Международные отношения, 2010. - 328 с.
3. Annual report 2011. - European Central Bank, 2012. – 228p.
 4. Exchange Rate Analysis in Support of IMF Surveillance: A Collection of Empirical Studies/ Charalambos G. Tsangarides, Carlo Cottarelli, Atish R. Ghosh, Gian Maria Milesi-Ferretti, ERAIEA, 2008. – 350p.
 5. Khak Anton Le. A negligible impact of the US dollar depreciation on diminishing of the US trade deficit /
Режим доступу:<http://philprob.narod.ru/publicism/UStradebalance.pdf>
 6. Mishkin F.S. Globalization, Macroeconomic Performance, and Monetary Policy // NBER Working paper series, Working paper. 2007. - № 13948. - P. 1-15.
 7. Siourounis G. Capital Flows and Exchange Rates: An Empirical Analysis/ Gregorios Siourounis. - London Business School, November 8, 2003. -52p.

I. Chentukov

EXCHANGE RATE AND EXCHANGE RATE POLICY: IMPACT ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS DEVELOPMENT

The article outlines the factors that influence the level and dynamics of exchange rates. The influence of monetary policy and the relevant exchange rate changes on international economic relations and indicators of national economic development.

Keywords: exchange rate, monetary policy, international economic relations, balance of payments

УДК 339.92

О.В. Булатова

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ДО ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН, ЩО ВІДНОСЯТЬСЯ ДО РІЗНИХ ТИПІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті визначено характерні особливості залучення до процесів міжнародної регіональної інтеграції країн світу, що відносяться до різних типів соціально-економічних систем.

Ключові слова: регіональна економічна інтеграція, світове господарство, глобалізація, розвинуті країни, країни, що розвиваються.

Регіональна економічна інтеграція стала важливою складовою розвитку світогосподарської динаміки, а кількість учасників, що залучаються до регіональних інтеграційних ініціатив, постійно збільшується, а від так – розширяються масштаби і виникають нові форми регіональної інтеграції. Поряд із зростанням економічного взаємодоповнювання, поглибленням зв'язків різних країн, глобалізація сприяє активізації розвитку регіоналізації. Світове господарство є неоднорідним, а національні економіки, що його формують, відрізняються своєю соціально-економічною структурою, політичним устроєм, рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, а також характером участі у міжнародних економічних відносинах.

Практика розвитку світового господарства показує, що сучасні умови розвитку країн світу, суттєво вплинули на характер розвитку інтеграційної взаємодії. На зміну

першій фазі в розвитку інтеграційних об'єднань між високо розвинутими країнами (інтеграційні угоди «Північ-Північ») поступово в сучасних умовах приходить новий етап, коли формуються нові торговельно-економічні блоки між країнами, що мають різний рівень соціально-економічного розвитку (інтеграційні угоди «Північ-Південь») [9,с.355-366]. Взаємна лібералізація посилює політичні і економічні сили, що спостерігається в поширенні регіональних торговельних угод типу «Північ-Північ» та «Північ-Південь» [12,с.22]. В цьому процесі особливої актуальності набуває проблема оптимальної інтеграції країн, що розвиваються, тобто мають більш низький рівень розвитку, до світового господарства в цілому і конкретних регіональних інтеграційних об'єднань. Країни, що розвиваються, мають входити у світовий економічний простір на власних умовах, а не на тих, які встановлюють міжнародні глобальні ринки, міжнародні фінансові інституції тощо [13, с.37].

Метою статті є визначення характерних особливостей залучення до процесів міжнародної регіональної інтеграції країн світу, що відносяться до різних типів соціально-економічних систем.

Глобалізація означає не лише новий кількісний вимір ступеню інтенсивності взаємних зв'язків окремих країн та їх економік. Нерівномірність, несинхронізованість розвитку стала закономірністю сучасного світогосподарського розвитку. Це зумовило появу нової галузі наукового знання про світознавство, методологічною основою дослідження якої має стати глобально-інтегрований цивілізаційний підхід в поєднанні з системно-формаційним підходом[1, с.17-18].

Сучасний світ розділився, дезінтегрувався на частини, одна з яких перейшла в постіндустріальну еру, інша залишається в стадії індустріальної ери, а третя — в доіндустріальній ері відсталості і бідності, що посилює головний глобальний конфлікт сучасного світопорядку. Для кожної країни світу притаманна відповідна стадія виробництва, для якої пріоритет належить різним виробничим ресурсам, а само виробництво ґрунтується на відповідних базових технологіях [10]. Знання та інформація стали основними виробничими ресурсами в країнах постіндустріальної стадії розвитку, в яких базовими технологіями є наукоємні. Для країн, що знаходяться на стадії індустріального розвитку основним виробничим ресурсом є енергія, а базовими стають капіталоемні технології. В той же час в світі існують країни, які знаходяться на доіндустріальному етапі розвитку, де основним виробничим ресурсом є сировина, а базовими є трудомісткі технології. А від так, виникає глобальна проблема нерівності у розвитку країн світу, яка викликає дуже вккладні наслідки.

Досліджуючи динамічні зміни, що відбуваються у світі, американський дослідник І.Валлерстайн визначав, що сучасний стан *світ-системи* характеризується відхиленням від стану рівноваги та досягненням точки біфуркації, «соціум першої половини ХХІ століття за своєю складністю, нестійкістю і водночас відкритістю набагато перевищить все бачене нами в столітті ХХ. Сучасна світ-система, як система історична вступила в стадію завершальної кризи і навряд чи буде існувати через п'ятдесят років» [2, с.5]. Капіталістична економіка складається з трьох основних елементів: єдиного ринку, який працює за принципом максимізації ринку, наявності певних державних структур, які мають різний ступінь впливу в межах і поза межами окремих суспільств. І, нарешті, третій елемент полягає у тому, щоб забезпечувати присвоєння результатів (додаткову вартість) в такій системі експлуатації, що охоплює не два класи, а три ступені: центральні простори, напівпериферійні країни і периферію. Їх формування визначається, вважає І.Валлерстайн, саме характером зв'язків, а не географічним розташуванням. Універсалізація та поглиблення розвитку капіталістичної економіки викликають супротив у світових масштабах. Кризи, які періодично виникають, призводять до реструктурування влади й нерівності. Одночасно зростає

рівень протиріч у межах світової системи. А від так, внутрішня логіка світової капіталістичної системи створює передумови як інтеграції світу, так і його занепаду, що завершиться, на його думку, руйнуванням світової системи. Досліджуючи поділ світу *центр-периферія*, Т. Кальченко [5,с.141] , акцентує на тому, що в умовах поглиблення глобалізаційних процесів цей поділ не тільки посилюється, а й істотно змінюється, оскільки система зв'язків між центром та периферією ускладнюються, а від так трансформується й система глобальної взаємозалежності між ними [7, с. 26].

В умовах глобалізації закріплюється положення провідних та периферійних держав світу. Головний вигравш від глобалізації отримують високо розвинуті країни, в яких сконцентрована більша частина світового потенціалу та багатства. Саме ця група країн має найбільший вплив на структуру світового товарообігу, при цьому структурні зрушення, що відбуваються у товарній диверсифікації свідчать на користь розвитку торгівлі послугами, розвиток яких визначає постіндустріальну стадію розвитку виробництва.

В сучасному світовому співтоваристві спостерігається втрата довіри до міжнародної економічної системи через поширення кризових явищ в економіці світу, погіршення економічної проблеми, загострення продовольчої та енергетичної безпеки, несталої цінової кон'юнктури на енергетичні та сировинні товари, уповільнення міжнародного торговельного переговорного процесу під егідою СОТ тощо.

Відповідно до Дохійської декларації, які ухвалили країни G20 [14], наголошується на тому, що кожна країна несе головну відповідальність за власний економічний і соціальний розвиток. Однак в умовах коли національна економіка є взаємозалежною від глобальної економічної системи, саме ефективне використання торговельних і інвестиційних можливостей допоможе країнам, що розвиваються, забезпечити економічне зростання і подолати проблему бідності.

Існуючі в світовому господарстві інтеграційні угруповання за участю різних країн, які знаходяться на різних рінях соціально-економічного розвитку, на момент створення декларували майже однакові завдання, які мало вирішити в процесі свого розвитку конкретне інтеграційне об'єднання, а саме: розширення ринкового простору за рахунок чого всі країни учасники об'єднання отримують переваги економіки масштабу, створення ліберального зовнішньоторговельного і сприятливого зовнішньополітичного середовища, вирішення конкретних питань, пов'язаних з забезпеченням економічного зростання і добробуту населення тощо. Однак, якщо для країн з розвинутою ринковою економікою *розвиток інтеграційної взаємодії можна розглядати як певну функцію от вже досягнутого рівня розвитку, то всі інші країни розглядають інтеграцію як засіб покращення соціально-економічного становища.*

В становленні та розвитку регіоналізації можна чітко відокремити три хвилі. Перша хвиля (1950-1960-ті роки) пов'язана з посиленням інтеграційних тенденцій між сусідніми країнами з домінуванням *горизонтальної або широтної інтеграції*, що охоплює рівень країн Північ-Північ, Південь-Південь. Перші результати розвитку економічної інтеграції в країнах ЄС підштовхнули посилення інтеграційних процесів між країнами, що розвиваються. Саме в цей період приймаються рішення про розвиток інституцій європейської інтеграції, відбуваються перші спроби об'єднатися країнам з низьким рівнем економічного розвитку, які нещодавно отримали власний суверенітет від колишніх метрополій.

Друга хвиля в розвитку регіоналізації розпочалася в другій половині 1980-х років і пов'язана з подальшим інтеграційним розвитком типу Північ-Північ, Південь-Південь, а також появою нового явища – *меридіональної інтеграції*, що поєднує країни типу Північ-Південь. Саме в цей період розпочинається розвиток регіональних торговельних домовленостей (а від так і зростання кількості регіональних

інтеграційних об'єднань), які стали певною альтернативою глобальним механізмам регулювання торговельних відносин під егідою СОТ.

Нарешті, початок ХХІ століття ознаменувався розвитком нової хвилі регіоналізації, яка пов'язана з посиленням й поглибленням інтеграційної взаємодії країн Південь-Південь, де серед країн, що розвиваються, ініціатором інтеграційної співпраці виступають країни, які мають вищий рівень економічного розвитку (Індія, Бразилія, Китай). Для цього періоду характерне бурхливий розвиток регіональних торговельних угод, які вже вийшли за рамки континентальних регіонів і мають більш складний зміст інтеграційної співпраці: лібералізація охоплює не тільки торгівлю товарами, а й торгівлю послугами, електронну торгівлю, інвестиційний режим, регулювання механізму державних закупівель, захист інтелектуальної власності, екологічні питання тощо.

Особливості нового етапу регіоналізму безпосередньо зумовлюють динаміку й напрямки розвитку не тільки інтеграційних об'єднань, але й національних економік, оскільки перелік питань, які охоплюють подібні регіональні торговельні угоди за змістом наближається до коло питань, що розглядаються в рамках багатостороннього переговорного процесу, що відбувається під егідою СОТ.

Якісно нові форми прояву регіональної та глобальної інтеграції зумовлюють залучення до інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому господарстві, всіх країн, незалежно від досягнутого ними рівня розвитку.

Формування інтеграційних об'єднань серед країн з розвинутою ринковою. Країни, що мають самий високий рівень соціально-економічного розвитку, формують міцне ядро глобальної економіки. В цілому ж країни з ринковою економікою виробляють 67,9% світового ВВП (тільки на долю G7 (США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина, Канада, Італія) припадає 53,4% світового виробництва), забезпечують 56,6% світового експорту, а питома вага населення, що мешкає в цих країнах становить лише 15% [11,с.10,424-430]. Відповідно, країни з економікою, що розвивається та з перехідною економікою, залучаються до кола економічних інтересів більш потужних країн та їх об'єднань.

В умовах глобалізації закріплюється положення провідних та периферійних держав світу. Головний вигравш від глобалізації отримують високо розвинуті країни, в яких сконцентрована більша частина світового потенціалу та багатства. Саме ця група країн має найбільший вплив на структуру світового товарообігу, при цьому структурні зрушення, що відбуваються у товарній диверсифікації свідчать на користь розвитку торгівлі послугами, розвиток яких визначає постіндустріальну стадію розвитку виробництва.

Розвинуті країни світу поступово вилучають традиційні базові галузі національного господарства в країни, що розвиваються або з перехідною економікою, що в свою чергу, впливає на структуру їх товарообігу, у якому зростає значення продукції з високим ступенем обробки, особливо продуктів нової економіки та послуг. Слід зазначити, що високо розвинуті країни орієнтують свої зовнішньоекономічні зв'язки на розвиток співпраці саме між цими країн. Це зумовлено наступними обставинами:

- розвиток міжнародного поділу праці призвів до поступового домінування внутрігалузевого поділу,
- високий рівень доходів у високо розвинутих країнах стимулює інноваційну діяльність, яка спрямована на створення нової продукції, з одного боку, а з іншого, сприяє зростанню сукупного попиту в цих країнах,
- структура попиту в країнах з майже однаковим рівнем розвитку однорідна,

- зростання в структурі світової торгівлі долі готової продукції, основними постачальниками якої є розвинуті країни,
- для високо розвинутих країн характерна однорідність політико-правових систем, що знаходить своє втілення у відповідній зовнішньоекономічній політиці цих країн.

Високий рівень відкритості економік розвинутих країн, ліберальний режим регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, домінування у сучасній системі світового господарства забезпечили цим країнам провідні позиції у всіх формах міжнародних економічних відносин.

Процес найбільшого зближення, переплетіння національних економік, спрямованих на утворення єдиного господарського комплексу в рамках угруповань, знайшов вираз в Європейському союзі (ЄС) - найрозвиненішому регіональному інтеграційному угрупованні не тільки серед країн Західної Європи, але і в світі, яке стало не тільки регіонально-цивілізаційним співтовариством, а й своєрідним мета простором з поліфункціональним статусом [6,с.42]. Як визначають експерти Світового банку, саме інтеграційні процеси, які відбувалися в ЄС та організаціях – попередниках цього об'єднання, стали причиною різкої активізації регіональної інтеграції в світовому господарстві [8,с.30]. Такого шляху розвитку інтеграційного зближення не пройшло жодне інтеграційне угруповання, яке створено за участю розвинутих країн (таблиця 1) [15]. І хоча кількість регіональних інтеграційних угод типу «Північ-Північ» є достатньо великою, жодна країна, що їх уклала, не має за мету розвиток глибокої інтеграції.

Таблиця 1

Діючі регіональні угоди типу Північ - Північ

Партнери регіональної угоди	Тип	Дата нотифікації	Дата введення в дію
1. Австралія-Нова Зеландія (ANZCERTA)	FTA & EIA	14.04.1983 (товари)	01.01.1983 (товари)
		22.11.1995 (послуги)	01.01.1989 (послуги)
2. Канада-Ізраїль	FTA	15.01.1997	01.01.1997
3. ЄС - Андорра	CU	23.02.1998	01.07.1991
4. ЄС – Фарерські острови	FTA	17.02.1997	01.01.1997
5. ЄС - Ісландія	FTA	24.11.1972	01.04.1973
6. ЄС - Ізраїль	FTA	20.09.2000	01.06.2000
7. ЄС - Норвегія	FTA	13.07.1973	01.07.1973
8. ЄС – Швейцарія-Ліхтенштейн	FTA	27.10.1972	01.01.1973
9. ЄС (10) розширення	CU	24.10. 1979	01.01.1981
10. ЄС (12) розширення	CU	11.12.1985	01.01.1986
11. ЄС (15) розширення	CU & EIA	15.12.1994 (товари)	01.01.1995
		22.12.1994 (послуги)	
12. ЄС (25) розширення	CU & EIA	26.04.2004	01.05.2004
13. ЄС (27) розширення	CU & EIA	27.09.2006 (товари)	01.01.2007
		26.06.2007 (послуги)	
14. ЄС (9) розширення	CU	07.03.1972	01.01.1973
15. EFTA - Канада	FTA	04.08.2009	01.07.2009
16. EFTA - Ізраїль	FTA	30.11.1992	01.01.1993
17. EFTA - Іорданія	FTA	17.01.2002	01.01.2002
18. EFTA приєднання Ісландії	FTA	30.01.1970	01.03.1970

19. EU – Сан Маріно	CU	24.02.2010	01.04.2002
20. Європейський економічний простір (ЕЕА)	EIA	13.09.1996	01.01.1994
21. EFTA	FTA & EIA	14.11.1959 (товари)	03.05.1960 (товари)
		15.07.2002 (послуги)	01.06.2002 (послуги)
22. Фарерські острови Норвегія	FTA	12.02.1996	01.07.1993
23. Фарерські острови - Швейцарія	FTA	12.02.1996	01.03.1995
24. Ісландія – Фарерські острови	FTA & EIA	10.07.2008	01.11.2006
25. Японія - Швейцарія	FTA & EIA	01.09.2009	01.09.2009
26. США - Австралія	FTA & EIA	22.12.2004	01.01.2005
27. США - Ізраїль	FTA	13.09.1985	19.08.1985

FTA Free Trade Agreement

EIA Economic Integration Agreements

CU custom union

В результаті розвитку глобалізації чітко визначилась група розвинутих країн, що домінують в світовому господарстві (глобальна асиметрія). За таких умов країни зі слаборозвинутою економікою активізували формальну й неформальну взаємодію на локальному, субрегіональному і регіональному рівнях задля пошуку оптимальних розмірів економічних структур, спроможних вирішувати два основних завдання:

по-перше, забезпечення концентрації ресурсів (природних, інвестиційних, виробничих, технічних, інтелектуальних тощо) для сталого розвитку,

по-друге, спроможність організувати ефективне управління розвитком в умовах глобалізації у якості повноправного суб'єкта [3, с.44].

Інтеграційні процеси, які відбувалися в Європейському економічному співтоваристві, підштовхнули в 1960-х роках до активізації регіональної інтеграції країн, що розвиваються. Ідея заміщення імпорту стала головною силою, що вплинула на цю активізацію, оскільки для реалізації індустріалізації цим країнам вкрай за необхідне був захист національних економік. Практична реалізація стратегії імпортозалежності була б для цих країн менш затратною за умов утворення великої економічної зони. Регіональні угоди, які було укладено в цей період країнами, що розвиваються, мали протекціоністський характер, передбачали значну кількість адміністративних методів регулювання та обмеження економічної діяльності, і як наслідок, мали незначний економічний результат[8, с.22].

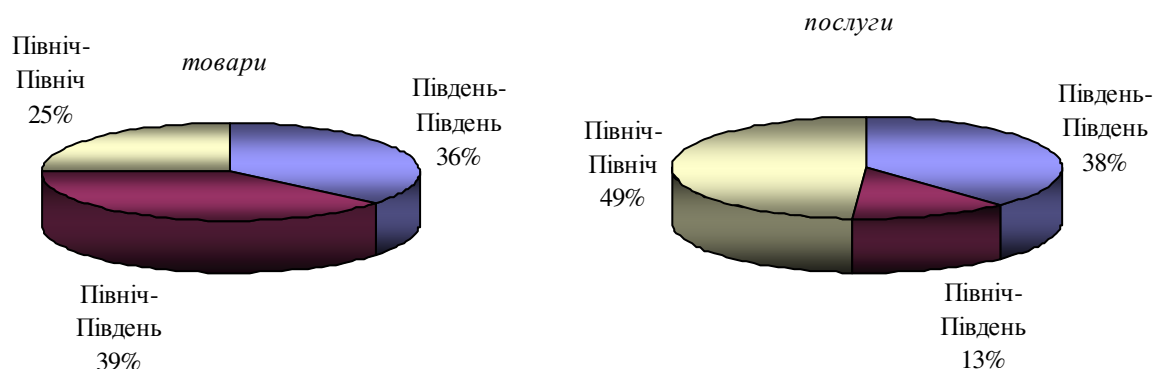


Рис.1 Розподіл регіональних торговельних угод за типом партнерів, %

Якщо в 1995 році кількість угод між розвинутими країнами й країнами, що розвиваються (угоди типу Північ-Південь), складала 14% у 1995 році, то к 2011 року – майже 39% [16].

Основну роль у появі нових регіональних угод, до яких залучаються країни, що розвиваються, сьогодні грають ЄС і США. Станом на початок 2011 року ЄС укладено 29 угод щодо створення зон вільної торгівлі. Для США кількість угод складає, відповідно 11 [15].

Формування інтеграційних об'єднань серед країн, що розвиваються, розглядається останніми як засіб диверсифікації їхніх зовнішньоекономічних зв'язків та зменшення залежності від промислово розвинутих країн. Хоча саме досконала інституціональна та економічна структура в країнах є умовою їх інтегрування до світового простору на паритетних началах, без цих двох складових стратегії зовнішньоекономічної лібералізації відкритість економіки не принесе очікуваних змін [13, с.18-19]. Крім того, відкритість економіки сама по собі не є дієвим механізмом генерації сталого економічного розвитку, призводить до прискорювання розриву між рівнем доходів і добробуту окремих соціальних груп всередині країни, нарешті, відкритість робить країни більш залежними від зовнішніх шоків і не вирішує проблеми економічного зростання у контексті нарощування інвестиційної привабливості національної економіки. Саме тому, успішними економіками є ті, які обирають стратегічний і диференційований підхід до відкритості [13, с.37].

Регіональні зв'язки, що поширюються між країнами, що розвиваються, сприяють їхній інтеграції до світових глобальних ринків. Тому регіональні угоди між цими країнами стали важливою складовою економічної політики цих країн протягом останніх 30 років. Регіональні угоди, які приймають країни, що розвиваються, розглядаються останніми як своєрідний трамплін для розвитку їхньої конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Вони були спрямовані на сприяння індустріалізації, утворення регіональних схем організації торгівлі, що сприяло деякою мірою лібералізації торгово-інвестиційних режимів на визначених ділянках національних ринків (кордонів).

В межах регіональних торговельних угод типу Північ-Південь, визначається певний період часу для адаптації менш розвинутих країн до торговельних умов, а якщо передбачається більш глибока інтеграція, то й до інвестиційно-виробничих умов, які вже існують в країнах з більш потужним економічним потенціалом. Протягом цього періоду в межах дії угоди менш розвинутих країн з боку розвинутих країн надаються певні преференції (торговельні поступки, технічна допомога з питань торгівлі, виробництва інвестування тощо). В межах регіональних торговельних угод типу Південь-Південь, саме економічна взаємодоповнюваність має стати ключовою характеристикою при укладанні регіональних торговельних угод між країнами, що розвиваються.

Основні зусилля щодо розширення регіональних інтеграційних угод країн, що розвиваються, сьогодні зосереджено на трьох напрямках: сфера послуг, інвестиції та політика в галузі конкуренції. Однак практичний досвід свідчить, що жодне інтеграційне об'єднання країн, що розвиваються, не досягло рівня інтеграційної взаємодії промислово розвинутих країн.

Країни, що розвиваються, мають недосконалу систему внутрішнього ринку, оскільки обробна промисловість є нерозвинутою. Національні господарства цих країн не зможуть взаємодоповнювати одне одного, як це відбувається в умовах інтеграційної взаємодії високорозвинутих країн, і будуть значною мірою конкурувати між собою. Низький рівень взаємної торгівлі є тому доказом. Тому, чим нижчим є рівень економічного розвитку країн, що формують інтеграційне об'єднання, тим менш

ефективною є регіональна інтеграцій між країнами. А від так, країни, що розвиваються, більшою мірою зорієнтовані на економічні відносини з розвинутими країнами світу.

Утворюючи інтеграційні угруповання, країни, що розвиваються, спрямовують свої зусилля на прискорення економічного зростання, оптимізацію структури та зовнішньоекономічних зв'язків національної економіки та, відповідно, на зміну свого положення в системі міжнародного поділу праці. Участь країн, що розвиваються в інтеграційних утвореннях може бути більш ефективною, якщо вони будуть належати до інтеграційного типу Північ-Південь. Інтеграція типу Південь-Південь, що характеризує об'єднання лише країн, що розвиваються, менш ефективна для цих країн-учасниць.

Для країн з перехідною економікою можливість протидії негативним наслідкам глобалізації залежить від результативності реалізованих економічних реформ, що передбачали структурну перебудову секторів національної економіки (реального, фінансового, державного, зовнішньоекономічного тощо). Особлива роль у розвитку регіональної економічної інтеграції країн з перехідною економікою належить Європейському Союзу. Наявна перспектива членства інтеграційному об'єднанні стимулювала проведення реформ у цієї групі країн [4].

Взагалі не реалізовано внутрішній потенціал економічної взаємодії країн колишнього СРСР, спрямований на формування єдиного економічного простору. Зазначені країни займають 16% світової території, 5% чисельності населення, 25% запасів природних ресурсів, 10% промислового виробництва, 12% науково-технічного потенціалу. Можна лише погодитись з точкою зору про те, що на процеси інтеграції впливає різний ступень підготовки та різноманітні підходи до проведення економічних перетворень в країнах колишнього СРСР. Як результат - відсутність наукової обґрунтованої стратегії розвитку процесів регіональної економічної інтеграції на пострадянському просторі. Задекларована ідея інтеграційного розвитку Співдружності Незалежних Держав так й залишилась протоколом про наміри. Можна сподіватись, що формування демократичних основ розвитку суспільства, що ґрунтується на соціально орієнтованій ринковій моделі, буде сприяти інтеграційному зближенню взаємодії країн.

Глобалізаційні процеси в сучасних умовах охоплюють всі країни світового господарства незалежно від досягнутого рівня розвитку і, відповідно, соціально-економічного типу. Глобальна економіка визначає принципово нові умови функціонування країн. Значне збільшення масштабів міжнародного обміну впливає на формування ринкового механізму, закони якого реалізуються на світовому рівні. Посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальної економіки загострює проблему забезпечення конкурентоспроможності національних ринків, особливо для країн з перехідною економікою та з економікою, що розвивається. Використання переваг, що надає взаємодія країн-учасниць регіональних об'єднань, дозволяє національним економікам підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності.

Сучасні глобальні трансформаційні процеси сприяють формуванню функціонально взаємопов'язаної єдиної цілісної світогосподарської системи, в якій чітко визначились три економічних центри та периферійні країни. За цих умов глобалізація призводить до того, що конкурентоспроможність економіки країни все більше визначається її інноваційним розвитком та ступенем залучення до глобально функціонуючих комплексів.

Список використаної літератури

1. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 360с.
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI в. / Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева / И. Валлерстайн. – М.: Логос, 2003. – 368 с.
3. Зевин Л. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - №6. – с.43-53.
4. Интеграция стран с переходной экономикой в мировое хозяйство. Доклад Генерального секретаря ООН. – Женева, 26 августа 2004г.-29с.
5. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
6. Певтиев В. Развивающийся мир: глобализация или регионализация? / В.Певтиев, В.Черновская //Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С.39-47.
7. Чешков М. А. Смысл противостояния: не альтернативность, но вариабельность // МЭиМО. — №6. — 2002. — С. 24–30
8. Шифф Морис, Уинтерс Л.Алан – Региональная интеграция и развитие / Морис Шифф, Л.Алан Уинтерс ; Пер.с англ.;Всемирный банк. – М.:Издательство «Весь мир», 2005. – 376с.
9. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ. – М.: III тысячелетие, 2001. – 478с.
10. American Academy of Arts and Sciences. Commission on the Year 2000, Daniel Bell American Academy of Arts and Sciences, 1967 – 364p.
11. Handbook of statistics 2010. – New York and Geneva: UNCTAD,United Nations Publication, 2010. – 506p.
12. Regional Economic Integration in a Global Framework/ by Julie McKay, Maria O.Armengol, Georges Pineau . – Frankfurt am Main, Published by European Central Bank, 2005. – 140p.
13. Rodrik Dani The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work/ Policy essay No.24 – Washington D.C.: Overseas Development Council, 1999 p.
14. THE G20 SEOUL SUMMIT LEADERS’ DECLARATION NOVEMBER 11 – 12, 2010 http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit_declaration.pdf
15. <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
16. http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

O. Bulatova

**PECULIARITIES OF THE INVOLVEMENT OF DIFFERENT TYPES OF
SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS COUNTRIES IN THE INTERNATIONAL
REGIONALIZATION PROCESS**

The article outlines the characteristics of the involvement of different types of social and economic systems countries in the international regionalization process

Key words: regional economic integration, the world economy, globalization, developed countries, developing countries.

УДК 351.863

Т.С. Медведкин

ТРАНСФЕР ЗНАНИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Статья посвящена теоретико-методологическому обоснованию фундаментальных исследований в области трансфера знаний и разработке эффективной национальной технологической политики с использованием опыта европейских стран.

Ключевые слова: трансфер знаний, инновации, технологический уклад, технологическая политика, трансфер технологий, глобальная экономика знаний.

Актуальность темы. Развитие человеческой цивилизации как устоявшегося социума всегда была связана с творческой деятельностью, которая проявлялась во всех сферах общественной и культурной жизни. Наиболее ценные результаты этой деятельности (научные открытия, изобретения, нововведения) становились пассионариями человечества, преобразовываясь в результат интеллектуальной деятельности - знания. При этом время, масштабы и полнота использования этих достижений очевидным образом влияли на уровень социально-экономического развития и благосостояния отдельных стран и региональных цивилизаций. Формирование современного постиндустриального общества сопровождается динамичным переходом мировой экономики в качественно новое состояние – новую глобальную экономику знаний, основным элементом которой становится человек – генератор творческого капитала, идей и нововведений.

Степень научной разработанности темы. Знание представляет собой феномен нематериальную субстанцию, социально-экономический феномен, а, следовательно, его изучение сопряжено с рядом методологических, гносеологических и эпистемологических сложностей. Отдельные исследователи исключают возможность формирования знания о знании, аргументируя это тем, что знание – это скорее научная абстракция, не поддающаяся ни наблюдению, ни измерению. Однако, с развитием методологии научных исследований, открылись новые возможности в познании данного феномена.

Формирование методологического аппарата и общей теории знания как раздела философии работали Э. Геттэе, А. Голдман, У. Куайн, Т. Кун, И. Лакатос, К. Лерер, Л. Микешена, М. Овчинников, К. Поппер, Д. Притчад, В. Штофф, П. Фейерабенд и другие ученые. Концептуальная основа теории экономики знаний была разработана следующими зарубежными и отечественными учеными: А.И. Амошей, Д. Беллом, А.В. Бузгалиным, В.М. Гейцем, Ю.А. Гохбергом, Р.С. Гринбергом, А. Гринспеном, П. Друкером, В.Л. Иноземцевым, М. Кастельсом, А.И. Колгановым, Ю.В. Макогоном, Й. Масудой, Ф. Махлупом, Дж. Нэсбитом, М. Поратом, Т. Сакайи, О. Тоффлером и др.

Критический анализ классической и современной научной мысли об экономическом феномене «знание» показал, что данный предмет изучен недостаточно. Как следствие, актуальность фундаментальных исследований по данной тематике обусловила выбор темы, постановку целей и задач в рамках данной статьи.

Изложение основного материала. Базисными элементами новой экономики являются производство, распределение и использование знания. Выбор вектора новой экономики в качестве основного в развитии мирового хозяйства способен обеспечить непрерывный рост объемов высокотехнологичных инвестиций, предпосылки

возникновения новых инновационных и радикальной модернизации существующих индустрий, качественную реструктуризацию традиционного рынка труда в направлении интенсивной интеллектуализации рабочей силы. В данных процессах решающая роль принадлежит не столько процессу производства, сколько, в несравнимо большей степени, эффективным механизмам трансфера кодифицированного и неявного знания.

Многие исследователи отмечают, что информационный компонент технологии (ноу-хау) в отличие от физического (собственно продукта), как правило, не поддается простому воспроизведению, то есть ее эффективный трансфер - передача от непосредственного разработчика конечному пользователю - сопряжен с необходимостью получения последним не только явно выраженного знания об общих принципах действия технологии, но и целого комплекса сопутствующей информации - того, что в философии науки принято называть неявным знанием (*tacit knowledge*).

Концепция неявного знания была разработана известным венгерско-британским ученым, одним из основателей постпозитивизма Майклом Поланьи в 50-е годы XX века, но долго оставалась теоретической игрушкой. Согласно Поланьи, неявное знание - это набор личностных, некодифицированных знаний, вплетенных в искусство экспериментирования и теоретические навыки ученых (и технологов), которые передаются исключительно неформальными способами и в непосредственных человеческих контактах.

Различие между данными двумя широкими типами знания базируется на степени их формализации. Так, явное или кодифицированное знание включает «знаю как» («*know-how*»), которое:

- 1) возможно передать посредством формального, системного языка;
- 2) не требует непосредственного взаимодействия во время его получения;
- 3) может быть передано в таких форматах, как чертеж (план) или инструкция по эксплуатации.

Неявное знание:

- 1) не может быть передано в каком-либо прямом или кодифицированном виде, оно подразумевает прямое взаимодействие;
- 2) не поддается кодификации через предметы материальной культуры;
- 3) представляет собой дематериализованное «знаю как», которое приобретает через неформальное «схватывание» («*take-up*») поведения и процедур в процессе взаимодействия, обучения или тренировки [1].

В работе «Личностное знание» М. Полани указал, что на самом деле между кодифицированным и неявным знанием не существует четкой границы и предлагает рассматривать их как предельные состояния с континуумом между ними. Таким образом, неявное знание – форма или компонент человеческого знания, отличный от, но, вместе с тем, дополняющий явное знание [2].

Необходимо отметить, что в научных исследованиях по экономике знаний, вопросам потребления знания уделяется значительно меньшее внимание в сравнении с проблемами его производства и трансфера. Причина данного положения дел может быть в самой природе знания, проявляющего свойства квазиобщественного (композитного) блага с неопределенной потребительской ценностью, на основе которой практически невозможно выявить спрос. Кроме того, ситуация еще больше усложняется из-за наличия у субъектов возможности воспроизводить кодифицированное знание с минимальными издержками посредством его механического копирования

Британский экономист Ричард Ли-Хуа подчеркивает, что реальный трансфер технологий невозможен без параллельного трансфера знаний, поскольку именно знания

(технические, экспертные решения, опыт, отработанные на практике навыки и схемы работы с конкретной технологией), а прежде всего неявные, - ключевой фактор, обеспечивающий контроль за технологиями в целом. Более того, эффективный трансфер технологий фактически недостижим там, где существует значительный разрыв между уровнем экономического развития передающей и принимающей сторон.

Наличие скрытой составляющей технологического знания, как стало понятно сегодня, - ключевой момент проблематики трансфера технологий. Реально обладающие неявным знанием экономические агенты (фирмы, научно-исследовательские учреждения, отдельные индивидуумы-изобретатели и т. д.) при прочих равных условиях отнюдь не стремятся делиться им с чужаками, прекрасно отдавая себе отчет в том, что любая инновационная технология предоставляет конкурентные преимущества на рынке. Кроме того, сохраняя до поры до времени в тайне различные неявные элементы новой технологии, ее владельцы тем самым значительно затрудняют потенциальным конкурентам процесс ее быстрого копирования и возможного улучшения.

Как следует из приведенной выше дискуссии, различия между кодифицированным и неявным знанием составляют основу понимания паттернов его интересубъектного трансфера. Следуя методологии П. Моронэ и Р. Тэйлора, анализ видов трансфера знания начнем с выделения ключевой дихотомии [3]:

с одной стороны, трансфер знания может подразумевать бартерные отношения между субъектами: часть знания одного субъекта переходит к другому субъекту, который, в свою очередь, оплачивает данную транзакцию передачей части своего знания в обратном направлении или любым другим способом; данная модель трансфера знания получила название «приобретения знания» (*«knowledge gain»*), причем, в случае чистого бартера (когда знание одного вида обменивается на знание другого вида), принято говорить об «обмене знаниями» (*«knowledge exchange»*), а в случае оплаты за полученное знание деньгами, товарами, услугами, прочими материальными и нематериальными ценностями, говорят о «торговле знанием» (*«knowledge trade»*);

с другой стороны, трансфер знания может осуществляться без осознания данного факта субъектами взаимодействия; данная модель получила название «диффузии знания» (*«knowledge diffusion»*).

В целях более детального исследования феномена диффузии знания, осуществим структурную дедукцию и выделим следующие его виды:

перелив (выплескивание) знания (*«knowledge spillover»*);

взаимопроникновение знания (*«knowledge interpenetration»*);

интеграция знания (*«knowledge integration»*).

Таким образом, перелив и взаимопроникновение знания определяют в сущности два схожих процесса – знание передается от одного субъекта к другому, причем реципиент способен принять его в исходную базу знания. Различие состоит лишь в том, что перелив знания происходит неосознанно для субъектов и не является частью какого-либо когнитивного процесса, в то время как взаимопроникновение знания осуществляется в ходе совместной познавательной работы через взаимодействие между субъектами (например, в ходе совместного осуществления исследовательского проекта). Под интеграцией знания подразумевается процесс комбинирования разрозненных частей знания в единый конструкт для реализации конкретной цели.

Інноваційні технології концентруються в узкій групі високорозвинутих країн (країн-метрополій), які якомога довше намагаються зберегти за собою монополію на їх використання, тоді як зрілі, масові технології відносно швидко перетікають в решту світу (на світову периферію).

Світова технологічна піраміда (клуб, система) має наступну конфігурацію. Наверху (в центрі) технологічної піраміди знаходиться дуже невелика група країн (США, Японія і п'ять-шість провідних європейських держав), наступний рівень - це країни - кандидати на підвищення в технологічному статусі (Китай, азіатські «дракони», а також інші країни Європи, за деякими показателями - Індія і Бразилія), третій рівень - близько 20 неопределених країн і, нарешті, основа піраміди (зовнішній круг) - всі інші - група країн, які не мають реальних шансів на технологічний апгрейд, або групою чистих акцепторів вторинних технологій.

Державні бюджетні асигнування і витрати на R&D (*Government budget appropriations or outlays on research and development - GBAORD*) є засоби, виділяються на R&D в межах повноважень центрального уряду або федерального бюджету і, відповідно, означають, бюджетні асигнування, а не фактичними витратами.

В 2010 році показник GBAORD склав 0,76% в ЄС-27, що трохи менше порівняно з 2009 роком (0,77%), але по-прежнему вище, ніж в 2008 році (0,71%). Аналогічні тенденції спостерігалися в Японії (0,75% в 2010 році порівняно з 0,76% в 2009 році). Два інших великих економічних гравців - США і Південна Корея також підтримують показник GBAORD вище, ніж в ЄС-27 і обидва зазнали досить суттєвого збільшення порівняно з попередніми періодами. В США цей показник зріс з 1,01% в 2008 році до 1,19% в 2009 році, в Південній Кореї з 1% в 2009 до 1,09% в 2010 році, з урахуванням того, що Південна Корея показує стабільний і постійний ріст з початку спостережуваного періоду.

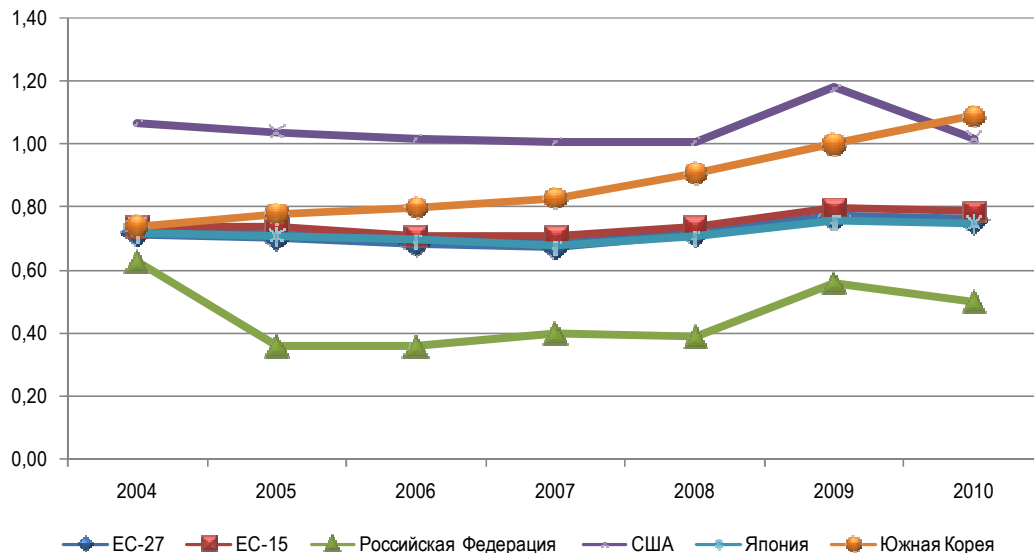


Рис. 2. Динаміка державних бюджетних асигнувань і витрат на R&D (GBAORD) центра «технопіраміди» в 2004-2010 гг., % ВВП [5]

В 2010 році показник витрат на R&D (витрати R&D як відсоток від ВВП) в країнах ЄС-27 склав 2,00%, що нижче на 3% цільового показника, встановленого в 2010 році відповідно до Лісабонської стратегії. Цільовий нормативний показник - 3% від ВВП буде підтримуватися впродовж наступних десяти років, як один з п'яти

ключевых задач Стратегии «Европа-2020». Расходов на R&D в ЕС были ниже, чем в Японии (2008 г. - 3,45%), Южной Корее (2008 г. - 3,36%) и США (2008 г. - 2,79%), но выше, чем в Китае (2008 г. - 1,47%) (рис. 2).

Предпринимательский сектор был самым крупным из четыре основных институциональных секторов R&D деятельности в 2010 году и составил 61,5% всех R&D расходов в ЕС-27. Сектор высшего образования и государственный сектор имеют долю 24,2% и 13,3% соответственно. В ЕС-27, 54,1% всех R&D расходов финансировал предпринимательский сектор и 34,9% государственный сектор. На национальном уровне, три государства-члена ЕС были близки к достижению второй цели, поставленной в Лиссабонской стратегии, а именно: 2/3 всех R&D расходов финансируется предпринимательским сектором: Финляндия (66,1%), Германия (66,1%) и Люксембург (65,9%).

В 2009 году R&D персонал составлял 1,68% от общего числа занятых странах ЕС-27. На национальном уровне, высокая доля R&D персонала в общей численности занятых наблюдались в Исландии (3,3%), Финляндии (3,23%) и Дании (2,94%). В 2010 году в ЕС-27 насчитывалось 2,5 миллиона человек, работающих полный рабочий день (*full time equivalents - FTE*), были заняты в R&D деятельности.

В ЕС в целом, предпринимательский сектор был самым значимым, использующим более половины R&D персонала (1,3 млн. чел. FTE). Тем не менее, в некоторых странах эта модель отличается на национальном уровне: так в Болгарии, в государственном секторе занято большинство R&D персонала, в то время как на сектор высшего образования приходится наибольшая доля R&D персонала в Эстонии, Греции (2007), Кипре, Латвии, Литве, Польше, Португалии, Румынии, Словакии и Великобритании.

В ЕС-27 (за исключением Греции), 51,6% предприятий промышленности и сферы услуг были определены как занимающиеся инновационной деятельностью в период с 2006 и 2008 годы. Наиболее высокая доля предприятий активной инновационной деятельностью было зафиксировано в Германии (79,9%), Люксембурге (64,7%), Бельгии (58,1%), Португалии (57,8%) и Ирландии (56,5%). Самые низкие показатели наблюдаются в Латвии (24,3%), Польше (27,9%), Венгрии (28,9%), Литве (30,3%) и Болгарии (30,8%).

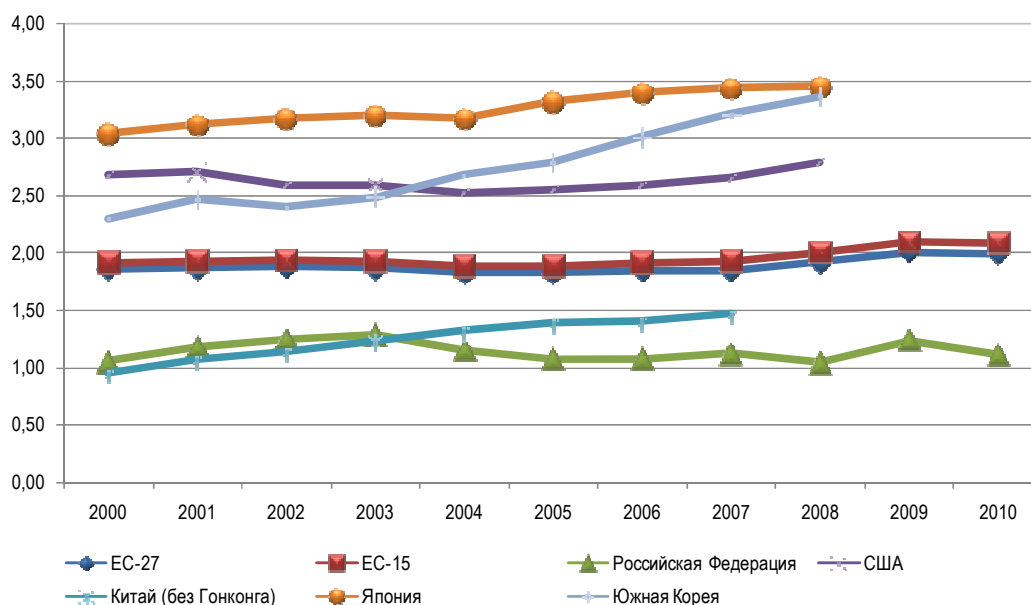


Рис. 3. Интенсивность R&D деятельности некоторых стран мира в 2004-2010 гг. (расходы на R&D как % от ВВП) [5]

Анализ инновационного сообщества (*Community Innovation Survey - CIS*) предназначен для контроля реализации инновационной деятельности в Европе. Это позволяет лучше понимать инновационный процесс и осуществлять анализ влияния инноваций на экономику (в том числе на конкурентоспособность, занятость, экономический рост, структуру торговли и т.д.). Проведенный CIS-2008 проводит различие между технологическими (продукт и процесс) и нетехнологическими (менеджмент и маркетинг) инновациями.

В 2008 году 39,8% предприятий в странах ЕС-27 (за исключением Греции и Соединенном Королевстве) рассматривались как инновационные с точки зрения технологических инноваций. Предприятия, осуществляющие нетехнологические инновации были более многочисленными в странах ЕС-27 с показателем 41,0% от всех субъектов (за исключением Греции и Великобритании).

В 2008 году Европейский Союз насчитывает почти 50000 предприятий осуществляющих высокотехнологичное производство и около 756000 оказывающих наукоемкие услуги. Высокотехнологичные производители были сосредоточены в Германия, Великобритания, Италия и Франция, что составляет около 55% высокотехнологичного сектора ЕС.

С точки зрения торгового оборота в сфере высокотехнологичного производства, на инновационные предприятия Германии приходится почти 1/4 от высокотехнологичной торговли ЕС и составляет около 128 млрд. евро, далее следует - Франция (76 млрд. евро) и Италия (50 млрд. евро). Валовая добавленная стоимость по высокотехнологичному сектору была распределена аналогичным образом: лидер – Германия (около 41 млрд. евро), далее – Великобритания (21 млрд. евро) и Франция (20 млрд. евро).

Систематизация европейского теоретического и практического опыта, позволила сформулировать некоторые предложения по оптимизации национальной инновационной системы Украины, которая вплоть до 1990-х принадлежала к элитному технологическому клубу.

Выводы. Украине необходима достаточно разнообразная технологическая политика, комбинирующая как рыночные, так и (несмотря на вступление в ВТО) нерыночные каналы трансфера технологий.

Во-первых, если Украина стремится занять достойные позиции в передовых отраслях мировой экономики, таких как микроэлектроника, биотехнологии, новые материалы и новая энергетика, то не следует пренебрегать полулегальными каналами трансфера знаний - промышленный шпионаж. В современной модели развития национальной экономики об этом не говорится в открытую, но, как показывает опыт, сильные государства помогают лидерам национального бизнеса в этой непубличной деятельности и системой подготовки кадров, а также политическим влиянием.

Во-вторых, необходимо привлекать высококвалифицированный персонал из других стран, прежде всего представителей диаспоры.

В-третьих, нам нужно организовать системную работу с открытыми источниками информации в интересах бизнеса. Он, конечно, и так вынужден этим заниматься, но для успешного технологического скрининга нужен дальний горизонт планирования, для этого потребуется участие государства, заботящегося о технологической информации, которая будет использоваться фирмами лет через десять-пятнадцать.

И самое главное, пока Украина полностью не потеряла способность воспроизводить неявное знание хотя бы по некоторым технологическим направлениям, необходимо этот процесс всячески стимулировать. Научные и инженерные школы, отраслевые НИИ, сильные технические вузы, корпоративные лаборатории и опытные производства – это перспективные сферы обитания *tacit knowledge*, без которых

Украина никогда не преодолет имитационную стадию инновационного развития и перенесенные технологии так и не превратятся в точки роста собственных инноваций.

Список использованной литературы

1. Johnson B. Why all this fuss about codified and tacit knowledge? / B. Johnson, B. Lundvall // *Industrial and Corporate Change*. – 2002. – Vol. 11. – No. 2. – pp. 245-262
2. Polanyi M. *The tacit dimension* / M. Polanyi. – Chicago: University Of Chicago Press, 2009 (Reissue edition, originally 1966). – 128 p., c. 7
3. Morone P. *Knowledge diffusion and innovation: modelling complex Entrepreneurial behaviours* / P. Morone, R. Taylor. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2010. – 177 p., c. 18
4. Європейське агентство офіційних публікацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Європейського агентства офіційних публікацій. – Режим доступу: www.euro.int
5. Официальный сайт Европейского комитета статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>

Т. С. Медведкін

ТРАНСФЕР ЗНАТЬ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Стаття присвячена теоретико-методологічному обґрунтуванню фундаментальних досліджень в області трансферу знань і розробці ефективної національної технологічної політики з використанням досвіду європейських країн.

Ключові слова: трансфер знань, інновації, технологічний уклад, технологічна політика, трансфер технологій, глобальна економіка знань.

T. Medvedkin

KNOWLEDGE TRANSFER: EUROPEAN UNION THEORY AND PRACTICE

The article is devoted to theoretical and methodological basis of fundamental research in knowledge transfer and development of effective national technology policy, using the experience of European countries.

Key words: transfer of knowledge, innovation, technological system, technology policy, technology transfer, global knowledge economy.

УДК 336.273.3

В.А. Кравченко, Д.В. Жукова

ОЦЕНКА СУВЕРЕННЫХ РИСКОВ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПО ВНЕШНЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОМУ ДОЛГУ

В статье путем применения различных способов выявления суверенных рисков был проведен анализ ситуации в сфере внешней государственной задолженности отдельных стран мира, что позволило сформулировать практические рекомендации по улучшению системы управления внешними государственными заимствованиями.

Ключевые слова: суверенные риски, показатели долгового бремени, суверенные свопы на дефолт по кредиту

Постановка проблемы. В условиях глобализации экономических процессов наблюдается тенденция наращивания операций государственного сектора на мировом рынке ссудных капиталов. Это неразрывно связано с увеличением внешней государственной задолженности, обязательства по которой потенциально могут привести к уязвимости государства с точки зрения его платежеспособности.

Проблема устойчивости внешнего государственного долга в настоящее время является актуальной как для высокоразвитых, так и для развивающихся стран. Поэтому целесообразно оценивать не столько абсолютные размеры привлекаемых из внешних источников государством заемных ресурсов, но рассматривать их с точки зрения адекватности данных процессов экономическому развитию страны. То есть возникает необходимость оценить реальные возможности правительства страны выполнять все свои долговые обязательства перед зарубежными кредиторами. Это обуславливает очевидную необходимость оценки и мониторинга суверенных рисков платежеспособности государства по обслуживанию внешнего долга и подтверждает актуальность выбранной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам выявления и оценки суверенных рисков уделяют внимание, прежде всего, западные ученые-экономисты. Следует отметить публикации М.Дэвиса, А.Саранди, А.Афонсо, Ф.Розера. Среди отечественных ученых-экономистов вопросы рисков государственного долга рассматривали Т.Богдан, В.Федосов, А.Колот. Тем не менее, единой точки зрения относительно решения проблемы неплатежеспособности по внешним государственным обязательствам до сих пор не существует. Это обуславливает необходимость дальнейшего исследования данной проблемы.

Целью исследования является анализ суверенных рисков платежеспособности отдельных стран мира и разработка рекомендаций по оптимизации привлечения внешних государственных займов этими странами.

Результаты исследования. В общем виде под *суверенными рисками* следует понимать вероятность того, что государство в лице правительства (или агентства, поддерживаемого правительством) в случае осложнения экономической ситуации или нестабильности политической обстановки в стране откажется выполнять условия заключенных им кредитных соглашений.[1, С.60]

Следует отметить, что оценка суверенных рисков неразрывно связана с поиском ответов на 2 ключевых вопроса. Первый состоит в том, имеет ли правительство возможности выполнять свои долговые обязательства. Это вопрос платежеспособности государства, которая определяется, прежде всего, экономической ситуацией в стране. Однако важно ответить на вопрос, готово ли правительство платить по своим долгам. Показатель «готовности государства выполнять долговые обязательства» отражает риск того, что, имея реальную возможность, правительство может отказаться от своих долгов, если посчитает, что политические и социальные последствия их обслуживания и погашения будут слишком обременительны.

Оценка суверенных рисков является важным аспектом не только принятия решений иностранными и внутренними инвесторами, но и неотъемлемой частью разработки государственной экономической и фискально-бюджетной политики, а также наднационального регулирования международных валютно-финансовых отношений.

Экономической теорией и практикой разработаны различные подходы к выявлению и количественной оценке суверенных рисков платежеспособности. В то время как оценка суверенных рисков базируется преимущественно на применении математических методов и расчетных моделей, то начальная стадия анализа суверенных рисков подразумевает использования аналитических подходов,

направленных на их непосредственное выявление.

Можно выделить три основных способа выявления суверенных рисков платежеспособности по внешнему государственному долгу (Рис.1). Первый способ подразумевает расчет аналитических показателей долговой нагрузки и сравнение их с пороговыми значениями. Этот способ позволяет оценить платежеспособность государства, то есть дает возможность ответить на первый вопрос выявления суверенных рисков.

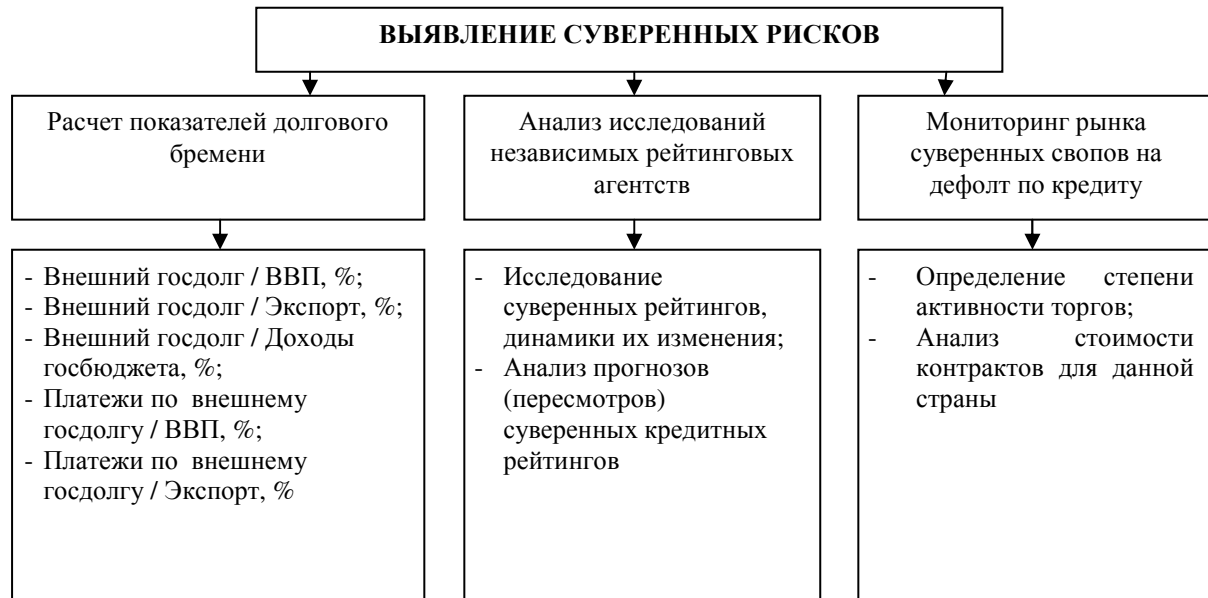


Рис. 1 Основные способы выявления суверенных рисков платежеспособности государства [Построено авторами на основании 2]

Второй способ основывается на всестороннем изучении суверенных кредитных рейтингов, присваиваемых независимыми международными рейтинговыми агентствами, что позволяет оценить оба аспекта возникновения суверенных рисков: и платежеспособность государства, и его готовность платить по всем долговым обязательствам.

Третий способ выявления суверенных рисков предполагает проведение мониторинга рынка суверенных свопов на дефолт по кредиту и позволяет определить, как непосредственно рынок и его участники оценивают суверенные риски, связанные с предоставлением займов тому или иному государству.

Наиболее распространенным среди показателей долгового бремени является уровень внешнего государственного долга по отношению к ВВП, который позволяет сравнить объем спроса государства на внешние заемные ресурсы с реальным экономическим развитием страны. Преимущество этого коэффициента заключается, в первую очередь, в том, что его расчет обеспечивает сопоставимость результатов между отдельными странами.

Поскольку долговая политика неразрывно связана с бюджетной политикой, целесообразно дополнить показатель уровня долга коэффициентом бюджетной экспансии (соотношение дефицита государственного бюджета и ВВП). С одной стороны, одной из основных целей привлечения внешних государственных займов является покрытие дефицита государственного бюджета. С другой стороны, выплаты по внешнему государственному долгу осуществляются преимущественно из бюджетных средств, оказывая непосредственное влияние на размер дефицита. Таким

образом, учет обоих этих показателей позволит оценить реальные возможности правительства по обслуживанию своих долгов.

Наглядность применения данного способа выявления суверенных рисков может быть достигнута путем использования графического метода. (Рис.2) С этой целью результаты расчета анализируемых показателей для отдельных стран можно представить в виде пузырьковой диаграммы. При этом размер шара, соответствующего каждой стране, определяется размером ее внешнего государственного долга, его положение относительно оси абсцисс - значением коэффициента бюджетной экспансии, а относительно оси ординат - уровнем внешнего государственного долга относительно ВВП.

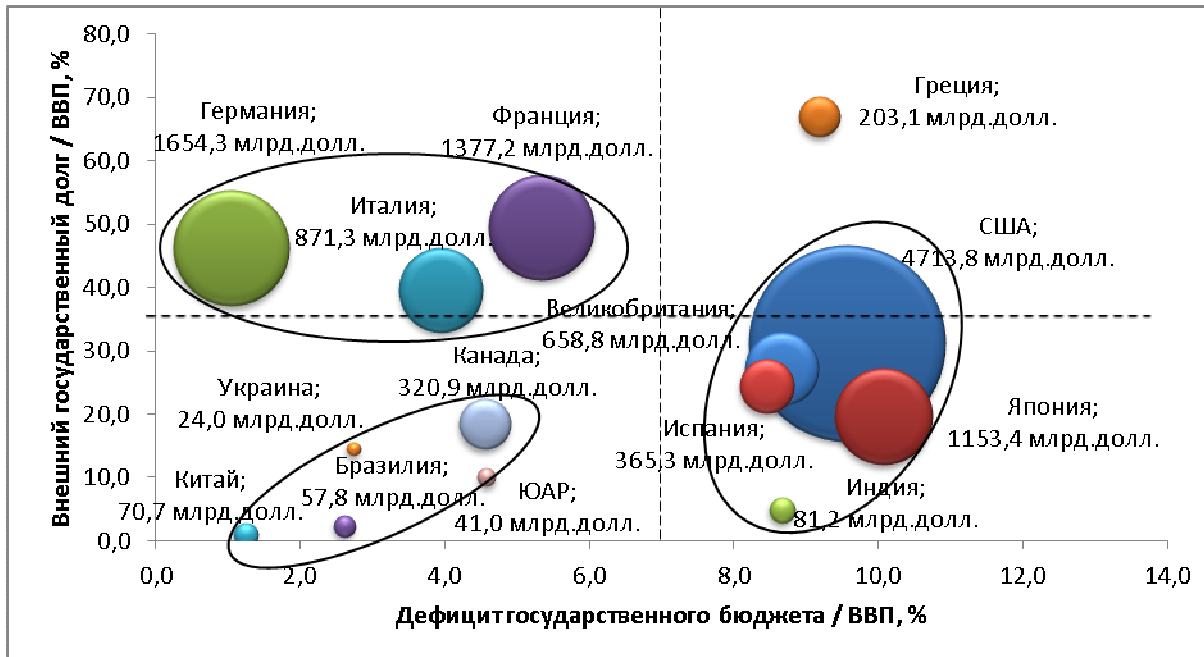


Рис. 2 Распределение отдельных стран мира на основании показателей долгового бремени, 2011 г. [Рассчитано и построено авторами на основании IMF World Economic Outlook и World Bank Quarterly External Debt Statistics]

Как видно из результатов расчетов для наиболее развитых, крупнейших развивающихся и отдельных проблемных стран еврозоны, размещение на плоскости позволяет сгруппировать их в своеобразные кластеры.

Наиболее высокие суверенные риски платежеспособности имеют страны, расположенные в верхнем правом квадранте. Среди анализируемых стран это Греция. Она характеризуется чрезмерным внешним государственным долгом и значительным дефицитом государственного бюджета, что ограничивает возможность этого государства выполнять свои долговые обязательства. Основная причина подобной ситуации - неэффективная бюджетная политика и чрезмерное превышение доходов бюджета над его расходами.

Такие страны, как Германия, Италия и Франция, несмотря на высокий уровень внешнего государственного долга и существенность его абсолютных размеров, характеризуются достаточно сильной фискально-бюджетной политикой. Это позволяет им выдерживать значительную долговую нагрузку и создает благоприятные условия для выполнения данными государствами даже столь значительных долговых обязательств.

Более многочисленная группа стран расположена в нижнем правом квадранте.

Она включает США, Великобританию, Японию, Испанию и Индию. Эти страны характеризуются умеренными уровнями внешнего государственного долга, однако проводят дефицитную бюджетную политику со значительным разрывом между бюджетными поступлениями и бюджетными расходами.

Как видно, крупнейшим заемщиком не только среди анализируемых стран, но и во всем мире являются США. Внешний государственный долг данной страны по состоянию на 31.12.2011 г. превысил 4,7 трлн. долл. США, что в 1,31 раза больше ВВП такой крупнейшей экономики, как Германия. [3, 4]

Однако огромный экономический потенциал США создает им своеобразное обеспечение для погашения существующих долговых обязательств в виде значительного ВВП и существенных валютных поступлений от экспортной деятельности, что в значительной степени снижает уровень суверенных рисков платежеспособности данного государства.

В левом нижнем квадранте расположены Бразилия, Китай, ЮАР, а также Канада и Украина. Это зона наиболее устойчивой долговой и бюджетной политики. Данные страны характеризуются незначительными объемами привлекаемых внешних государственных займов, а также умеренным бюджетным дефицитом, что определяет низкие риски невыполнения данными государствами своих обязательств.

Для оценки суверенных рисков платежеспособности по внешнему государственному долгу крайне важно определить также готовность государства выполнять свои обязательства. Осуществить это позволяет анализ суверенных кредитных рейтингов по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте, присваиваемых независимыми рейтинговыми агентствами. Рейтинги присваиваются на основании анализа широко спектра индикаторов и отражают качество суверенных долговых ценных бумаг. Так, рейтинги от AAA до BBB соответствуют наиболее надежным обязательствам (это так называемый инвестиционный класс обязательств), рейтинги от BB до D свидетельствуют, что обязательства имеют высокую вероятность невыполнения и относятся к спекулятивному классу. Если суверенным долговым ценным бумагам присвоен рейтинг CC, C или D, то государство находится на грани дефолта либо уже его объявило.

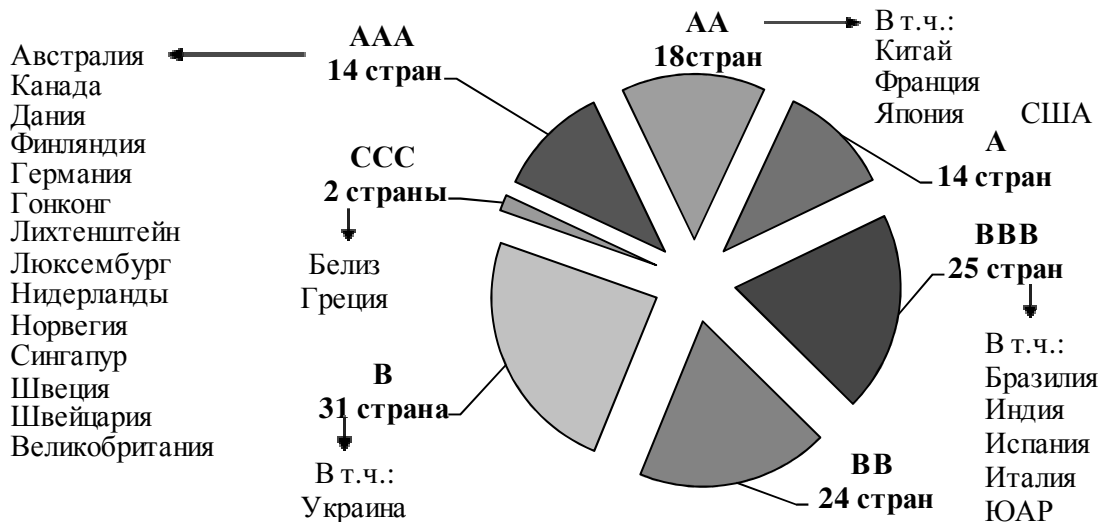


Рис. 3 Распределение стран мира в зависимости от суверенного рейтинга по обязательствам в иностранной валюте, присвоенного рейтинговыми агентствами Standard & Poor's Corporation по состоянию на 25.05.2012 г. [Рассчитано и построено авторами на основании данных официального сайта Standard & Poor's Corporation]

Применение данного способа выявления суверенных рисков можно продемонстрировать путем анализа результатов количественного распределения стран мира в зависимости от присвоенных им суверенных кредитных рейтингов одним из ведущих международных рейтинговых агентств – компанией Standard & Poor's Corporation (Рис.3).

Как видно из представленных данных, наибольшему числу суверенных долгов присвоены рейтинги В (в значительной степени спекулятивный рейтинг, характеризующий высоко-рискованные обязательства) и ВВВ (низший рейтинг инвестиционного класса, присвоение которого свидетельствует о достаточной платежеспособности заемщика). Данные группы представлены преимущественно развивающимися странами, а также несколькими развитыми странами еврозоны, суверенные кредитные рейтинги которых были понижены вследствие обострения долгового кризиса в 2010-2011 гг.

Данное рейтинговое агентство выделяет 14 стран – наиболее надежных заемщиков. Эти страны характеризуются самыми низкими суверенными рисками платежеспособности по внешним государственным обязательствам в иностранной валюте и имеют исключительно высокую способность своевременно его погашать.

В свою очередь, низшие рейтинги агентством присвоены Греции, которая, по оценкам экспертов, находится на грани суверенного дефолта. Понижение рейтинга данного государства до низшего уровня было обусловлено крайне неустойчивой долговой ситуацией, при этом толчком для последних понижений стали негативные результаты аудита экономической ситуации в Греции, проведенного Еврокомиссией и МВФ, а также их требования еще большего сокращения государственных расходов и более интенсивной политики экономии.

Последний из рассматриваемых способов анализа платежеспособности государства представляет собой выявление наиболее и наименее подверженных дефолту стран на основе расчета вероятности его наступления. Данный показатель оценивает вероятность того, что государство не сможет отвечать по всем своим внешним обязательствам. Для расчета показателя используется анализ стоимости контрактов суверенных свопов на дефолт по кредиту (CDS), которые представляют собой контракты, согласно которым покупатель регулярно выплачивает их продавцу определенную премию для того, чтобы получить гарантию и денежное возмещение в случае наступления кредитного случая в течение срока действия данного контракта. [2, С.93]

Премия, выплачиваемая продавцу суверенных CDS (цена данных контрактов), измеряется в базисных пунктах (1/100 процента или 0,0001) стоимости государственных долговых обязательств, подлежащих страхованию. При этом, чем выше цены на CDS, тем ниже оценивает рынок суверенную платежеспособность государства и тем выше вероятность наступления дефолта.

Из представленных в таблице 1 данных видно, что наименьшей платежеспособностью характеризуются такие страны как Кипр, Португалия и Пакистан.

В свою очередь, наиболее надежными суверенными заемщиками являются Норвегия, США и Швейцария.

Следует отметить, что по результатам последних оценок из числа стран, наиболее подверженных риску невыполнения государственных долговых обязательств была исключена Греция, поскольку проведенная в стране реструктуризация долга, способствовало определенной стабилизации долговой ситуации и, следовательно, снижению суверенных рисков платежеспособности.

Таблиця 1

**Страны, наиболее и наименее подверженные риску невыполнения
 государственных долговых обязательств по результатам 1 квартала 2012 года [5]**

Позиция	Страна	Интегральная вероятность наступления суверенного дефолта (CPD), %	Стоимость кредитных свопов на суверенный дефолт (CDS), б.п.
НАИМЕНЕЕ РИСКОВАННЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ЗАЕМЩИКИ			
1.	Норвегия	2,0	22,5
2.	США	2,7	30,0
3.	Швейцария	3,6	41,1
4.	Швеция	3,8	43,6
5.	Гонконг	5,4	61,7
НАИБОЛЕЕ РИСКОВАННЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ЗАЕМЩИКИ			
1.	Кипр	63,7	1159,1
2.	Португалия	60,5	1135,8
3.	Пакистан	46,4	829,6
4.	Аргентина	45,9	812,1
5.	Украина	45,6	855,2

Выводы. Таким образом, результаты применения различных методов оценки суверенной платежеспособности показали, что среди анализируемых стран наивысшими суверенными рисками характеризуется Греция. Несмотря на реализацию комплексных мер, направленных на преодоление последствий долгового кризиса, по-прежнему существует угроза финансовой и экономической безопасности как отдельных стран, так и еврозоны в целом. Поэтому целесообразной представляется ориентация государственной политики через проведение радикальных экономических реформ и применение финансовых инструментов для стабилизации ситуации в краткосрочном периоде, на создание специального органа в рамках еврозоны, который бы проводил единую для всех стран-участниц бюджетно-фискальную политику в долгосрочной перспективе. Необходима оптимизация всей системы управления внешними государственными заимствованиями за счет создания такой модели отношений в этой сфере, которая бы базировалась на комплексном рыночном подходе к управлению государственным долгом, непрерывном мониторинге рисков, связанных с привлечением внешних государственных займов, а также постоянном отслеживании ситуации, сложившейся на внешних финансовых рынках и во внутренней макроэкономической системе. Это позволило бы избежать нарастания проблем чрезмерной государственной задолженности и снижения суверенной платежеспособности, а также распространения «волнового эффекта» снижения доверия к государственным займам по всему миру.

Список использованной литературы

1. Michael Davies The rise of sovereign credit risk: implications for financial stability [Электронный ресурс] / Davies Michael // BIS Quarterly Review. - September 2011. – P. 59-70. - Режим доступа: www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1109g.pdf
2. The Uses and Abuses of Sovereign Credit Ratings [Электронный ресурс] /

- International Monetary Fund // Global Financial Stability Report: Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity. – 2010. – Chapter 3. – С. 85-122. - Режим доступу: www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/chap3.pdf 3. World Bank Quarterly External Debt Statistics [Електронний ресурс] / World Bank Databank [Сайт]. - Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=1068>
4. World Economic Outlook Data by Country [Електронний ресурс] // World Economic Outlook Database [Сайт] / International Monetary Fund. – September 2011. - Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pub/ft/weo/2011/02/weodata/WEOSep2011all.xls>
5. Global Sovereign Debt Credit Report [Електронний ресурс] / СМА, 1ST Quarter 2012. – 24 р. – Режим доступу: http://www.cmavision.com/images/uploads/docs/СМА_Global_Sovereign_Credit_Risk_Report_Q1_2012.pdf

В.О Кравченко., Д.В.Жукова

ОЦІНКА СУВЕРЕННИХ РИЗИКІВ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПО ЗОВНІШНЬОМУ ДЕРЖАВНОМУ БОРГУ

В статті на основі використання різних способів виявлення суверенних ризиків було проведено аналіз ситуації в сфері зовнішньої державної заборгованості окремих країн світу, що дозволило сформулювати практичні рекомендації з покращення системи управління зовнішніми державними запозиченнями.

Ключові слова: суверенні ризики, показники боргового навантаження, суверенні свопи на дефолт за кредитом

V. Kravchenko, D. Zhukova

ASSESSMENT OF SOVEREIGN RISKS SOLVENCY ON STATE EXTERNAL DEBT

In the article by applying various methods of sovereign risks identification the analysis of external public debt situation in particular countries was carried out. This enabled us to define practical recommendations for improving management of public external borrowings.

Key words: sovereign risks, debt burden ratios, sovereign credit default swaps.

УДК 336.76(477)

Т.В. Марена

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ

У статті оцінено місце українського фондового ринку на світовому ринку цінних паперів через визначення частки капіталізації національного ринку у світовій капіталізації. Здійснено порівняння показників розвитку фондового ринку України з відповідними показниками інших країн та світового ринку в цілому. Визначено відмінності у тенденціях розвитку національного та світового ринків цінних паперів.

Ключові слова: фондовий ринок, ринкова капіталізація, ринок акцій, боргові цінні папери, фондова біржа, організована торгівля цінними паперами.

Розвиток національних та регіональних фондових ринків в сучасних умовах відбувається на фоні поглиблення процесів фінансової глобалізації. Фінансова

глобалізація висуває нові вимоги до організації та системи регулювання ринків цінних паперів, призводить до уніфікації технологій торгівлі цінними паперами, наближення стану фондових ринків країн до загальносвітових тенденцій розвитку ринків цінних паперів.

Український сегмент фондової торгівлі досить повільно включається до системи міжнародних фондових ринків, що проявляється у недостатній присутності іноземних учасників на національному ринку цінних паперів і низькій активності вітчизняних суб'єктів на зарубіжних торговельних майданчиках.

Загальні тенденції та проблемні аспекти функціонування фондових ринків на національному та глобальному рівнях, можливості інтеграції вітчизняного фондового ринку до світового ринку цінних паперів широко висвітлені в сучасній науковій літературі, зокрема, їм приділено увагу в працях провідних українських вчених – З. Ватаманюка, А. Загородного, Г. Калача, З. Луцишин, О. Мозгового, В. Павлова, В. Пасічника, В. Шелудько та інших. В умовах зростання залежності національної економіки від загальносвітових тенденцій господарського розвитку виникає необхідність розробки комплексу заходів щодо органічної інтеграції України до світових фінансових ринків, що вимагає оцінки сучасного стану включення вітчизняного фондового ринку до системи міжнародних операцій з цінними паперами. Все вищезазначене обумовлює актуальність теми дослідження.

Метою наукової роботи є визначення місця України на світовому ринку цінних паперів через порівняння основних показників та загальних тенденцій розвитку світового та вітчизняного фондових ринків.

Одним з найбільш інформативних показників щодо стану фондового ринку, масштабів операцій на ньому є показник ринкової капіталізації, тобто загальної вартості цінних паперів, що знаходяться в обігу. Частка України на світовому фондовому ринку, розрахована як відношення капіталізації українського фондового ринку до капіталізації світового ринку, є досить незначною і досягає свого максимального значення у 2007 р. (0,17%), на фоні різкого підвищення показника капіталізації (у 2,6 рази порівняно з 2006 р.) (табл. 1). За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що Україна поки що знаходиться далеко від головних світових потоків капіталу. Однак в умовах обмеженості пропозиції фінансових (інвестиційних та кредитних) ресурсів на внутрішньому ринку для провідних українських компаній актуальним стає вихід на міжнародні ринки капіталу, у тому числі за рахунок залучення коштів на світових фондових ринках.

Таблиця 1

Частка України на світовому фондовому ринку за показником капіталізації у 2001-2011 рр.

Роки	Капіталізація світового фондового ринку, млн. дол. США	Капіталізація ринку акцій в Україні, млн. дол. США	Частка українського ринку акцій у світовому, % *
2001	26 726 976,58	8657,7	0,032
2002	22 976 385,31	12846,8	0,056
2003	31 617 108,79	15232,4	0,048
2004	37 729 622,08	18448,3	0,049
2005	43 096 272,89	29200,0	0,068
2006	53 012 191,13	42900,0	0,081
2007	64 543 772,49	111756,0	0,173
2008	33 797 134,14	24 975,6	0,074
2009	49 961 372,59	42 869,7	0,086
2010	56 822 071,33	21644,2	0,038
2011	45 700 000,00	31413,5	0,032

* розраховано автором за даними [9,13,16]

В цілому, на сьогоднішній день ринок цінних паперів в Україні є сформованим сегментом фінансового ринку, який включає майже всі елементи інфраструктури, які властиві розвинутих фондовим ринкам. Водночас, необхідно відзначити, що за абсолютним показником капіталізації та за відношенням капіталізації до ВВП фондовий ринок України суттєво відстає від аналогічних показників розвинутих країн світу та країн, що розвиваються (табл. 2).

Таблиця 2

Окремі показники світового фондового ринку у 2010 р., млрд. дол. США*

	ВВП	Капіталізація ринку акцій	Приватні боргові папери	Капіталізація, % до ВВП
ЄС	15161	10690	20806	71
Північна Америка	16104	19454	22345	121
Канада	1577	2170	973	138
США	14527	17284	21372	119
Японія	5459	4100	2518	75
Окремі країни ЄС:				
Австрія	377	126	461	33
Англія	2250	3613	3361	161
Італія	2055	598	2172	29
Іспанія	1410	1172	2463	83
Німеччина	3287	1430	3337	44
Франція	2563	1759	3405	69
Швеція	459	597	651	130
Нові індустріальні країни Азії	1892	5059	1085	267
Країни, що розвиваються	21536	12536	3342	58
<i>Україна</i>	<i>138</i>	<i>22</i>	<i>3</i>	<i>16</i>
Світ	62911	55102	53465	88

* складено автором за даними [13,16]

Водночас, у 2009 р. за показником відношення капіталізації до ВВП (37%) український ринок знаходився на більш вигідних позиціях і випереджав, наприклад, ринки акцій Австрії та Італії. При цьому найвищого значення показник відношення капіталізації до ВВП досяг у 2007 р. (78%) із наступним зниженням до 16% у 2010 р. внаслідок скорочення абсолютного показника капіталізації до 22 млрд. дол. США. (див. табл. 2). Отже, і абсолютне, і відносне значення показника капіталізації ринку цінних паперів в Україні відзначаються суттєвою нестабільністю і характеризують національний фондовий ринок більше зі спекулятивного боку, ніж з інвестиційного.

Протягом 2006-2007 рр. відношення ринкової капіталізації фондового ринку України до ВВП стрімко збільшувалося із 39,8% до 78,3% (рис. 1). Цьому сприяв бурхливий розвиток інфраструктури фондового ринку, яка, незважаючи на складність та суперечність економічних процесів, що активно проходять в Україні, має на сьогодні тенденцію до зростання та ускладнення. Однак наприкінці 2008 року відношення капіталізації фондового ринку до ВВП різко впало до 13,9%. Основною причиною падіння вітчизняного фондового ринку став вплив іноземного капіталу з України. В той час частка коштів іноземних інвесторів, які були орієнтовані переважно на короткострокові спекуляції, перевищувала 70%.

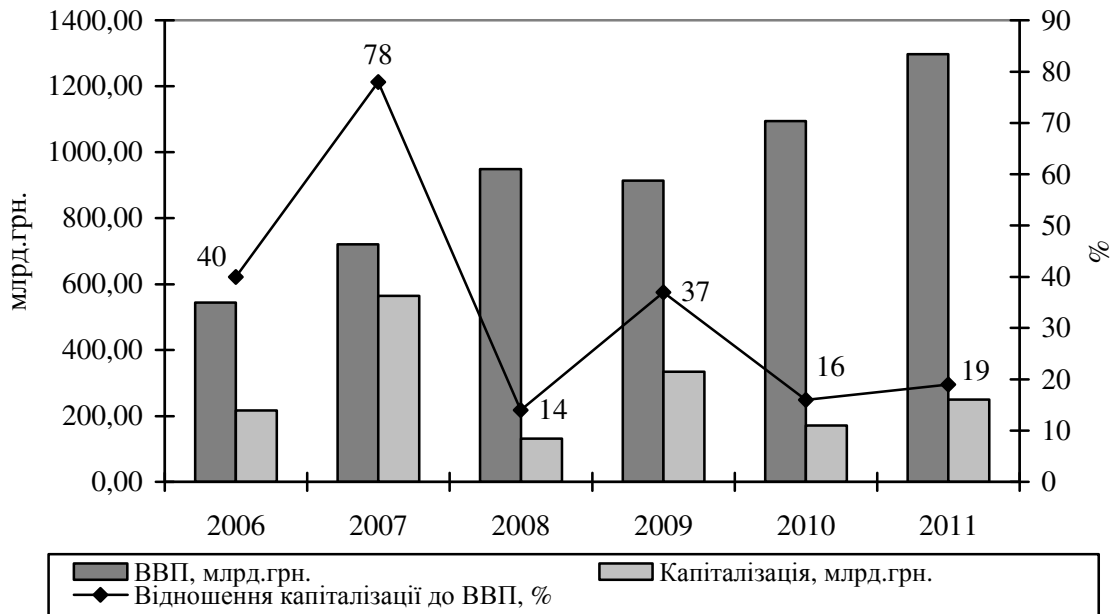


Рис. 1. Динаміка ВВП, капіталізації фондового ринку та відношення капіталізації до ВВП в Україні у 2006-2011 рр.

Незважаючи на зростання обсягу капіталізації фондового ринку в 2009 р., порівняно з 2007 р. цей показник залишився на низькому рівні. Основними причинами зменшення обсягів капіталізації стали посилення девальваційних очікувань, оголошення усіма рейтинговими агентствами більш низьких рейтингів України, відкладення часу отримання наступного траншу кредиту від МВФ.

Відповідно до класифікації фондових ринків FTSE, однієї з провідних світових індексних компаній, фінансовий ринок України до 2010 року знаходився у списку очікування на включення до групи Frontier Market. Група Frontier Market включає відносно невеликі за показниками капіталізації та наявністю ліквідних цінних паперів ринки порівняно з групою ринків, що розвиваються. Склад цієї групи періодично коригується, в середньому в групу входять близько 20 країн. Через відсутність явного прогресу у розвитку фондового ринку країни у 2010 р. Україну було виключено зі списку очікування. У вересні 2011 р. Україна знову потрапила до цього списку з перспективою бути включеною до групи Frontier Market у вересні 2012 р.

У 2008-2010 роках у групі Frontier Market Україна посідала перше місце за рівнем загальної капіталізації (24,98 млрд. дол. у 2008 р., 42,87 млрд. дол. у 2009 р. і 111,76 млрд. дол. у 2010 р.), що одночасно є свідченням підвищення фінансових ризиків. Водночас, за показником середньомісячного обсягу торгів цінними паперами, який характеризує активність суб'єктів ринку, фондовий ринок України із показником 384 млн. дол. у 2010 р. поступається таким країнам, як Болгарія (771 млн. дол.), Румунія (758 млн. дол.), Хорватія (416 млн. дол.). З іншого боку, за темпами зростання цього показника в групі країн, що розглядається, Україна посідає друге місце (284%), поступаючись лише Болгарії (513%) [15]. Отже, оцінка позицій українського фондового ринку серед ринків групи Frontier Market показує, що за показником середньомісячного обсягу торгів акціями Україна знаходиться на передостанній позиції, а за обсягом капіталізації – на першій. Це показує певним чином завищену капіталізацію фондового ринку і неконкурентний характер угод на фондових біржах, а також може слугувати

свідченням деякої переоцінки вартості більшості цінних паперів, у зростанні курсів яких зацікавлені як зарубіжні, так і українські учасники ринку.

Про ступінь включення країни до світового фондового ринку може також свідчити відповідність національних інститутів, що забезпечують проведення операцій з цінними паперами, інфраструктурі провідних міжнародних фондових ринків. Економічний розвиток передбачає безперервний процес мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів. Активну участь у реалізації цих процесів виконують фондові біржі, діяльність яких передбачає організацію укладення угод з купівлі-продажу цінних паперів та їх похідних.

Ступінь розвитку фондового ринку значною мірою обумовлюється співвідношенням організованої та неорганізованої торгівлі цінними паперами. Світова практика показує, що частка організованого ринку у загальному обсязі торгів має становити не менше 30%. На відміну від більшості розвинених країн в Україні протягом 2005-2011 рр. на організованому ринку проводиться лише 4,1-8,5% угод з купівлі-продажу цінних паперів. Це призводить до виникнення негативних тенденцій для інвесторів та інших учасників ринку, зокрема, характеризує непрозорість ціноутворення, інформаційну закритість емітентів і перешкоджає оцінці інвестором реальної вартості акціонерного капіталу й потенціалу вітчизняних підприємств (рис. 2).

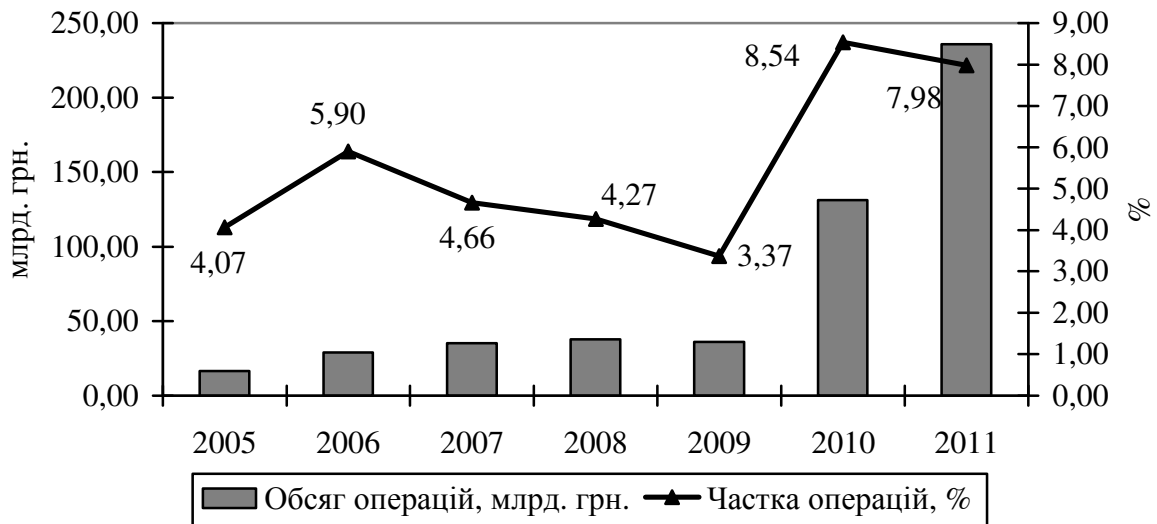


Рис 2. Обсяг операцій на організаторах торгівлі та їх частка у загальному обсязі операцій на фондовому ринку України у 2005-2011 рр.

Досвід розвинених європейських фондових ринків свідчить на користь централізації обігу цінних паперів на організаторах торгівлі – фондових біржах. У Європі спостерігається процес об'єднання найкрупніших бірж, що має принципове значення для функціонування фондового ринку. Суттєвим недоліком організованого фондового ринку України є наявність великої кількості бірж, реєстраторів, зберігачів, що суперечить міжнародним стандартам. Водночас, роль фондових бірж в Україні, які в усьому світі є осередком ділової активності, є поки що малопомітною. На сьогодні в Україні організований сегмент фондового ринку представляють 10 фондових бірж та торгівельно-інформаційна система. Стабільним лідером за часткою у загальних торгах є Позабіржова Фондова Торговельна Система (ПФТС), питома вага якої в останні роки складає 37-38%. Друге та третє місце займають відповідно Фондова біржа «Перспектива» (33,5%) та Українська біржа (27,1%).

Аналіз структури операцій на фондовому ринку України у розрізі видів фондових інструментів показує, що, на відміну від провідних ринків цінних паперів, недостатньо розвиненим є ринок корпоративних облігацій. Так, в структурі світового

ринку акцій та приватних облігацій на боргові цінні папери припадає 49% операцій (див. табл. 2). В той же час в Україні ця частка досягає лише 12%, а в загальній структурі торгів у 2010 р. на корпоративні облігації припадало 4,5% (табл. 3) [7].

Таблиця 3

Структура операцій з цінними паперами на фондовому ринку України у 2005-2010 рр., млрд. грн.

Вид цінних паперів	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Темп приросту (2010 до 2005), %
Акції	179,79	225,65	283,54	352,82	470,73	565,21	214,4
Державні облігації	27,32	40,85	59,86	62,49	98,99	354,12	1196,2
Облігації підприємств	32,62	62,38	134,73	205,21	81,13	69,50	113,1
Облігації місцевих позик	2,23	2,85	4,31	2,20	0,66	0,50	-77,6
Інвестиційні сертифікати	5,72	14,24	40,43	43,94	76,31	106,53	1762,4
Векселі	133,12	142,23	212,64	191,84	268,76	316,11	137,5
Деривативи	2,02	0,26	0,15	0,27	0,10	0,15	-92,6
Інші	20,94	4,32	18,65	24,65	70,58	125,66	500,1
Всього	403,8	492,8	754,3	883,4	1067,26	1537,79	280,8

Сучасний український ринок корпоративних облігацій перебуває на стадії становлення і не може конкурувати з ринками розвинених країн. Починаючи з 2001 р. відбулося різке збільшення випуску корпоративних облігацій у результаті змін у податковому законодавстві та стабілізації економіки України. Наступний сплеск емісії облігацій цих емітентів було зафіксовано в 2005 р., коли емісія зросла у 3,1 рази порівняно з попереднім роком. Різке збільшення випущених облігацій пояснювалося очікуваннями політичної стабілізації, розвитком товарного ринку та зростанням інвестиційних сподівань. У 2009-2010 рр. сукупний обсяг емісії корпоративних облігацій почав зменшуватися, що є наслідком фінансової кризи. Отже, процеси сек'юритизації ринку позикового капіталу в Україні розвиваються поки що повільно.

Порівняно новим видом фінансового інструменту для українського фондового ринку є похідні цінні папери. Процес реєстрації похідних цінних паперів в Україні розпочався тільки у 2000 році. На сьогодні в Україні ринок похідних цінних паперів майже нерозвинений (займає менше 1% від загального обсягу виконаних договорів), що перешкоджає запровадженню додаткових інструментів хеджування фінансових ризиків та підвищенню можливості визначення в майбутньому ситуації на товарному, фондовому та валютних ринках. Також законодавчо неврегульованими залишаються питання обігу похідних цінних паперів.

Таким чином, фондовий ринок України поки що займає незначну частку в структурі міжнародних операцій з цінними паперами. Однак, завдяки стрімкому нарощуванню номінальної капіталізації фондового ринку протягом 1998-2003 рр. (що створило передумови для розвитку вторинного ринку цінних паперів) та збільшення абсолютного розміру ринкової капіталізації і її відношення до ВВП протягом 2003-2007 рр. частка України у світовому ринку цінних паперів дещо зросла. У групі країн Frontier Market Україна лідирує за показником капіталізації фондового ринку, але досі відстає за рівнем показника середньомісячних обсягів торгів цінними паперами. З точки зору інституційної структури фондовий ринок Україна представлено великою кількістю бірж, реєстраторів, зберігачів, що певним чином суперечить

загальносвітовим, зокрема, європейським тенденціям, які передбачають централізацію обігу цінних паперів та укрупнення фондових бірж. На відміну від розвинених ринків цінних паперів, недостатньо розвиненим в Україні є ринок корпоративних облігацій та похідних інструментів.

Пошук шляхів активізації участі України на світовому фондовому ринку, удосконалення структури та організації вітчизняного фондового ринку і його пристосування до загальносвітових тенденцій торгівлі цінними паперами може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Бардакова А.В. Сучасний стан світового ринку цінних паперів і місце України у ньому / А.В. Бардакова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2008_2/0557.pdf
2. Блащук О. П. Вплив світової фінансової кризи на фондовий ринок України / О.П. Блащук, Г.І. Коваль // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_3/R2/Blashchuk.pdf.
3. Ватаманюк З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 75– 85.
4. Ватаманюк З.Г. Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації / З.Г. Ватаманюк, Н.В. Звонар // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 82– 89.
5. Державна служба статистики України: Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Джусов А.А. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку і перспективи / А.А. Джусов, А.С. Коротун. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_32/Zmist/8PDF.pdf.
7. Загальний огляд фондового ринку України за січень 2012 року: Аналітичний огляд НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58126
8. Іванова К.В. Стан фондового ринку в період світової фінансової кризи і його подальший розвиток / К.В. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4. – С. 172– 178.
9. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом 2011 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
10. Калач Г.М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 115– 121.
11. Кортунов Г.Г. Вплив глобальної фінансової кризи на розвиток національного та світового фондових ринків на сучасному етапі / Г.Г. Кортунов. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0839.pdf.
12. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до сайту: <http://www.nssmc.gov.ua>.
13. Річна звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до звітів: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
14. Товкун О.О. Напрями інтеграції фондового ринку України у світові ринки капіталів / О.О. Товкун // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – № 3 – 4. – С. 28 – 31.

15. Шнайдер І.М. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми, перспективи / І.М. Шнайдер. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/2_83257.doc.htm.
16. Global Financial Stability Report: Grappling with Crisis Legacies (Statistical Appendix). – Washington: IMF, September 2011. – 26 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2011/02/index.htm>.

T. Marena

UKRAINE'S POSITION AT THE GLOBAL STOCK MARKET

Position of the Ukrainian stock market at the global stock market by means of determining the share of national market capitalization in the global capitalization is assessed. Comparison of the stock market development indicators in Ukraine with corresponding data of other countries and global market in general is performed. Differences in trends of national and global stock markets development are determined.

УДК 339.727.22(4-6ЄС)

Е.А. Медведкина

ФОРМИРОВАНИЕ ПОСТКРИЗИСНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЗИЦИИ СТРАН ЕС В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена теоретико-методологическому обоснованию формирования инвестиционной позиции страны и разработке эффективной инвестиционной политике национальных экономик Европейского Союза в условиях кризисных вызовов.

Ключевые слова: инвестиционная позиция, глобализация, глобальная экономика, глобальный финансовый кризис, финансовая безопасность, долговые обязательства, инвестиционная политика.

Актуальность темы исследования. Мировые инвестиции являются одним из основных факторов экономической глобализации и развития современной мировой экономики. В их динамике все возрастающую роль играют транснациональные корпорации и либерализация экономической политики в разных странах, способствующая развитию рыночных отношений. Углубляющаяся глобализация производственной и финансовой сфер оказала радикальное влияние, изменив масштабы и структуру международных товарных и финансовых потоков.

Основным фактором, который за последнее время повлиял на инвестиционное развитие стран, стал мировой финансово-экономический кризис. Вследствие действия объективных факторов изменились структура и объем капиталовложений в экономику стран мира, уровень и объемы производства, ухудшилось состояние социальных процессов. Текущие тенденции в инвестиционной политике в целом характеризуются дальнейшей либерализацией и упрощением процедур осуществления иностранных инвестиций. В то же время активизировались и усилия по регулированию иностранных инвестиций в интересах достижения целей государственной политики в контексте обеспечения финансовой безопасности.

Работы по данной проблематике принадлежат таким ученым, как О.Белорус, В.Будкин, И.Бураковский, Ю.Козак, Д.Лукьяненко, З.Луцишин, Ю.Макогон, М.Максимова, О.Мовсеян, В.Новицкий, Т.Орехова, Ю.Пахомов, Л.Руденко,

А.Румянцев, Е.Савельев, Б.Смитиенко, В.Чужиков, С.Якубовский и другие.

Цель исследования состоит в обобщении теоретико-методологического обоснования формирования инвестиционной позиции страны и разработке эффективной инвестиционной политике национальных экономик Европейского Союза в условиях кризисных вызовов.

Основная часть. Инвестиционная позиция страны включает объективные возможности страны (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск). Инвестиционный потенциал страны складывается из восьми частных потенциалов (каждый из которых, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей):

- ресурсно-сырьевой потенциал (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- трудовой потенциал (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственный потенциал (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в стране, структура экономики, уровень монополизации в экономике);
- инновационный потенциал (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса);
- институциональный потенциал (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурный потенциал (экономико-географическое положение страны и ее инфраструктурная обеспеченность);
- финансовый потенциал (объем налоговой базы и прибыльность предприятий);
- потребительский потенциал (совокупная покупательная способность населения) [3, с. 28].

Наиболее значимыми для оценки инвестиционной позиции страны являются показатели, которые отражают уровень социально-экономического развития страны: уровень развития технологий, уровень жизни, темп экономического роста, уровень политической стабильности, емкость внутреннего рынка, размеры внешнего долга, курс национальной валюты, наличие стабильной денежной системы, уровень внутренних накоплений, уровень развития инфраструктуры и т.д. Все перечисленные факторы инвестиционного процесса достаточно тесно связаны между собой. Однако соотношение этих факторов при разных обстоятельствах может быть различным. И именно соотношение этих факторов, во многом обусловлены историческими и природно-географическими особенностями стран, определяют специфику инвестиционных процессов в той или иной макроэкономической системе и, соответственно, особенности национальных моделей инвестиционного развития. Глобальные кризисные процессы и экономическая неопределенность оказывают влияние на общее состояние уверенности и доверия в экономической среде.

Вследствие мирового экономического спада и в особенности европейского долгового кризиса, в 2011 году темпы роста экономики стран еврозоны существенно замедлились. Начиная с сентября 2008 года из-за финансового кризиса и падения потребительского спроса, закрывается множество компаний и производств, что в свою очередь приводит к росту уровня безработицы. Кризис повлиял на все секторы экономики, но особенно затронул финансовый сектор, в том числе банковскую сферу, также из-за сокращения спроса пострадал производственный сектор, а в особенности автомобильная промышленность, производство металлов, химическая промышленность, строительный сектор.

Первопричиною сьогоднішнього долгового кризиса еврозоны является экономический кризис 2008-го. А дальнейшее ослабление евро ставит под угрозу существование Европейского Союза и может привести к проблемам в мировой финансовой системе.

За период с 2002 по 2011 года общая чистая международная инвестиционная позиция стран ЕС уменьшилась в 2,6 раза с -614,401 млн. долл. США до -1625,79 млн. долл. США. Особо низкое значение чистой МИП наблюдалось в 2008 году, именно тогда экономика ЕС вошла в рецессию [2].

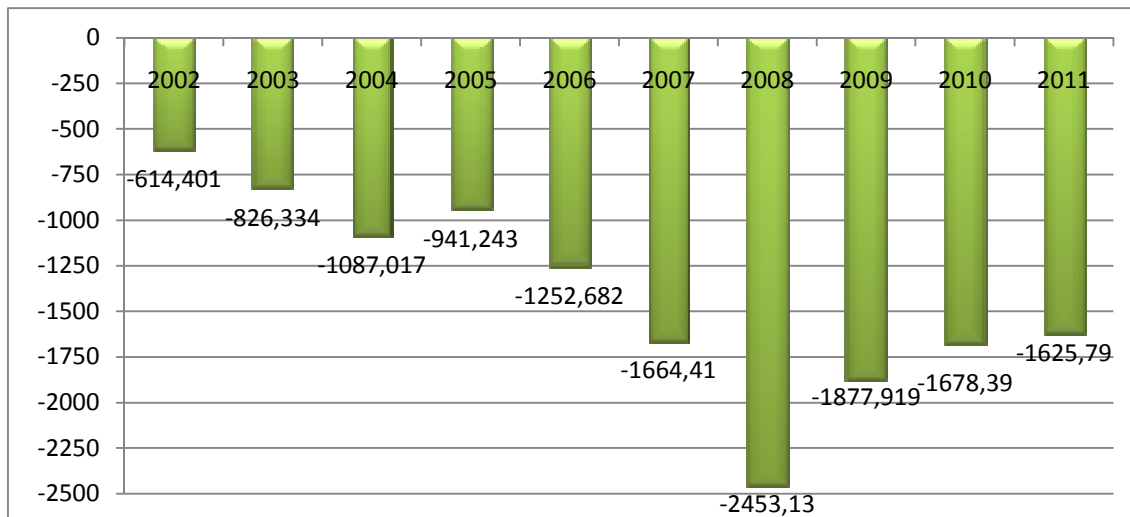


Рис. 1. Динамика чистой международной инвестиционной позиции стран ЕС за период с 2002 по 2011 гг., млн. долл. США [5]

В 2008 году общий объем оттока ПИИ из стран ЕС-27 сократился на 30%, а в 2009 году еще на 28%. После резкого снижения на 60% в 2008 году притоки ПИИ в страны ЕС-27 начали восстанавливаться и увеличились на 26%. В 2010 году мировой финансовый кризис продолжал негативно влиять на потоки ПИИ.

На данный момент крупнейшими странами-партнерами ЕС являются США, Канада, Гонконг, Швейцария и другие. Мировой финансовый кризис повлиял и на взаимоотношения Европейского союза со странами-партнерами. Так, за период с 2008 по 2009 году инвестиции ЕС-27 в США упали вдвое с 148200 млн. евро до 79200 млн. евро. Однако, в тот же период инвестиции из США в ЕС увеличились более, чем вдвое.

Инвестиционные потоки в развивающиеся страны, такие как Китай, были менее подвержены колебаниям экономики. Упав в 2008 году до 5200 млн. евро, в 2009 году ПИИ в Китай выросли на 11%. Однако уже в 2010 году инвестиции опять упали на 16%. Внешние потоки инвестиций из стран ЕС-27 в Бразилию снижались в течении 3-х лет, после пика в 2007 году, однако данное снижение было менее выраженным, чем для всех стран ЕС-27.

Наибольшее количество инвестиций уходит из Люксембурга (23,9%) и Великобритании (18,8%). Люксембург имеет 4 основных направления оттока своих инвестиций – Швейцария, США, Бермудские и Багамские Острова. За последние несколько лет значительно сократилась доля традиционных партнеров Великобритании. Так, инвестиции в США, Канаду и Австралию упали почти вдвое, а на их место поднялись Объединенные Арабские Эмираты, Новая Зеландия, Япония и Индия.

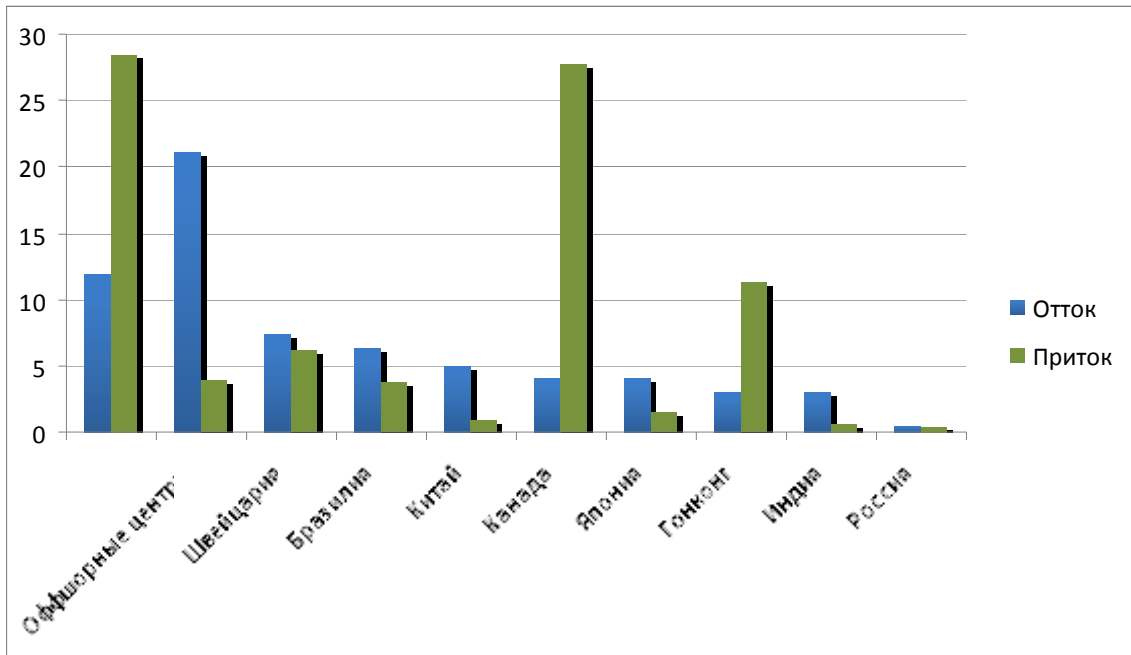


Рис. 2. Крупнейшие страны-партнеры ЕС по оттоку и притоку ПИИ в 2010 году, млн. евро [5]

Более 70% ПИИ из стран ЕС-27 уходит в сферу услуг, в которую входят: торговля, отельный и ресторанный бизнес, транспорт и коммуникации, финансовое посредничество, недвижимость и бизнес-услуги. Все это вместе аккумулирует 2374,7 млн. евро ПИИ за границу. Еще 19% оттока ПИИ является сфера производства.

В структуре притока ПИИ в страны ЕС-27, несомненно, лидирует сфера услуг, аккумулируя 83% инвестиций. На производство приходится 13% в состав которой входят: производство товаров, текстильная промышленность, химическая промышленность, машинное оборудование, машиностроение и другое.

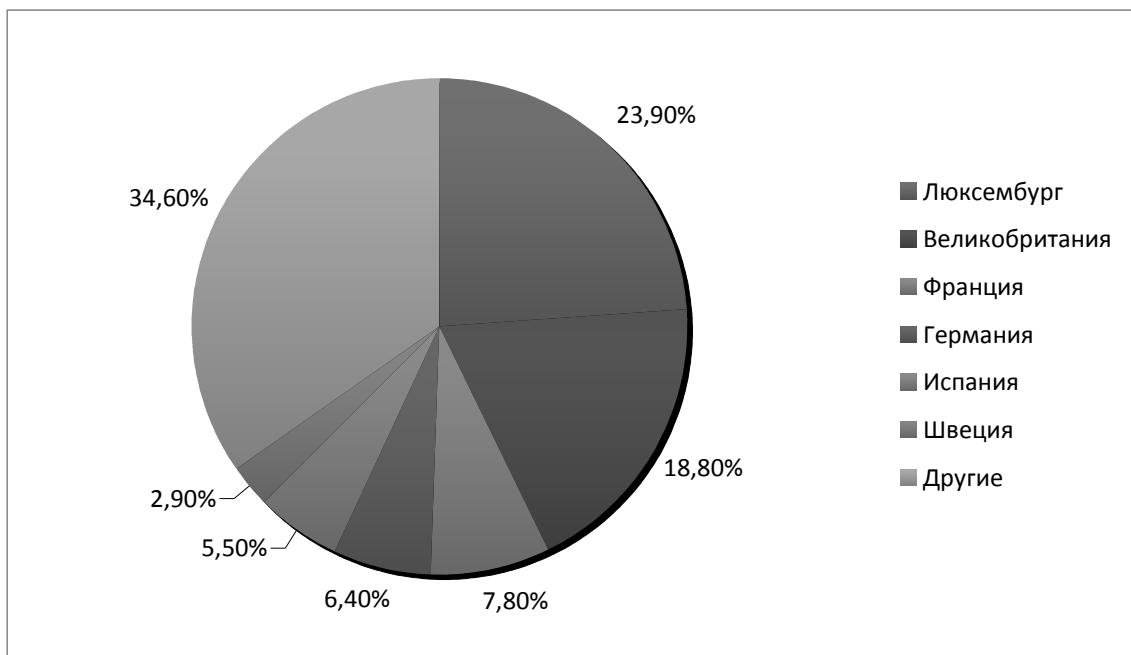


Рис. 3. Структура оттока ПИИ из стран ЕС-27 в 2010 году, % от общего ЕС-27 [5]

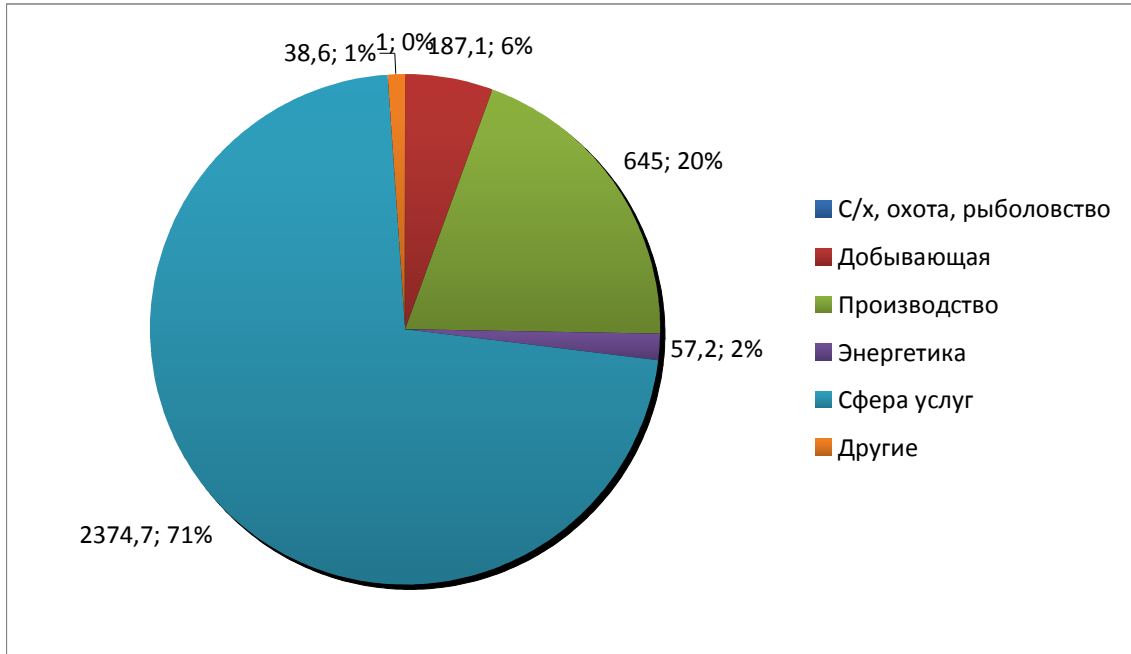


Рис. 4. Отраслевая структура оттока иностранных инвестиций из ЕС-27 в 2010 году, млн. евро, % [5]

При этом совокупный государственный долг 17 стран Евросоюза, входящих в зону евро, в 2011 году составил рекордные 87,2% ВВП по сравнению с 85,3% в 2010 году и 79,9% в 2009-м. При этом сводный дефицит госбюджета еврозоны снизился в 2011 году с 6,2% ВВП до 4,1% ВВП.

Госдолг всех 27 государств ЕС вырос в 2011 году с 80% ВВП до 82,5%, а бюджетный дефицит тоже опустился с 6,5% ВВП до 4,5% ВВП. Оба показателя по-прежнему существенно выше уровней, допустимых по общеевропейскому законодательству, согласно которому госдолг не должен превышать 60% ВВП, дефицит бюджета - 3% ВВП.

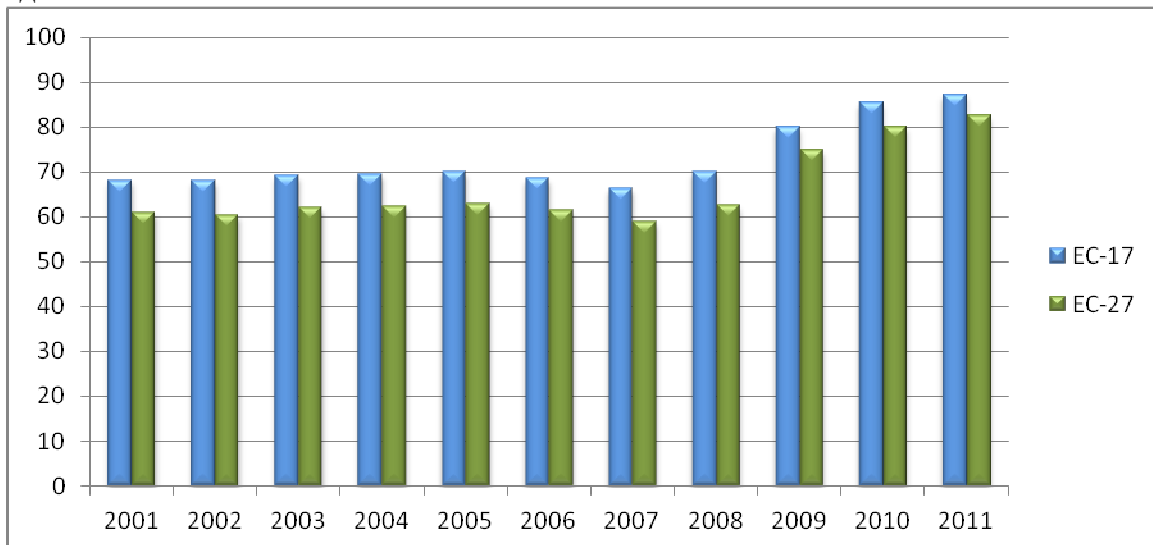


Рис. 5. Динамика долга стран ЕС-17 и стран ЕС-27 в период с 2001 по 2011 гг., % от ВВП [5]

14 из 27 государств ЕС имели по итогам 2011 года госдолг выше 60% национального ВВП – столько же, сколько в 2010-м. Бесспорным «лидером» здесь

остается Греция, которая должна в 1,5 раза больше своего ВВП – 165,3%. На втором месте идет Италия (120,1% ВВП, против 119% годом ранее), на третьем – Ирландия (108,2%).

Госдолг больше 60% ВВП имеют также Португалия (107,8%), Бельгия (98%), Франция (85,8%), Великобритания (85,7%), Германия (81,2%), Венгрия (80,6%), Австрия (72,2%), Мальта (72%), Кипр (71,6%), Испания (68,5%) и Нидерланды (65,2%).

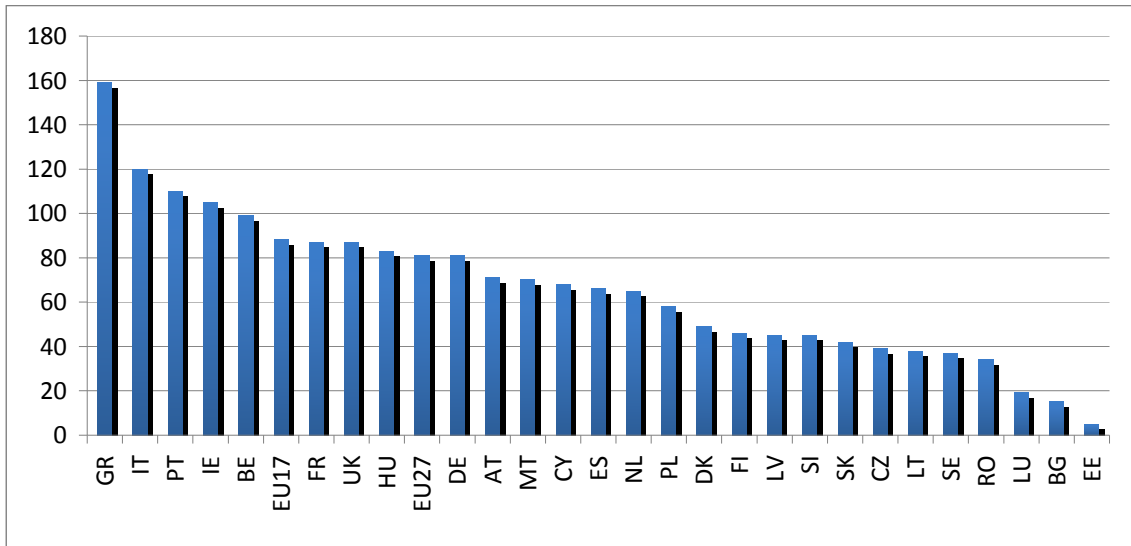


Рис. 6. Государственный долг стран Европейского союза в 2011 году, % от ВВП [5]

Тенденцию к сокращению госдолга продемонстрировали лишь Германия и Австрия. А меньше всех в ЕС в относительном выражении должны Эстония (6% ВВП), Болгария (16,3% ВВП) и Люксембург (18,2% ВВП).

В 2011 году улучшение бюджетной ситуации отмечено в 24 странах Евросоюза, ухудшение – в двух. Худшие показатели бюджетного дефицита (в относительном выражении, как доли ВВП) зафиксированы в Ирландии (13,1%), Греции (9,1%), Испании (8,5%), Великобритании (8,3%), Франции (5,2%) и ряде стран Восточной Европы, включая Польшу. Самый низкий уровень дефицита бюджета отмечен в Финляндии – 0,5% ВВП, за ней следуют Люксембург (0,6%) и Германия (1%).

Ирландия проделала максимальную работу в области бюджетной консолидации, за год, сократив бюджетный дефицит с более чем 32% – до 13,1% ВВП. Успехи Греции и других стран в этой сфере были гораздо более скромными. А вот Венгрия, Эстония и Швеция получили положительное сальдо госбюджета в прошлом году; в Венгрии оно превысило 4% ВВП.

Объем совокупного ВВП еврозоны, по данным Eurostat, в 2011 году достиг 9,42 трлн. евро (12,37 трлн. долларов) в рыночных ценах (рост на 2,8%), Евросоюза в целом – 12,63 трлн. евро (16,58 трлн. долларов). ВВП США в 2011 году едва превысил 15 трлн. долларов, и госдолг страны оценивается в такую же сумму.

Для противостояния кризису Европейский Союз применил ряд мероприятий, которые сформировали специфическую антикризисную политику:

1. Реформирование финансовой системы. Европа должна иметь разделенный финансовый рынок, основная функция - предоставление ипотечных кредитов, пенсий и займов. Предусматривает создание европейской структуры надзора за работой финансовых компаний.

2. Поддержка приоритетных областей экономики. В основном это общие усилия относительно предоставления инвестиций открытым рынкам на долгосрочные цели. ЕС выделил приблизительно 400 млрд. евро, 3,3% своего ВВП, чтобы стимулировать активность и поддержку граждан.

3. Сохранение людей в сфере занятости. Предоставление обновленной информации о безработице. Проводятся консультации с профсоюзами, деловыми кругами о том, как улучшить ситуацию. Основные приоритеты - мобильность (свободно передвигаться по странам-членам ЕС), привлечение инвестиций, увеличение среднего возраста работников. Мероприятия по повышению потребительского спроса и поощрения инвестиций в инфраструктуру - 1,8 млрд. евро, предназначенных для социального фонда и поддержки работников.

4. Содействие восстановлению глобальной экономики. Необходимость государственных затрат и стимулирование экономики, и предусматривает усиление правил и строгий надзор за финансовой индустрией. Встречи G 20, международных финансовых институтов - мониторинг экономических рисков. Выделено 400 млрд. евро на поддержку экономики в странах-членах ЕС, целевые инвестиции в экологически чистые технологии, для того, чтобы ускорить переход к низко углеродной экономике. Увеличение помощи странам, которые развиваются, и более всего пострадали от глобального кризиса - 800 блн. евро.

Выводы. Финансовые проблемы ЕС можно решить, поскольку экономическая политика и единый европейский рынок формировались достаточно долго, и продолжительное время были относительно стабильны. Уменьшение задолженности, сокращение расходов, жесткая экономия, сбалансирование бюджета, уравнивание доходов и расходов - это единственный эффективный способ урегулирования кризиса в контексте обеспечения финансовой безопасности в Евросоюзе.

Список использованной литературы

1. Габрилевич А.С. Антикризисова політика ЄС: уроки для України / А.С. Габрилевич // Проблеми міжнародних відносин. – 2010. – №1. – с.147-159.
2. Європейське агентство офіційних публікацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Європейського агентства офіційних публікацій. – Режим доступу: www.eur-op.eu.int
3. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій / Н. Ковтун // Вісник Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка «Економіка». – 2008. - № 101. – С. 25-29.
4. Мир после кризиса. Глобальные тенденции-2025: меняющийся мир: доклад Национального разведывательного совета США / [под ред. Г. Павловского]. - Москва: Европа, 2009. - 184 с.
5. Официальный сайт Европейского комитета статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>
6. Савельев Є. Передумови поглиблення і прискорення європейської інтеграції України / Є. Савельев // Журнал Європейської економіки. – 2006. – №2. – с.111-118.
7. Ткач О.В. Економічна глобалізація як новий рівень розвитку інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції / О.В. Ткач // Економічний простір. – 2010. – №35. – с.64-71.
8. Уманцев Ю. Особенности мирового финансового кризиса / Ю. Уманцев, В. Емец // Финансовый директор – 2009. - №1-2 (76). – С. 13-21.

Є. О. Медведкіна

**ФОРМУВАННЯ ПОСТКРИЗОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЗИЦІЇ КРАЇН ЄС
В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ**

Стаття присвячена теоретико-методологічному обґрунтуванню формування інвестиційної позиції країни й розробці ефективної інвестиційної політики національних економік Європейського Союзу в умовах кризових викликів.

Ключові слова: інвестиційна позиція, глобалізація, глобальна економіка, глобальна фінансова криза, фінансова безпека, боргові зобов'язання, інвестиційна політика.

I. Medvedkina

**FORMING OF THE EU POST-CRISIS INVESTMENT POSITION IN THE
CONTEXT OF THE FINANCIAL SECURITY PROVISION**

The article is devoted to theoretical and methodological basis of formation of the country's investment position and develop an effective investment policy of the national economies of the European Union in crisis calls.

Key words: investment position, globalization, the global economy, global financial crisis, financial security, debt, investment policy.

УДК 339.56 (477:564.3)(045)

Я.А. Дубенюк

**ОСОБЛИВОСТІ ДВОСТОРОННЬОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ КІПР**

Стаття присвячена аналізу показників динаміки та структури зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Республікою Кіпр, особливу увагу приділено оцінці місця України в системі зовнішньої торгівлі Республіки Кіпр

Ключові слова: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт, зовнішня торгівля, товарна структура зовнішньої торгівлі.

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах одним із стратегічних завдань України є забезпечення диверсифікації зовнішньоекономічних, зокрема, зовнішньоторговельних зв'язків та поглиблення співробітництва з країнами Європейського Союзу. Одним із стратегічних партнерів України серед країн ЄС виступає Республіка Кіпр, потенціал співробітництва з якою не використовується в повній мірі.

Питанням дослідження зовнішньоекономічних зв'язків України присвячено праці таких вітчизняних вчених як Макогона Ю., Козика В., Філіпенка А., Кров'яка А., Гетьмана О. Водночас у роботах досліджуються, передусім, інвестиційні аспекти співробітництва України з Республікою Кіпр, та залишаються поза увагою особливості реалізації торговельної співпраці між країнами, оцінка її потенціалу та перспектив розвитку.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення подальших напрямів розвитку співробітництва між Україною та Республікою Кіпр в торговельній сфері. Задля досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання. По-перше, проаналізувати показники динаміки та результативності зовнішньої торгівлі між Україною та Республікою Кіпр. По-друге, провести оцінку товарної структури

зовнішньої торгівлі між країнами.

Основні результати дослідження. В цілому на Україну припадає 0,6% експорту Республіки Кіпр, вона посідає 35 місце серед найбільших ринків збуту виробленої на території Кіпру продукції за підсумками 2010 р. Динаміка частки зовнішньої торгівлі Республіки Кіпр з Україною наведена на рисунку 1. В середньому за період 2000-2010 рр. частка України в імпорту Республіки Кіпр становила 1,11%, в структурі експорту – 0,63%. Найбільшого значення імпорту з України до Кіпру мав протягом 2001-2004 рр., однак одразу після приєднання до ЄС частка України зменшилася на 0,65%, що пов'язано, передусім, із скороченням імпорту металопродукції з України та переорієнтацією на європейські ринки металопродукції. Починаючи з 2005 р. і по сьогоднішній день частка України в структурі кіпрського імпорту не має сталої тенденції. Що стосується експорту з Республіки Кіпр до України, то період 2000-2003 рр. характеризувався значним скороченням частки України в географічній структурі Кіпру (зменшення на 1,52% або більше, ніж у 6 разів), проте починаючи з 2004 р. частка України почала повільно поступово зростати (за виключенням лише 2009 р.), проте досі не досягнувши рекордного 2000 р.

Якщо ж аналізувати зміни частки Республіки Кіпр в структурі зовнішньої торгівлі України, то доцільно таких аналіз проводити за загальними обсягами експорту та імпорту, а також за обсягами експорту та імпорту України з країнами Європейського Союзу. В цілому, за підсумками 2010 р. Кіпр посідав лише 17 місце в експорті товарів України до країн Європейського Союзу та 23 місце в імпорті з країнами ЄС. В цілому, зміни частки зовнішньої торгівлі України з Кіпром відповідали тенденціям зміни частки зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу в цілому, що наочно підтверджується даними, наведеними на рисунку 2.

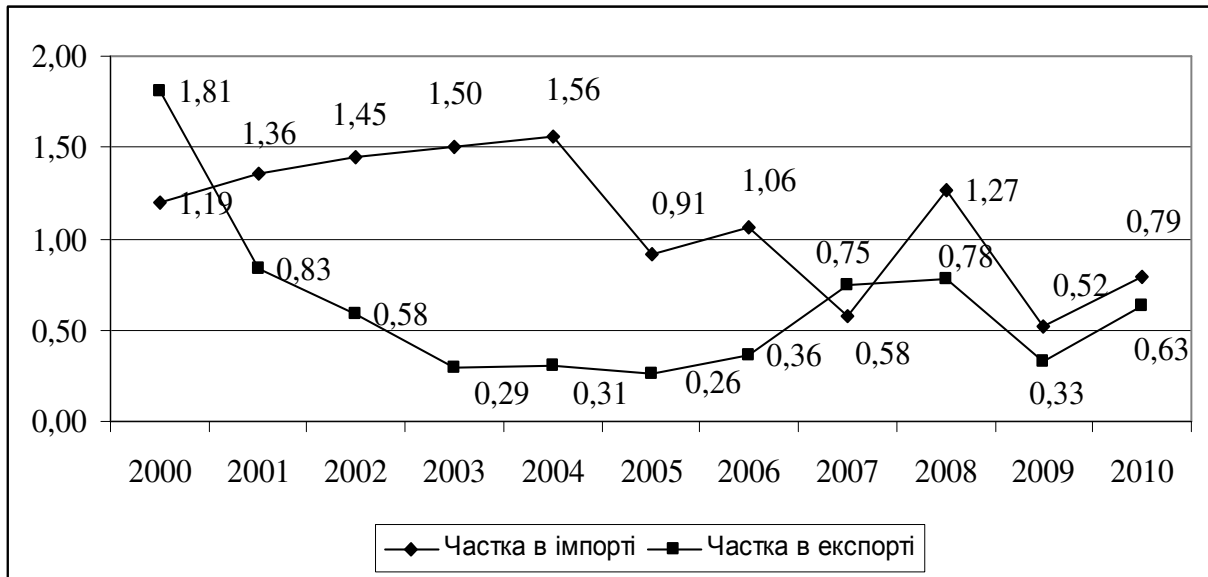


Рис. 1. Динаміка частки України в структурі зовнішньої торгівлі Кіпру у 2000-2010 рр., %

Частка експорту України до Кіпру за підсумками 2010 р. у 2 рази була меншою за аналогічний показник для Республіки Кіпр і становила лише 0,29% в загальному обсязі експорту та лише 1,34% в обсязі експорту з України до країн ЄС. Максимального значення даних показник отримав у 2005, 2006 та 2008 рр., коли був більше 0,6%.

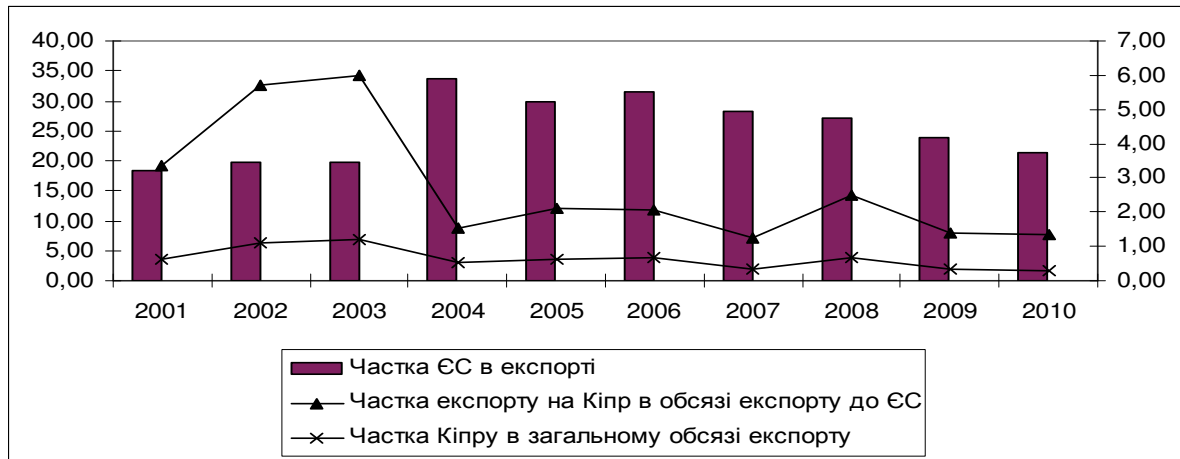


Рис. 2. Динаміка частки Кіпру в структурі експорту України у 2000-2010 рр., %

Що стосується частки імпорту з Кіпру в структурі імпорту з країн Європейського Союзу та загальному обсязі імпорту, то слід зазначити, що в перші роки після приєднання Кіпру до ЄС вона досягала показника лише у 0,1%, що наочно підтверджується даними, наведеними на рисунку 3. За підсумками 2010 р. частка Кіпру в структурі імпорту України з країн ЄС становила 0,47%, в загальному обсязі імпорту країни – 0,18%. При цьому ці показники є максимальними протягом періоду 2000-2010 рр.

Динаміка зовнішньоторговельних відносин між країнами не може бути охарактеризована як стабільна. Як можна побачити з даних, наведених на рисунку 4, Україна має додатне значення балансу торгівлі товарами (відповідно від'ємне для Кіпру), тобто обсяги експорту з України до Кіпру перевищують обсяги кіпрського експорту до України.

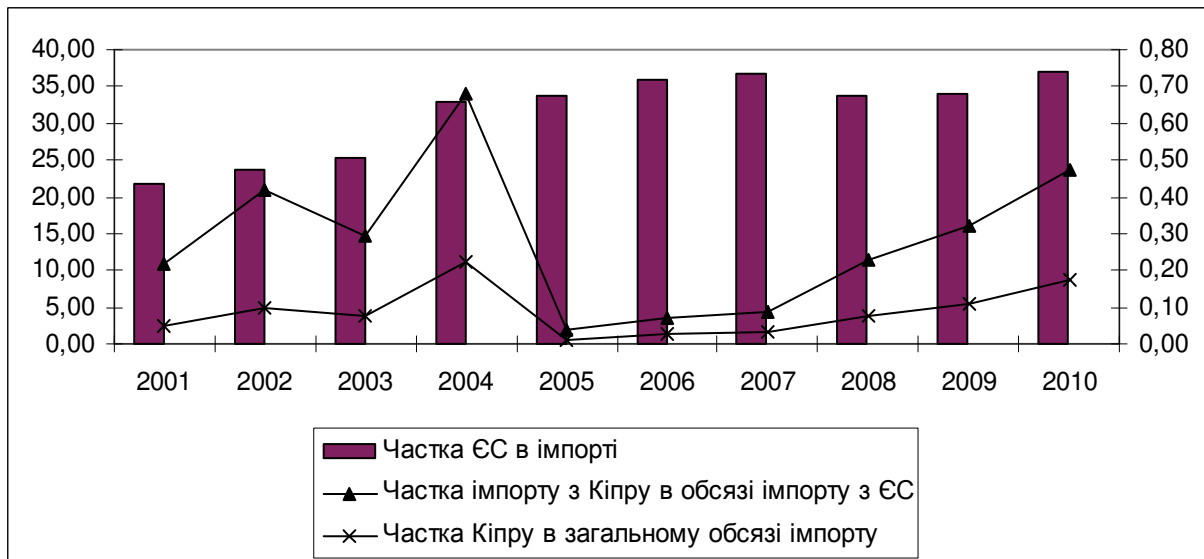


Рис. 3. Динаміка частки Кіпру в структурі імпорту України у 2001-2010 рр., %

Максимальне значення додатного сальдо торговельного балансу України з Республікою Кіпр було досягнуто у 2008 р. – майже 85 млн. євро, мінімальне – наступного 2009 р. – близько 26 млн. євро. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. вплинула на динаміку двосторонніх зовнішньоторговельних відносин між країнами здебільшого не у 2008, а у 2009 р. Якщо в цілому обсяги зовнішньої торгівлі (експорту

та імпорту) Республіки Кіпр у 2009 р. скоротилися на 22%, то обсяги зовнішньої торгівлі з Україною – на 68,4%.

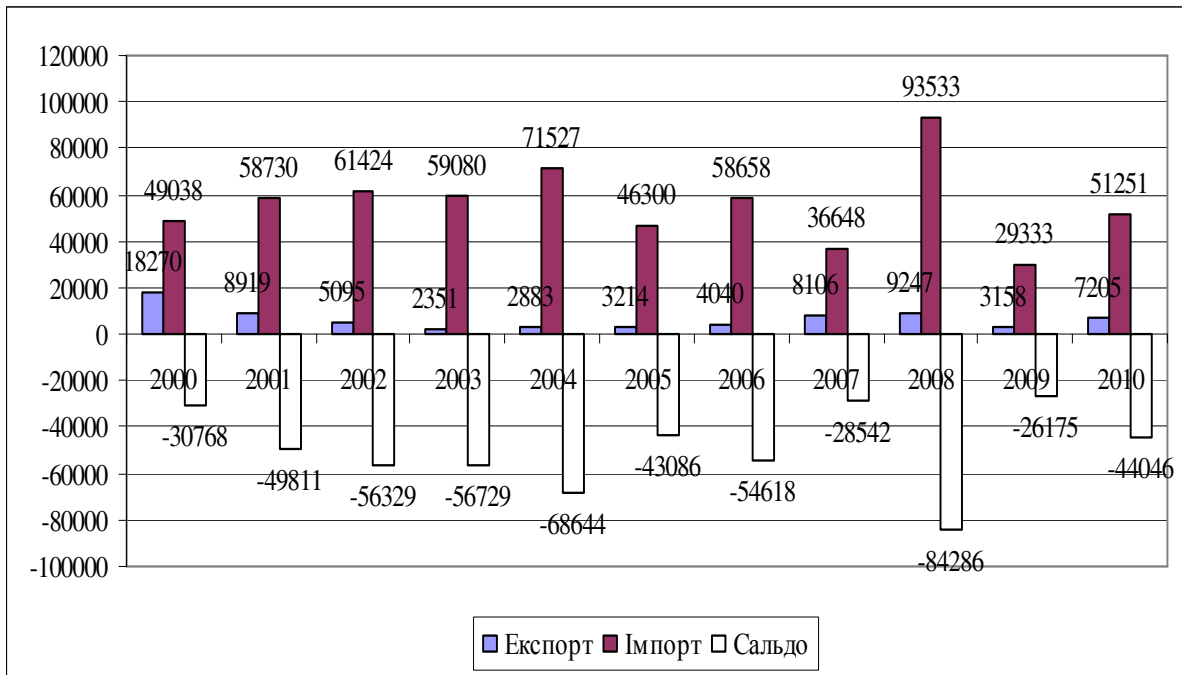


Рис. 4. Зовнішня торгівля товарами між Республікою Кіпр та Україною у 2000-2010 рр., млн. євро*

* - від'ємне сальдо для Республіки Кіпр

Впродовж 2000-2010 р. динаміка загального обсягу експорту з Республіки Кіпр до України не може бути охарактеризована як стабільна. Протягом 2001-2003 рр. та у 2009 р. обсяги експорту скорочувалися, натомість у 2004-2008 та у 2010 рр. темп приросту мав додатне значення. Мінімальні значення темпів приросту спостерігалися у 2001 та 2009 р. з від'ємними значеннями у -51,2% та -33,3% відповідно. Максимальні – у 2007 та 2010 рр. на рівні +22,2 та +22,1% відповідно, що підтверджується даними, наведеними на рисунку 5.

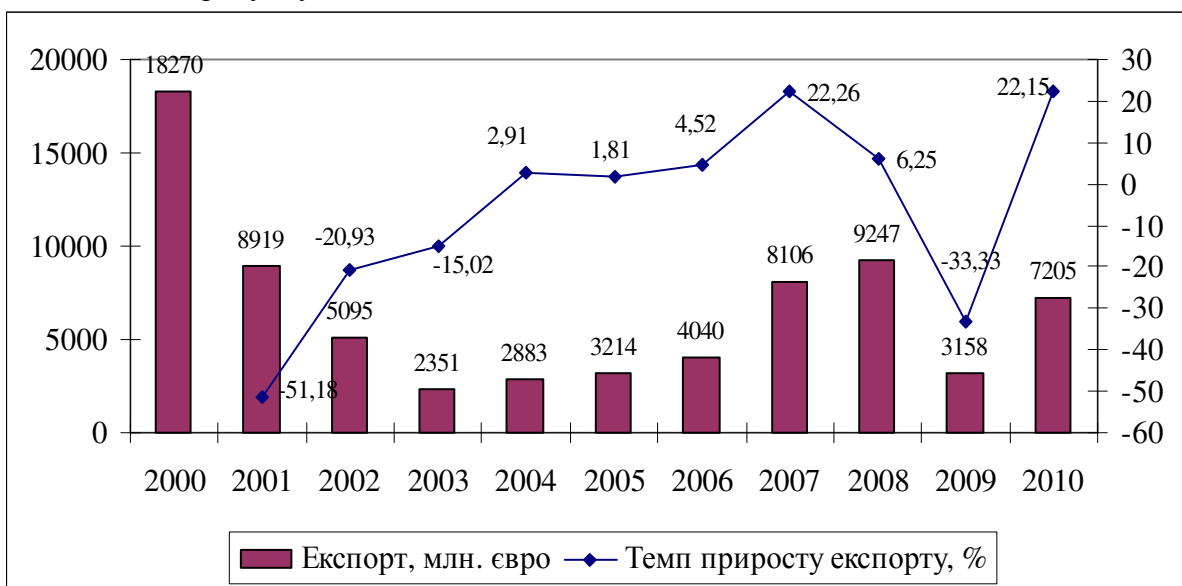


Рис. 5. Динаміка загального обсягу експорту з Республіки Кіпр до України у 2000-2010 рр.

Середній темп приросту експорту товарів з Республіки Кіпр до України протягом періоду 2000-2010 рр. мав від'ємне значення на рівні 5,5%.

Що стосується загальних обсягів експорту, то у 2010 р. вони скоротилися майже удвічі порівняно з 2000 р. найбільші обсяги було досягнуто у 2000 р. – більше 18 млн. євро, передусім, через значні постачання тютюну та тютюнових виробів – більше, ніж на 10 млн. євро за реекспортними схемами. В цілому протягом періоду 2000-2003 рр. основною характерною рисою експортної діяльності Республіки Кіпр з Україною було переважання в структурі експорту саме реекспортних операцій.

Так, співвідношення обсягів реекспорту до обсягів національного експорту Кіпру до України знаходилося на рівні 32:1 у 2000 р., після чого воно зменшилося до 1,8:1 у 2003 р., а після 2003 р. обсяги національного експорту почали перевищувати обсяги реекспортних операцій: у 2004 р. показник знаходився на рівні 1:5,7 (на користь національного експорту), у 2010 р. – вже перевищив 1:38. Динаміка співвідношення національного експорту Республіки Кіпр до України до обсягу реекспортних операцій наведена на рисунку 6.

Що стосується експортної діяльності Республіки Кіпр з Україною, то її товарна структура не значно відрізняється від загальної структури експорту Кіпру. Найбільша частка припадає на фармацевтичні товари (близько 82%), цитрусові (7%), зернові, борошно, молоко (4%), пшеницю (3%).

Сучасна товарна структура експорту Республіки Кіпр до України наведена на рисунку 7.

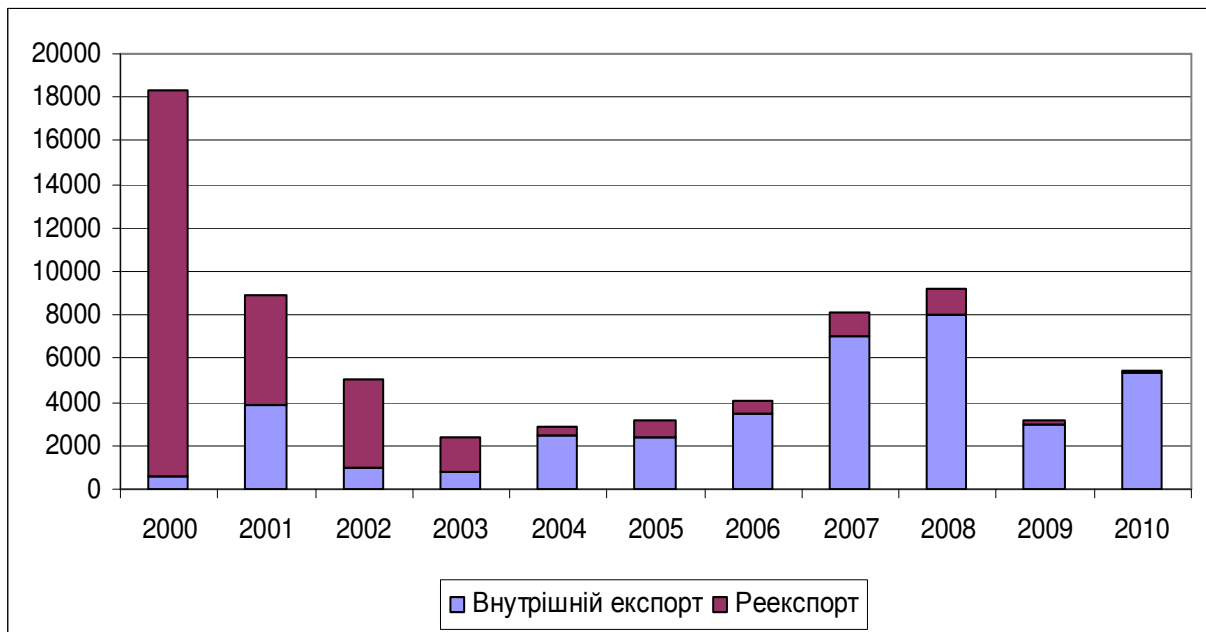


Рис. 6. Обсяги реекспорту та внутрішнього експорту з Республіки Кіпр до України у 2000-2010 рр., млн. євро

Слід також відзначити, що порівняно із 2000 р. відбулися певні зміни у товарній структурі експорту з Кіпру до України. так, частка фармацевтичних товарів збільшилася на 44% з 38 до 82%. Окрім того, у 2000 р. близько 36% загального обсягу експорту до України припадало на екстракти фарб, а у 2010 р. ця цифра вже складала близько 26%.

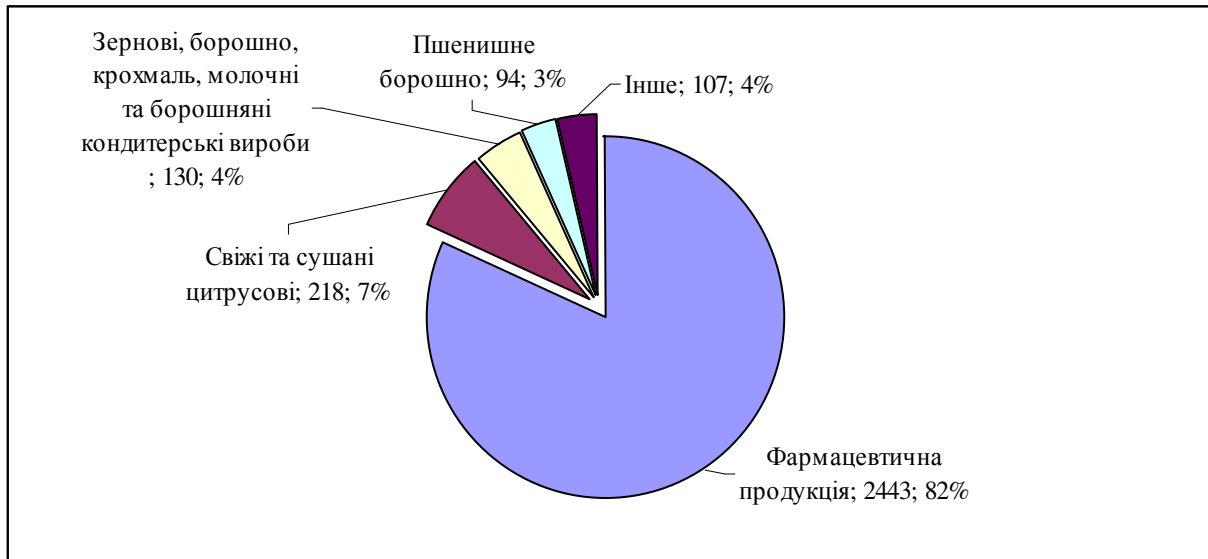


Рис. 7. Товарна структура експорт з Республіки Кіпр до України у 2010 р., % (станом на початок року)

Що стосується експортної діяльності України з Республікою Кіпр, то вона також має змінну динаміку, де за періодом скорочення обсягів настає рік їх певного (здебільшого незначного) зростання. Так, у 2001, 2004, 2006, 2008 та 2010 рр. темп приросту обсягів експорту з України до Кіпру мали додатне значення із максимальним показником у 2008 р. на рівні +116%. Натомість у 2003, 2005, 2007 та 2009 рр. значення темпів приросту обсягів експорту були від'ємними з найнижчим показником близько -131% у 2009 р., що наочно підтверджують дані, наведені на рисунку 8. У 2010 р. обсяги експорту з України склали більше 51 млн. євро та збільшилися порівняно з попереднім кризовим роком на 44,7%.



Рис. 8. Динаміка експорту України до Республіки Кіпр у 2000-2010 рр.

Найвищі темпи приросту експорту з України до Республіки Кіпр у 2008 р. були досягнуті за рахунок зростання експорту зернових, а також металопродукції, тобто тих товарних груп, які становлять основу спеціалізації України на європейському та світовому ринку в цілому. Так, обсяги загального експорту досягли рівня 93,5 млн. євро, 46% з яких припадало на зернові, близько 41% - на металопродукцію. Як видно з даних, наведених на рисунку 2.21, світова фінансово-економічна криза значно

вплинула на обсяги експортної діяльності України з Республікою Кіпр, внаслідок чого обсяги експорту скоротилися майже втричі.

Слід зазначити, що структура імпорту Кіпру з України значно відрізняється від загальної товарної структури імпорту Республіки Кіпр, яка була детально проаналізована вище. Так, в структурі імпорту Кіпру з України переважають чорні метали та вироби з них (68%), нафта та нафтопродукти (близько 8%). А також продукція сільськогосподарського сектору (близько 16%). На інші товари припадає близько 8%, що наочно підтверджують дані, наведені на рисунку 9.

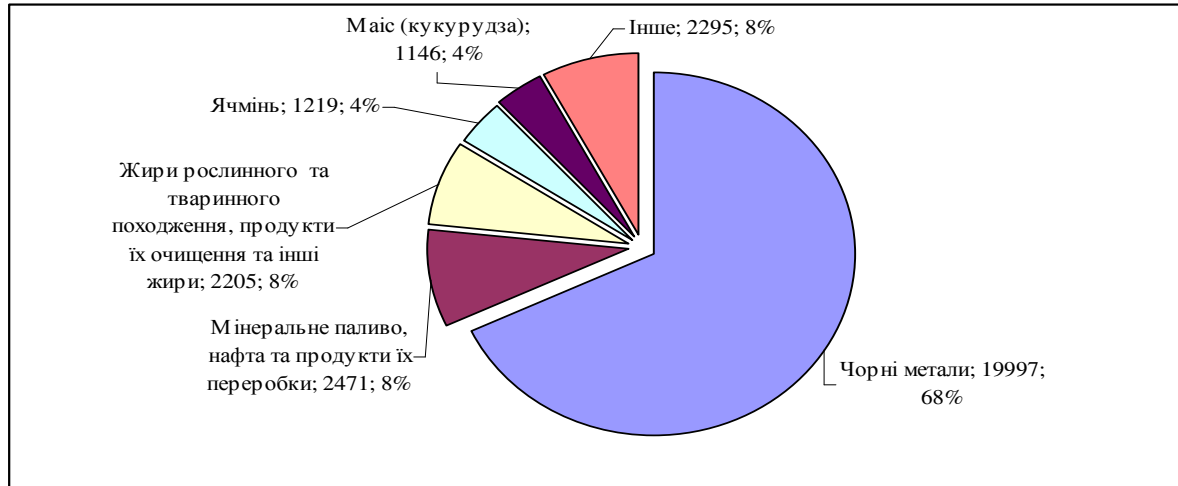


Рис. 9. Товарна структура експорту з України до Республіки Кіпр у 2010 р., % (станом на початок року)

В цілому в структурі експорту з України до Кіпру відбулися певні зміни порівняно з 2000 р. Так, експорт України у 2000 р. був більш диверсифікованим за товарними групами та більш ефективним для України: на чорні метали припадало 46,7% (зростання на 21% у 2009 р.), на ячмінь – близько 19,3% (зменшення на 15,3%), рослинні олії – 6,7%, вироби з чавуну і сталі – близько 0,8% (за підсумками 2009 р. взагалі дана товарна група не експортувалася з України до Кіпру), електричне обладнання – 24,8% (також за підсумками 2009 р. ця товарна група відсутня в структурі експорту) та на інші продукти припадало близько 1,4% загального обсягу експорту. Як видно з даних, наведених на рисунку 9 в структурі українського експорту до Республіки Кіпр значну частку посідають нафта та продукти її перегонки. В цілому, Україна посіла 11 місце серед найбільших постачальників даної товарної групи до Республіки Кіпр, що підтверджується даними, наведеними у таблиці 1.

Таблиця 1

Загальний обсяг імпорту пального мінерального походження, нафти та продуктів їх переробки Республіки Кіпр у 2009 та 2010 рр.

Країна	2009		2010		Зміна (євро)	Темп приросту, %	Зростання частки, %
	євро	Частка, %	євро	Частка, %			
Ізраїль	332585558	33,31	453699304	34,53	121113746	36,42	1,22
Греція	189956309	19,02	248089022	18,88	58132713	30,60	-0,14
Мальта	75762221	7,59	98042821	7,46	22280600	29,41	-0,13
Франція	33313714	3,34	67965751	5,17	34652037	104,02	1,84

Сполучене Королівство	70877685	7,10	62616264	4,77	-8261421	-11,66	-2,33
Італія	77650104	7,78	50235983	3,82	-27414121	-35,30	-3,95
Нідерланди	26674985	2,67	49854338	3,79	23179353	86,90	1,12
Грузія	6554338	0,66	37896542	2,88	31342204	478,19	2,23
Єгипет	30741749	3,08	30927049	2,35	185300	0,60	-0,72
Росія	0	0,00	25682557	1,95	25682557	-	1,95
Україна	2470929	0,25	23921260	1,82	21450331	868,11	1,57
Румунія	5665371	0,57	23184105	1,76	17518734	309,22	1,20
Хорватія	9020400	0,90	22746717	1,73	13726317	152,17	0,83
Кувейт	17695055	1,77	17991591	1,37	296536	1,68	-0,40
Південна Корея	5702	0,00	13088279	1,00	13082577	229438,39	1,00
Лівія	4512812	0,45	13085528	1,00	8572716	189,96	0,54
США	2248759	0,23	12521612	0,95	10272853	456,82	0,73
Португалія	0	0,00	12293046	0,94	12293046	-	0,94
Катар	0	0,00	11283939	0,86	11283939	-	0,86
Тайвань	20126	0,00	9464188	0,72	9444062	46924,68	0,72
Саудівська Аравія	897633	0,09	9237369	0,70	8339736	929,08	0,61
Бельгія	41413770	4,15	6659148	0,51	-34754622	-83,92	-3,64
.....							
РАЗОМ	998570834	100	1313887601	100	315316767	31,58	

Таким чином, слід відзначити, що існує значний невикористаний потенціал реалізації двосторонньої зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Республікою Кіпр. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами не відповідають реальним можливостям країн, що особливо стосується України, яка має значну увагу приділяти товарній диверсифікації структури експорту та має розглядати Кіпр як одного зі своїх стратегічних партнерів. Нажаль, Україна втратила кіпрський ринок збуту значної кількості готових виробів, які є достатньо важливими для розвитку національної економіки, зокрема, це продукція машинобудування, суднобудування та інші товари довготривалого споживання. Тобто подальші зусилля уряду та українських товаровиробників мають бути спрямовані на диверсифікацію товарної структури експорту до Республіки Кіпр, а також на зростання обсягів постачань інноваційної наукомісткої продукції, що може конкурувати на європейському ринку.

Список використаної літератури

1. Annual Balance of Payments Data: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: http://www.centralbank.gov.cy/nqcontent.cfm?a_id=757
2. Central Bank of Cyprus: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: <http://www.centralbank.gov.cy>
3. Cyprus-Ukraine Business Association: [Електронний ресурс] // Режим доступу

- до статті: <http://www.mfa.gov.ua.cyprus/en/3573.htm>
4. Economic Bulletin. December 2010. Nicosia: Central Bank of Cyprus, 2011. – 204 р.
 5. Finance Cyprus: Investment Guide & Business Directory. Country Profiler / Ministry of Commerce, Industry and Tourism, Nicosia. – 160 р.
 6. Ministry of Finance: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: <http://www.mof.gov.cy>
 7. National Economic Accounts. Nicosia: Statistical Service. – 30 р.
 8. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 9. Statistical Service of Cyprus: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: <http://www.cystat.gov.cy>
 10. Про соціально-економічне становище України за 2010 рік. Київ: Державний комітет статистики України. – 70 с.

Y. Dubenyuk

PECULIARITIES OF THE BILATERAL COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE REPUBLIC OF CYPRUS

The article under consideration is devoted to the dynamics and structural indices analysis of the foreign merchandise trade between Ukraine and the Republic of Cyprus, much attention is paid to the assessment of the Ukrainian position in the foreign trade system of the Republic of Cyprus.

УДК 338.48.(100)(045)

В.М. Мацука, К.В.Осипенко

ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті проаналізовано динаміку міжнародних туристичних прибуттів, розглянуто регіональну структуру світового туристичного ринку, визначено певні тенденції розвитку регіональних ринків туристичних послуг.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристичний регіон, глобалізація, регіоналізація, конкурентоспроможність регіону.

Актуальність дослідження. На зламі ХХ-ХХІ ст. у багатьох країнах світу зріс рівень розвитку продуктивних сил, що стало потужним фактором активних пошуків нових форм їх територіальної організації з метою отримання додаткових прибутків від вигідного взаєморозташування економічних суб'єктів. Найбільший інтерес викликають новітні форми продуктивних сил, як технопарки, технополіси, логістичні центри, євро регіони. Саме вони зарекомендували себе як ефективно функціонуючі територіальні утворення завдяки концентрації в їх межах різних видів економічної діяльності, чільне місце серед яких належить туризму. Специфіка сьогоденної ситуації полягає у тому, що вже відбулося усвідомлення важливості розвитку туризму, як ефективного засобу значних валютних надходжень, створення нових робочих місць, стимулу для розвитку соціальної та ринкової інфраструктури, потенційного об'єкту інвестування тощо. Адже, туризм є не тільки однією з форм людської життєдіяльності, але також і важливим

суспільно-господарським явищем сучасного світу.

Основні результати дослідження. Розвиток світового ринку послуг визначає, що найдинамічнішою його складовою є саме туристичний ринок, про що свідчить зростання питомої ваги туризму у світовому експорті-імпорті послуг, збільшення доходів від міжнародного туризму, зростання його частки у формуванні ВВП країн, збільшення кількості зайнятих у цій сфері.

Туризм відіграє істотну роль у стимулюванні господарського розвитку і приносить суттєву вигоду регіонам. Розвиток туризму є одним з пріоритетних напрямів підвищення ефективності функціонування тих чи інших територіальних утворень. Важко переоцінити роль туристичної діяльності у реалізації сучасної європейської парадигми соціально-економічного розвитку, кінцевою метою якої є поліпшення умов життєдіяльності людини, задоволення її матеріальних та духовних потреб [3, с. 1].

В сучасній економічній літературі визначення сутності туристичного регіону пов'язано, перш за все з виділенням економіко – географічних ознак території (територіальний або географічний підхід), які характеризують можливість організації відносно завершеного комплексу в структурі національного господарства [3, с.10].

У загальновизнаному сприйнятті поняття "туристичний регіон" визначають як частину країни, яка відрізняється від інших її територій сукупністю природних та/або історичних, відносно стійких економіко-географічних та інших особливостей, які часто поєднуються з особливостями національного складу населення [5].

Ще один підхід до тлумачення терміну „туристичний регіон” представлений у монографії М. Борушак „Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів”. На думку автора, туристичний регіон – це географічна територія, яку гість або туристичний сегмент вибирає з метою подорожі. Така територія містить всі споруди, необхідні для перебування, розміщення, харчування і організації дозвілля туристів. Регіон є єдиним туристичним продуктом і конкурентоспроможною одиницею і повинен управлятися як стратегічна комерційна одиниця [2, с. 67].

Науковцем також було встановлено, що в основі виникнення різноманітних підходів до визначення поняття „туристичний регіон” лежить селективний вибір туристичних ознак, детальний аналіз яких дозволив поділити регіони на чотири групи: 1) туристичний регіон визначається певною туристичною ознакою (наприклад, наявністю туристичного потенціалу, унікальних природних чи історико-культурних пам'яток тощо); 2) туристичним може вважатися лише той регіон, у якому обов'язково виробляється туристичний продукт; 3) щоб називатися туристичним регіоном, територія повинна відповідати основним вимогам: мати об'єкти туристського інтересу (пам'ятки історії та культури, музеї, природні атракції тощо); в її межах повинна існувати можливість надання необхідних для задоволення потреб туристів послуг такої якості, на яку очікує клієнт (транспортне обслуговування, умови для проживання, організація дозвілля з відповідним рівнем обслуговування); 4) регіон слід уважати туристичним, якщо використання і реалізація туристичних ресурсів здійснюється у відповідному обсязі, а набір запропонованих туристичних послуг є значно ширшим від мінімально необхідного, з врахуванням специфіки конкретного туристичного регіону [1, с.112]. Таким чином, туристичний регіон являє собою територію, що має в своєму розпорядженні об'єкти туристичного інтересу і пропонує певний набір послуг, необхідних для задоволення потреб туристів.

Процес регіонального розвитку в контексті світо господарського розвитку має власну діалектику. На першій стадії потенційний регіон формує відповідну соціально – економічну та географічну частину. На другій стадії розвитку регіоналізації визначаються відповідні напрями і канали регіональної співпраці. На завершальній (третьій) стадії регіон стає відокремленим в системі міжнародних відносин, для якого

притаманні ідентичність, інституціональна визначеність тощо. В розвитку регіоналізму можна класифікувати дві хвилі: перша ініціюється центром для периферії з метою досягнення регіональної узгодженості, тобто можна визначити цей напрям розвитку регіоналізації як зверху донизу. На другій хвилі регіоналізму посилюється, навпаки, ініціатива на місцях, а сам процес регіоналізації отримує напрям знизу доверху.

Найрозвинутішою формою інтернаціоналізації господарського життя виступає економічна інтеграція, яка представляє собою процес зближення й поступового об'єднання національних економічних систем, що знаходить своє відображення у проявах глобалізації та регіоналізму. Кожен рівень інтеграційного зближення й взаємопроникнення безпосередньо впливає на ефективність територіального управління як в країнах, що створили інтеграційний блок, так і в окремих її регіонах. При цьому глобалізація виступає як прояв нової якості інтернаціоналізації «на стадії гранично можливого розвитку її вшир, а інтеграція – найвищий ступінь його розвитку вглибину». А від так, в масштабах світового господарства під регіонами слід розглядати також й сукупність декількох країн у вигляді інтеграційного об'єднання [4, с. 116].

В масштабах світового господарства регіон виступає як сукупність країн, що має спільне географічне положення, подібні природні умови, спеціалізацію та рівень розвитку виробничої та невиробничої сфер [4, с. 117]. Економічна самодостатність регіону в такому випадку є умовою впливу як на розвиток країни, так і світового господарства в цілому. В сучасних умовах, коли роль держави суттєво послаблюється процесами інтернаціоналізації і глобалізації, регіон визначається як територія, значення якої залежить від її функціонального та політичного змісту і може включати відповідні інститути, практики і відношення, формуючи особливе громадянське суспільство.

Сучасне світове господарство має складну ієрархічну структуру, що характеризується різнорівневою таксономічною моделлю, в якій у просторовому відношенні можна виокремити локальні регіональні утворення, мікрорегіони, мезорегіони, макрорегіони, мегарегіони, метарегіони тощо (Табл.1) [4, с. 117].

Таблиця 1

Просторова структура світового господарства

Рівень регіону	Географічний підхід	Інтеграційний підхід
Метарегіони	Північна Америка, Африка, Європа, Азія	американський ринок, європейський ринок, азійсько – тихоокеанський ринок
Мегарегіони	Центральна Америка, Західна Європа, Південно – Східна Європа	ЕС, НАФТА, АСЕАН, ЧЄС, МЕРКОСУР
Макрорегіони	Балтські країни, країни Балтії, національні країни	Національно територіально – виробничий комплекс
Мезорегіони	Економічні райони в структурі національної економіки (Донбас в Україні, Ельзас і Лотарингія у Франції)	Регіональні територіально – виробничі комплекси, вільні економічні зони, євро регіони
Мікрорегіони	Територіальна частина в структурі економічного району (Сіліконова долина в США)	Мікрорегіональні об'єднання
Локальні регіональні утворення	Міста, сільські райони	Кластери, комбінати тощо

В умовах посилення процесів глобалізації і регіоналізації роль регіонів посилюється, а самі вони безпосередньо стають важливими учасниками конкурентних відносин не тільки на національному й міжнародному, а й на глобальному рівнях.

Перетворення окремих територій — регіонів, міст, локалітетів — на стратегічних гравців глобальних ринків вимагає розробки концепції міжнародної конкурентоспроможності країв, оскільки традиційний конкурентний аналіз не розглядає територіальні утворення як суб'єктів конкуренції. Необхідно зазначити, що серед вітчизняних та зарубіжних науковців немає спільного погляду щодо визначення сутності поняття «міжнародна конкурентоспроможність регіону», що пояснюється його складністю та багатоаспектністю. На сучасному етапі розвитку теорії міжнародної конкуренції виокремлюють два підходи до трактування даної категорії. Перший розглядає крайову конкурентоспроможність як агрегований показник конкурентоспроможності локальних фірм, другий — як похідну функцію від показника макроекономічної, тобто національної, конкурентоспроможності [6]. Водночас певна група вчених дотримується іншої думки щодо ідентифікації міжнародної конкурентоспроможності регіону. Вони твердять, що регіональна конкурентоспроможність не є простою інтерпретацією макроекономічної чи мікроекономічної конкурентоспроможності, тобто краї не можна аналізувати ні як просту сукупність компаній, ані як спрощену модель національної економіки [7]. Узагальнюючи думки вчених, можна сформулювати визначення міжнародної конкурентоспроможності регіону, а саме – це його здатність забезпечувати високий рівень продуктивності в умовах зовнішньої конкуренції порівняно з іншими регіонами національної та світової економіки, створювати нові, унікальні ресурси локального розвитку і забезпечувати рівень життя населення, що відображається комплексною системою розвитку регіону у довгостроковій перспективі

Нині туризму належить значне місце в міжнародних відносинах. З 2005 р. відбувається значне піднесення: переважна більшість міжнародних туристичних центрів повідомила про позитивні, подекуди рекордні, результати (міжнародні туристичні прибуття в 2010 р. склали 940 млн. туристів і, порівняно із 2005 р., зросли на 17,8 %) (табл. 2). Найбільш динамічними туристичними ринками в 2009–2010 рр. були відносно молоді туристичні регіони: наприклад, приріст міжнародних туристичних прибуттів в Африканському регіоні становив 3,7 % за 2009 р. та 7,3 % за 2010 р.; на другому місці був Азіатсько-Тихоокеанський регіон (-1,7 % в 2009 р. та 12,7 % у 2010 р.); на третьому — Близькосхідний регіон (-4,3 % в 2009 р. та 14,1 % у 2010 р.).

В Азіатсько-Тихоокеанський регіоні спостерігається збільшення міжнародних прибуттів на 13%. Цей регіон став першим, який вийшов з кризи 2009 року і продовжував впевнене зростання в 2010 році.

На Близькому Сході простежується збільшення туристичний прибуттів у 2010 році порівняно з 2009 на 14%. В Американському регіоні поряд з ознаками економічного пожвавлення помічений незначний ріст і в туристичній сфері (6%). Африка була єдиним регіоном, який зазнав позитивні зміни в 2009 році, а 2010 році міжнародні прибуття збільшилися на 7%.

Найбільш сильно постраждав від економічної глобальної кризи Європейський регіон. Середнє зростання міжнародний туристських прибуттів виявився нижчим, ніж в інших регіонах (3%) у зв'язку з порушенням повітряного руху, викликані виверженням вулкана Ейяфьятлайокудль (Eyjafjallajökull) і економічної невизначеності, що впливають на єврозону [9].

Таблиця 2

Міжнародні туристичні прибуття за 1990 – 2010 рр.[9]

	Міжнародні туристичні прибуття, млн.чол.							Зміни, %	
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2009/2008	2010/2009
Усього в світі	435	528	675	798	917	882	940	-3,8	6,6
Європа	261,5	304	385,6	439	485	462	477	-4,9	3,3
Північна Європа	28,6	35,8	43,7	57,3	60,8	57,7	58,1	-5,1	0,8
Західна Європа	108,6	112,2	139,7	141,7	153,2	148,6	153,7	-3,0	3,4
Центральна/Східна Європа	33,9	58,1	69,3	8,5	100,0	90,2	95,1	-9,9	5,4
Південна/Середземноморська Європа	90,3	98	133,0	153,0	171,2	165,1	169,7	-3,6	2,8
Азія і Тихоокеанський регіон	55,8	82	110,1	154	184	180,9	204	-1,7	12,7
Північно-Східна Азія	26,4	41,3	58,3	85,9	100,9	98,0	111,6	-2,9	13,8
Південно-Східна Азія	21,2	28,4	36,1	48,5	61,8	62,1	69,6	0,5	12,1
Океанія	5,2	8,1	9,6	11,0	11,1	10,9	11,6	-1,7	6,1
Південна Азія	3,2	4,2	6,1	8,1	10,3	9,9	11,1	-3,6	11,9
Американський регіон	92,8	109,0	128,2	133,3	147,8	140,6	149,8	-4,9	6,4
Північна Америка	71,7	80,7	91,5	89,9	97,7	92,2	98,2	-5,7	6,6
Країни Карибського басейну	11,4	14,0	17,1	18,8	20,1	19,5	20,1	-2,8	3,0
Центральна Америка	1,9	2,6	4,3	6,3	8,2	7,6	7,9	-7,4	3,8
Південна Америка	7,7	11,7	15,3	18,3	21,8	21,3	23,5	-2,3	9,7
Африка	14,8	18,9	26,5	35,4	44,4	46,0	49,4	3,7	7,3
Північна Африка	8,4	7,3	10,2	13,9	17,1	17,6	18,7	2,5	6,2
Регіон пустелі Сахара	6,4	11,6	16,2	21,5	27,2	28,4	30,7	4,4	8,0
Близький Схід	9,6	13,7	24,1	36,3	55,2	52,9	60,3	-4,3	14,1

Проте, незважаючи на різну динаміку туристичних прибуттів по регіонах, досі зберігається сформована раніше структура міжнародного туристичного ринку із домінуванням Європейського (рис. 1)[8].

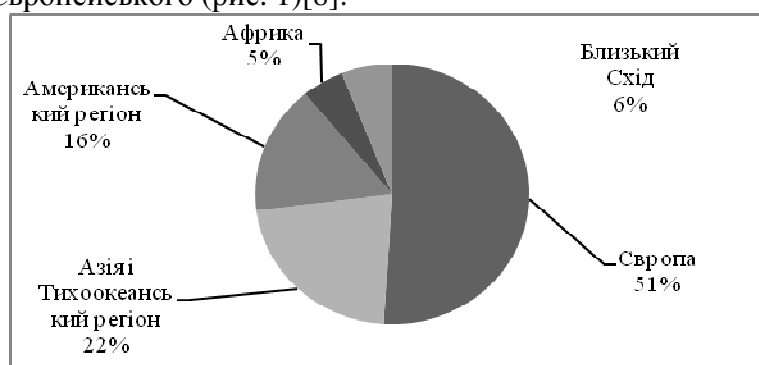


Рис.1. Регіональна структура світового туристичного ринку у 2010 р., % [8]

За кількістю міжнародних туристичних відвідувань перше місце посідає Європейський регіон, на який припадає більше половини (51 %) загальної їх кількості;

на другому місці знаходиться Азіатсько-Тихоокеанський регіон (22 %), на третьому — Американський туристичний регіон (16 %).

Стосовно Африканського та Близькосхідного регіонів, то незважаючи на позитивну динаміку туристичних прибуттів протягом останніх років, їх сукупна частка у світовому туристичному ринку становить не більше 11 %.

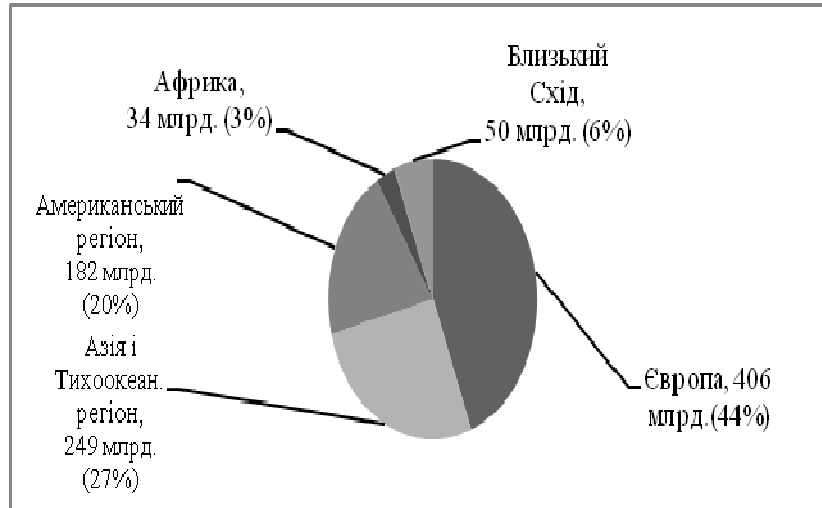


Рис.2. Структура надходження від міжнародного туризму у 2010 р., млрд.дол.США

Слід зазначити, що в цілому структура доходів від міжнародного туризму цілком корелює зі структурою міжнародних туристичних потоків (рис.2). Провідними міжнародними туристичними ринками (за обсягами доходів) на сьогодні залишаються розвинені країни Європи, Американського та Азіатсько-Тихоокеанського регіонів [8].

Лідруючі позиції на ринку міжнародного туризму займають промислово розвинуті країни Європи, Північної і Південної Америки та Азіатсько - Тихоокеанського регіону. З підвищенням рівня наявних доходів країни з економікою, що розвиваються показали швидкий ріст за останні роки. До числа таких економік входять міжнародні ринки країн Північно - Східної та Південно - Східної Азії, Центральної та Східної Європи, Близького Сходу, Південної Африки та Південної Америки [9].

В даний час Європа є найбільшим туристичним регіоном, який характеризується більш ніж половиною міжнародних прибуттів по всьому світу. На наступному місці знаходиться Азіатсько - Тихоокеанський регіон (22%), слідом йде Американський регіон (16%), Близький Схід (6%) і Африка (5%) (Табл.3).

Таблиця 3

Міжнародні туристичні прибуття за регіонами світу за 1990 – 2010 рр. [9]

	Міжнародні туристичні прибуття за регіонами світу, млн.чол.							Середньорічний темп зросту (%) 2000-2010
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	
Усього у світі	435,0	528,0	675,0	798,0	917,0	882,0	940,0	3,4
Європа	250,7	303,4	389,4	450,8	507,5	479,7	496,1	2,5
Азія і Тихоокеанський регіон	58,7	86,1	113,9	152,7	182,3	178,8	197,4	5,6
Американський регіон	99,3	108,5	130,8	136,4	151,5	146,3	154,4	1,7
Близький Схід	8,2	9,3	14,0	23,0	31,9	32,7	36,0	9,9
Африка	9,8	11,6	15,0	19,6	25,8	25,8	27,5	6,2

Доречним буде виявлення основних тенденцій розвитку світового туристичного ринку. Загальною тенденцією сучасного міжнародного ринку туристичних послуг є його опанування країнами-монополістами (США, Німеччина, Іспанія, Франція, Італія). Але регіональні ринки міжнародного туризму Тихоокеанського регіону, Східної та Південної Азії, Близького Сходу, Африки за низкою аспектів, до яких належать переваги чистого довкілля, екзотики, пізнавальності, зберігають значний, не опанований повністю до цього часу потенціал для розвитку [9].

За останні двадцять років середньорічні темпи зростання прибуття іноземних туристів у світі склали 5,1%. За прогнозами фахівців, бурхливий розвиток туризму очікується і далі: за прогнозами СОТ кількість туристів у світі до 2020 р. зросте втричі і становитиме більше 1 млрд. 600 млн. чоловік.

Найвищі темпи росту числа прибуттів очікуються в країнах Східної Азії і Тихого океану. В Європі і Америці вони будуть нижче загальносвітових. Частка цих двох регіонів в прибутті туристів впаде з 78,1% в 1998 р. до 62,6% в 2020 році.

Таблиця 4

Прогноз міжнародних туристичних прибуттів за регіонами світу на 2020 рр., млн.[10]

	Базовий рік	Прогноз		Середньорічний темп зростання (%)	Різниця(%)	
	1995	2010	2020	1995-2020	1995	2020
Усього у світі	565	1,006	1,561	4,1	100,0	100,0
Європа	338	527	717	3,0	59,8	45,9
Азія і Тихоокеанський регіон	81	195	397	6,5	14,4	25,4
Американський регіон	109	190	282	3,9	19,3	18,1
Близький Схід	12	36	69	7,1	2,2	4,4
Африка	20	47	77	5,5	3,6	5,0
Внутрішньо-регіональні(а)	464	791	1,183	3,8	82,1	75,8
На довгі відстані	101	216	378	5,4	17,9	24,2

Прогноз СОТ, наведений у доповіді "Туризм - панорама 2020» (туризм: до 2020 року), говорить про те, що до 2020 р. кількість міжнародних перевезень складе 1,6 мільярда, з них 1,2 мільярда складуть внутрішньорегіональні перевезення і 0,4 мільярда складуть подорожі на далекі відстані.

Загальна кількість регіональних перевезень вказує на те, що до 2020 р. трьома найбільш популярними регіонами будуть Європа (717 млн. туристів), Східна Азія та Тихоокеанський регіон (397 млн.), і Америка (282 млн.). Наступними є країни Африки, Близького Сходу і Південної Азії (табл.4).

Азіатсько - Тихоокеанський регіон (+13%), який першим серед регіонів відновив туристичну активність, в 2010 році продемонстрував високі темпи зростання з рекордним показником міжнародних туристських прибуттів в 204 млн. Двозначні показники темпів зростання є звичайними для напрямків цього регіону, в якому бурхливий розвиток місцевих економік сприяє зростанню міжнародного туризму. З урахуванням 23 млн. додаткових прибуттів частка цього регіону на міжнародному

туристичному ринку становить 22%.

На Близькому Сході (+14%) були зареєстровані високі темпи зростання, проте на тлі низьких показників 2009 року. Показник туристських прибуттів регіону склав 60 млн. завдяки тому, що високі ціни на нафту сприяли росту міжрегіонального туризму.

Зростання Американського регіону (+7%) пояснюється головним чином економічними факторами, а саме, ознаками відновлення економіки США і активністю латиноамериканських країн. Відновленню також сприяло посилення процесів регіональної інтеграції в Центральній і Південній Америці.

Зростання міжнародних прибуттів у 6 % в Африці було досягнуто на фоні позитивних результатів 2009 року. Подія, привернула до регіону увагу всього світу, - чемпіонат світу з футболу ФІФА в Південній Африці, дозволило продовжити успішний ріст в 2010 році при загальному показнику прибуттів в 49 мільйонів.

Найбільше постраждала внаслідок кризи Європа (+3%). Закриття повітряного простору в квітні і невизначеність в економіці не сприяє прискоренню процесу відновлення в регіоні. Високі результати деяких зростаючих напрямків, а також ряду зростаючих напрямів відрізняються від середньорічних показників зростання регіону [10].

За результатами дослідження стану міжнародних регіонів, можна відзначити формування певних тенденцій:

- поживлення міжнародної туристичної активності спостерігається у всьому світі, так у звітному році число міжнародних туристських прибуттів збільшилося на 6,7% і склало 940 млн.;
- всі регіони світу продемонстрували позитивні результати за міжнародними туристськими прибуттями. Переважна більшість напрямків в 2010 р. вже відновили або неминуче відновлять реальні темпи зростання;
- характерним для сучасного міжнародного ринку туристичних послуг є його опанування країнами-монополістами (США, Німеччина, Іспанія, Франція, Італія);
- попередні дані про доходи та видатки міжнародного туризму підтверджують що зростання надходжень відстає від зростання прибуттів, зростаючі економіки також лідирують за темпами відновлення показників витрачаємих туристами коштів за кордоном;
- стрімке відновлення, що є відображенням економічних умов, відмічалось у зростаючих економіках, де число прибуттів зростало швидше (+8%), ніж у розвинених країнах (+5%). Очікується, що такі різношвидкісні темпи зростання збережуться у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Борушак М. Значення єврорегіонів у транскордонному співробітництві на вибраних прикладах / М. Борушак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Економіка. Випуск 23. - Ужгород, 2007. - С. 110-116.
2. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія / М. Борушак – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
3. Борушак М. Стратегія розвитку туристичних регіонів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 / М. Борушак. – Л., 2008. – 35 с.
4. Булатова О.В., Беззубченко О.А. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства :навч. посібник / О.Булатова – Маріуполь: МДГУ, 2009. – 152 с.

5. Кіптенко В.К. Менеджмент туризму: посібник для студентів, викладачів ВНЗ / В. Кіптенко – К.:, 2010. – 502 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/turizm/menedzhment_turizmu_-_kiptenko_vk
6. Camagni R. On the concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? — Urban Studies. — Vol. 39. — № 13. — 2002. — P. 2395—2411
7. Cellini R, Soci A. Pop competitiveness. — Banca Nazionale del Lavoro. — Quarterly Review. — LV 220. — P. 71—101
8. UNWTO Annual Report [Електронний ресурс] – Режим доступу
9. UNWTO Tourism Highlights (2011 Edition) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights11enhr_3.pdf
10. UNWTO World Tourism Barometr [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_barom11_1_ru_specia1_1_edition_for_seminar_effective_governance.pdf

V. Matsuka, K. Osipenko

PATTERNS AND TRENDS OF REGIONAL TOURIST MARKET

The article analyzes the dynamics of international tourist arrivals is considered a regional structure of world tourism market, identified certain trends in the regional tourism market.

УДК 330.5(477)

В.А. Кравченко, А.К. Гудаков

СООТВЕТСТВИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УКРАИНЫ КРИТЕРИЯМ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

В статье проанализировано соответствие макроэкономических показателей Украины критериям вступления в Европейский Союз. Дана оценка соответствия ВВП на душу населения, государственного долга, дефицита государственного бюджета и инфляции в Украине, уровню приемлемому для вступления в Европейский Союз.

Ключевые слова: Украина, Европейский Союз, интеграция, макроэкономические показатели, ВВП, государственный долг, дефицит государственного бюджета, инфляция.

Актуальность проблемы. Развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства. В мире постоянно происходит процесс создания новых и развития существующих интеграционных объединений. Интеграционный процесс являются ответом на возникающие глобальные угрозы в политической, экономической, экологической и других сферах, для решения которых необходимо объединение и координация усилий, как в рамках нескольких государств, так и в масштабе всего мира. Интеграция открывает перед участвующими странами перспективы улучшения взаимной торговли, научной и производственной кооперации, эффекта от решения общих проблем и взаимопомощи, что в итоге трансформируется в дополнительные конкурентные преимущества на мировой арене.

Украина, как и большинство стран мира, ищет наиболее перспективные направления международной интеграции. Одним из приоритетных направлений международной интеграции Украины, по-прежнему, остается Европейский Союз.

Поэтому, в условиях активизации дискуссии о перспективах вступления Украины в данное интеграционное объединение, актуальным является анализ соответствия макроэкономических показателей Украины критериям вступления в Европейский Союз, а также поиск возможных направлений улучшения макроэкономических показателей Украины.

Анализ основных научных исследований. В работах Вечканова Г.С., Кулишова В.В., Абеля Э., Бернанке Б., Базилевича В.Д., Лугнина А.Е., Мельника А.Ф., Белецкой Л.В., Левчука Ю.С., были рассмотрены вопросы связанные с макроэкономическими показателями, их взаимосвязью и взаимовлиянием, а так же были описаны факторам влияющим на изменения макроэкономических показателей в государстве. Проблемы и перспективы интеграции Украины в Европейский Союз были исследованы в трудах таких ученых-экономистов как Киреев А.П., Беляев Н.И., Макогон Ю.В., Панкова Л.А., Лукьяненко Д.Г., Бочан И.А., Пахомов Ю.Н.

Несмотря на обширные исследования вопросов интеграции Украины в Европейский Союз, существует необходимость рассмотрения данного процесса, с точки зрения соответствия макроэкономических показателей Украины уровню приемлемому для вступления в ЕС.

Целью статьи является определение соответствия макроэкономических показателей Украины критериям вступления в Европейский Союз. Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи: определить макроэкономические показатели государства, на основе которых определяются соответствие экономики той или иной страны членству в Европейском Союзе; проанализировать макроэкономические показатели стран ранее вступивших в ЕС, в момент их вступления; сделать анализ макроэкономических показателей Украины и определить их соответствие уровню, с которым страны - члены Европейского Союза вступали в данное интеграционное объединение.

Изложение основного материала исследования. Согласно Копенгагенским критериям, вступление стран в ЕС возможно, если в них соблюдаются принципы свободы и уважения прав человека, принцип правового государства и демократические принципы. [1]

Условия вступления в ЕС обязывают страну-кандидата иметь конкурентоспособную рыночную экономику, признавать общие правила и стандарты Европейского Союза, следовать планам политического, экономического и валютного союза. Если эти требования страна не выполняет, вступление в Евросоюз для нее невозможно. [2]

В качестве основного макроэкономического показателя, характеризующего развитость и конкурентоспособность экономики, будем использовать уровень ВВП на душу населения.

Для определения соответствия Украины, уровню ВВП на душу населения достаточному для вступления в Европейский Союз, сравним уровень ВВП на душу населения в странах, вступивших в ЕС в 2004 и 2007 годах, со средним уровнем данного показателя в Европейском Союзе, на момент их вступления.

Из графика 1 видно, что самый высокий уровень ВВП на душу населения среди стран, вступивших в Европейский Союз в рамках расширения 2004 и 2007 годов, на момент вступления имел Кипр. На Кипре он составил 64,4 % от среднего ВВП на душу населения по ЕС в составе 15 стран, входивших в него до 2004 года.

Самый низкий показатель ВВП на душу населения среди стран, вошедших в Евросоюз в 2004 году, имела Латвия – 17,2 % от среднего уровня по ЕС. Но в рамках расширения Европейского Союза в 2007, планка соответствия уровня ВВП на душу населения страны кандидата была снижена до 12,1 % от среднего показателя по 15

странам ЕС.

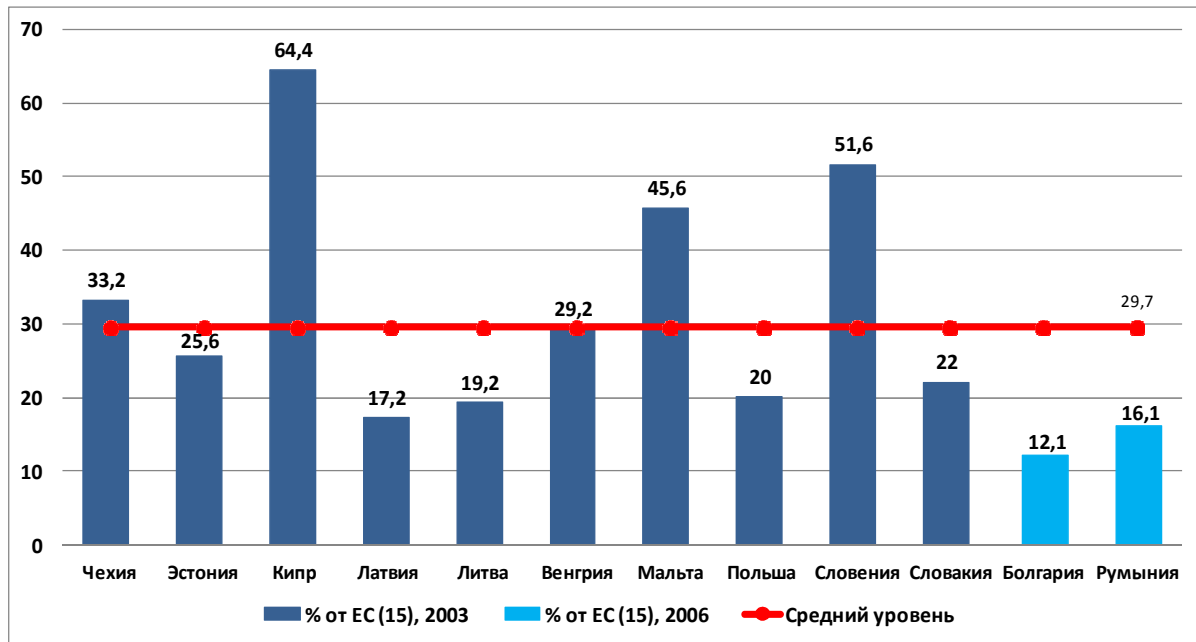


Рис. 1 % ВВП на душу населения в странах, вступивших в Европейский Союз в рамках расширений 2004 и 2007 годов, от среднего по ЕС (15 стран), в 2003 и 2006 годах, % от ВВП на человека в ЕС (15) [3]

Средний же уровень ВВП на душу населения стран кандидатов в члены Европейского Союза в 2004 и 2007 годах, составлял 29,7 % от среднего уровня по 15 странам ЕС. Таким образом, можно утверждать, что минимальный целевой уровень ВВП на душу населения для Украины составляет 12,1 % от среднего уровня по ЕС в составе 15 стран. Но, а в лучшем случае уровень ВВП на душу населения должен составлять более 29,7 %.

Наименьшее отставание, уровня ВВП на душу населения в Украине от среднего показателя по ЕС, было в 2008 году. В этом году уровень данного показателя в Украине составил 9,1 % от среднего по 15 странам ЕС. После этого в 2009 году произошло сокращение до 6,7 %. В 2010 году отставание от ЕС уменьшилось до 8 %, а 2011 до 8,9 %. [3,4]

В целом за 11 лет, отставание Украины от ЕС, по показателю уровня ВВП на душу населения сократилось с 3 % в 2000 до 8,9 % в 2011 году. За данный период Украина сократила отставание от ЕС, по данному показателю, на 5,9 %. Если усреднить данную динамику, то можно сказать, что ежегодно Украина сокращала отставание от ЕС на 0,5 %. Следовательно, можно прогнозировать, что уровень ВВП на душу населения в Украине достигнет минимально приемлемого уровня для вступления в Европейский Союз в 2018 – 2019 годах.

Помимо Копенгагенских критериев установленных непосредственно для вступления в Европейский Союз существуют еще и Маастрихтские критерии. Маастрихтские критерии — финансово-экономические показатели страны, необходимые для вступления в еврозону. По этим критериям оценивается жизнеспособность финансовой системы, уровень цен и стабильность валютного курса. Цель критериев — обеспечить сбалансированное развитие экономики в рамках экономического и монетарного союза. [5]

Поскольку каждая страна, вступающая в Европейский Союз, в перспективе должна вступить в Еврозону, то уже на стадии её вступления в ЕС анализируются её

финансово – экономические показатели, на соответствие Маастрихтским критерием.

Проанализируем три Маастрихтских критерия: дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП; государственный долг должен быть менее 60% ВВП; уровень инфляции не должен превышать 1,5% среднего значения трех стран - участниц Евросоюза с наиболее стабильными ценами. [6]

Причем в третьем критерии вместо среднего уровня инфляции трех стран с наименьшим уровнем инфляции в ЕС, будем использовать средний уровень роста потребительских цен в Европейском Союзе.

Самый большой дефицит бюджета из всех стран, вступивших в Европейский Союз в рамках расширений 2004 и 2007 годов, на момент вступления был на Мальте – 9,2 % от ВВП. Пять стран из 12 вступивших, на момент вступления, имели дефицит государственного бюджета более чем в два раза выше установленного Маастрихтскими критериями уровня в 3 % от ВВП. У остальных стран он был меньше 3 %.

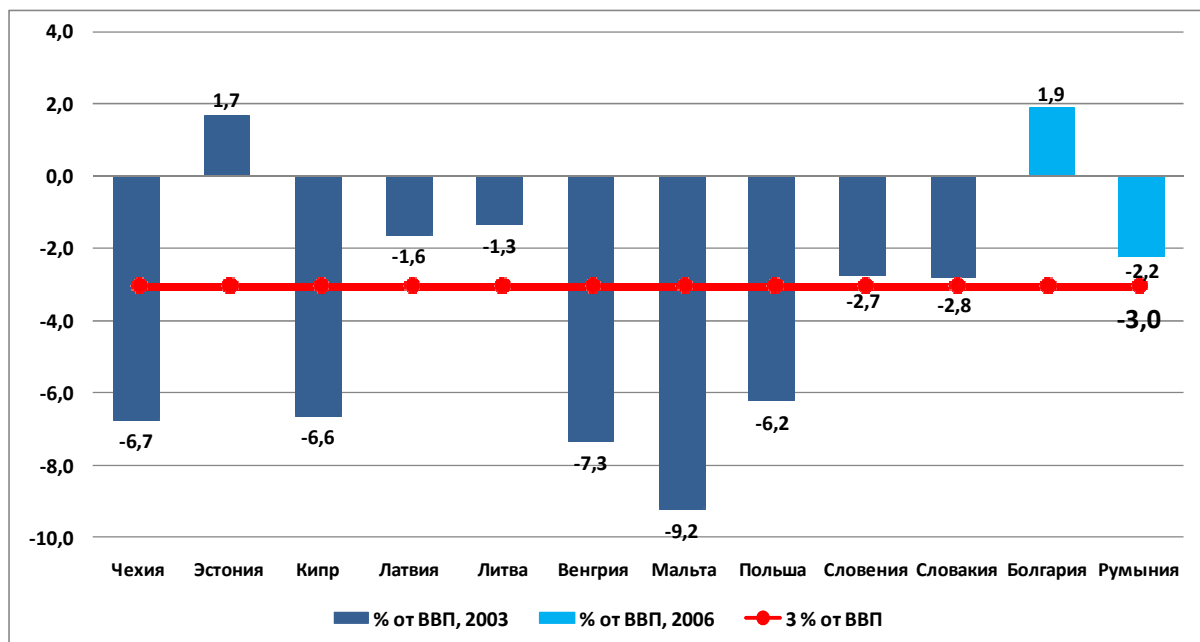


Рис. 2 Дефицит / профицит бюджета в странах, вступивших в Европейский Союз в рамках расширений 2004 и 2007 годов, % от ВВП, в 2003 и 2006 годах [7]

В среднем же дефицит государственного бюджета, на момент вступления, в этих странах составлял 3,6 % от ВВП. Таким образом, для вступления Украины в Европейский Союз, оптимальным вариантом будет дефицит государственного бюджета не более 3,6 % от ВВП.

Самый большой, за последние десять лет, дефицит государственного бюджета в Украине был зафиксирован в 2010, в это году он составил 5,2 % от ВВП. Так же относительно большим был дефицит бюджета в 2004 и 2009 годах, 3,2 % и 4,1 % от ВВП. В 2011 дефицит бюджета сократился до 2,7 % не превышал, установленный Маастрихтскими критериями, уровень в 3 %. [8]

По прогнозам МВФ уровень дефицита государственного бюджета Украины в 2012 году составит 2,8 %. Так же специалист из МВФ прогнозируют, что средний уровень дефицита бюджета Украины в период с 2012 по 2017 года будет составлять 2 %. [7]

Исходя из прогнозов МВФ, можно сделать вывод, что в случаи относительно стабильной ситуации в мире, уровень дефицита украинского бюджета, в среднесрочной

перспективе, будет приемлемым для вступления, как в Европейский Союз, так и в зону евро. Тем не мене, украинское правительство должно внимательно относиться к данному показателю. Это связано с тем, что дефицит бюджета стимулирует рост государственного долга, а это в свою очередь приводит к росту инфляции, давлению на курс национальной валюты, уменьшению стабильности финансовой системы и другим негативным последствиям для экономики государства. Кроме того увеличение государственного долга ухудшает перспективу вступления в Европейский Союз, с точки зрения соответствия одному из Маастрихтских критериев. [9]

Кипр и Мальта во время вступления в Европейский Союз имели государственный долг, превышающий 60 % от ВВП. На Кипре он составил 68,9 % от ВВП, а на Мальте 69,3 %. Так же значительный уровень государственного долга, в момент вступления в ЕС, наблюдался в Венгрии – 58 % от ВВП. Самый низкий уровень государственного долга, при вступлении в Евросоюз, имела Эстония, только 5,6 % от ВВП. В среднем же уровень государственного долга стран, вступивших в ЕС в рамках расширений 2004 и 2007 годов, на момент вступления, составляя 35 % от ВВП.

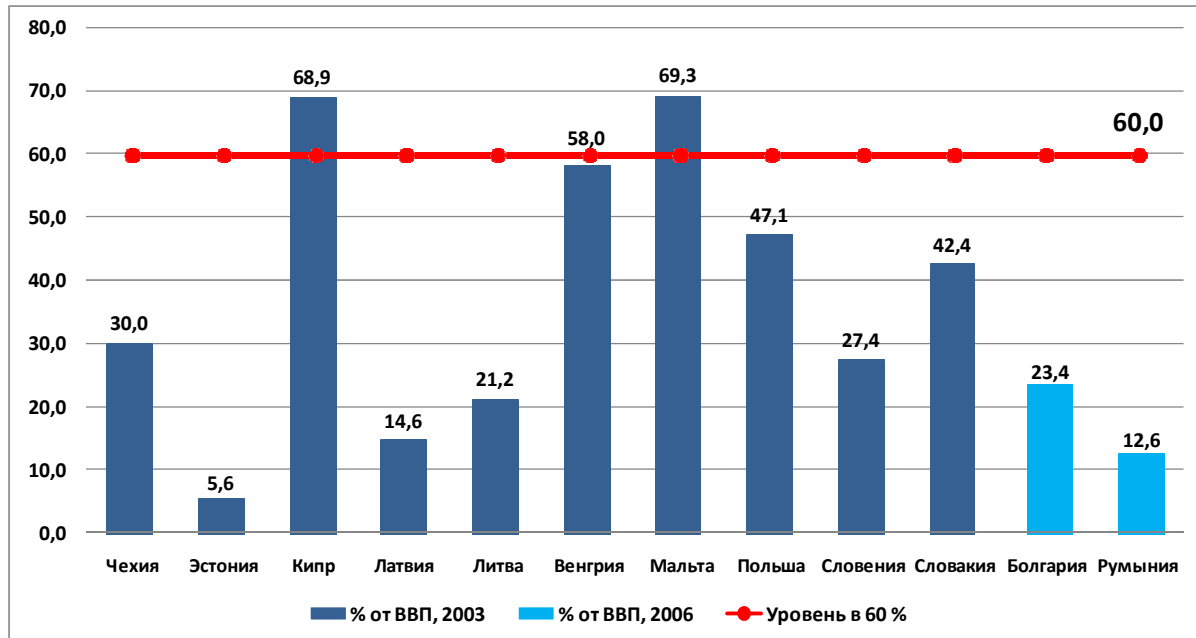


Рис. 3 Государственный долг стран, вступивших в Европейский Союз в рамках расширений 2004 и 2007 годов, % от ВВП, в 2003 и 2006 годах [7]

Исходя из выше приведенных данных, для вступления в Европейский союз, уровень государственного долга Украины не должен превышать 60 % от ВВП, в крайнем случаи превышать данный уровень не более чем на 10 %. Но превышение уровня в 60 % значительно ухудшит, как перспективы членства в ЕС, так и экономическую ситуацию в стране. Оптимальный же уровень государственного долга Украины, с точки зрения перспективы вступления в Европейский Союз, не должен превышать отметки в 35 % от ВВП.

После того как в 1999 году государственный долг Украины достиг 61 % от ВВП, началась тенденция к сокращению уровня государственного долга относительно ВВП. Нисходящая тенденция длилась до 2007 года включительно, в этом году уровень государственного долга Украины составил 12,3 % от ВВП. После 2007 года началось резкое повышение уровня государственного долга. В 2008 году он уже составлял 20,5 %, в 2009 – 35,4 %, а к 2010 году уровень государственного долга Украины вырос до

40,1 % от ВВП. В 2011 году уровень государственного долга снизился до 36,5 % от ВВП. [10]

Таким образом, уровень государственного долга Украины по состоянию на 2011 год, является приемлемым для вступления в Европейский Союз и в зону евро. Это факт должен положительно сказаться перспективе вступления Украины в ЕС. Но все же, уровень украинского государственного долга на 2011 год выше среднего уровня для стран, вступивших в ЕС в рамках расширений 2004 и 2007 годов.

По прогнозам МВФ в 2012 году уровень государственного долга Украины незначительно снизится до 35,9 % от ВВП, а к 2017 МВФ прогнозирует снижение уровня государственного долга до 33,2 % от ВВП. Если прогноз МВФ сбудется, то это позволит Украине к 2017 году достигнуть оптимального для вступления в Европейский Союз уровня государственного долга. [7]

Сем стран из 12 вступивших в Европейский Союз, на момент вступления имели индекс роста потребительских цен выше, чем в среднем по ЕС. Наибольшая инфляция наблюдалась в Словакии и Болгарии, 8,4 % и 7,4 % соответственно.

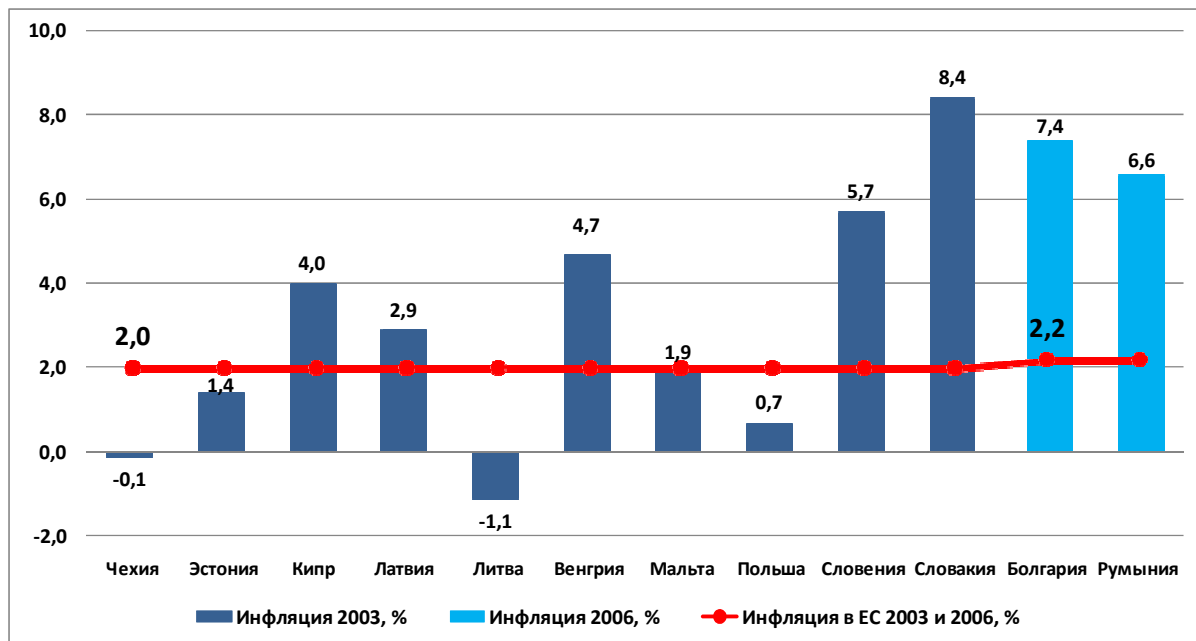


Рис. 4 Индекс роста потребительских цен в странах, вступивших в Европейский Союз в рамках расширений 2004, 2007 годов, и в среднем по Европейскому Союзу, % к предыдущему году, в 2003 и 2006 годах [11]

В среднем, инфляция в этих странах, во время вступления в Европейский Союз составляла 3,5 %, или на 1,5 % была выше средней инфляции в ЕС на тот момент. Следовательно, оптимальным вариантом для Украины, с точки зрения её евроинтеграции, будет инфляция не более чем на 1,5 % выше средней инфляции в Европейском Союзе. Хотя пример Словакии показывает, что вступить в ЕС можно и с инфляцией на 6,4 % выше, чем в среднем по странам Европейского Союза. Но данный пример не должен являться ориентиром для Украины.

Наибольший рост потребительских цен в Украине за последние десять лет наблюдался в 2008 году - 25,2 %. После этого темп прироста потребительских цен начал сокращаться, и в 2010 году он составил 9,4 %, а в 2011 - 8 %. Несмотря на это уровень инфляции в Украине остается значительно выше, чем в ЕС, а так же выше оптимального уровня для интеграции в Европейский Союз, который в 2011 году

составил 4,6 %.

МВФ прогнозирует что, уровень инфляции в 2012 году для Украины снизится до 4,5 %, а для Европейского Союза до 2.2 %. Инфляция в Украине в 2011 году будет немного выше оптимального уровня для вступления в ЕС. Так же, на основе прогноза МВФ, инфляция в Украине будет находится в пределах допустимых для вступления в ЕС и в 2013 – 2017 гг. Но снижение инфляции в Украине до оптимального уровня, МВФ в среднесрочной перспективе не прогнозирует. [7]

Выводы и рекомендации. Таким образом, в 2011 год Украины имела допустимый, для вступления в ЕС, уровень государственного долга, дефицита бюджета и инфляции. Но ВВП на душу населения в Украине был ниже минимально допустимого, для вступления в Европейский Союз, уровня.

Опираясь на прогноз МВФ, Украина достигнет допустимого для вступления в Европейский Союз уровня ВВП на душу населения к 2018 – 2019 годам.

Главными направлениями приближения соответствия макроэкономических показателей Украины урону, приемлемому для вступления в ЕС являются: уменьшение зависимости от импортных энергоносителей; развитие производства отечественных товаров заменяющих импорт; стимулирования экспорта продукции АПК, машиностроения и IT индустрии; продвижение украинского экспорта на рынки стран Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки.

Главными направлениями действий по уменьшению инфляции в Украине являются: приведения темпов роста денежной массы в обращении к реальным темпам роста ВВП, а также борьба с инфляцией вызванной дополнительными издержками производителей, уменьшение последствий повышения импортных цен и противодействию повышению цен спровоцированных спекулятивными действиями монополистов.

Список использованных источников

1. Фурман Е. Идея интеграции в ЕС и СНГ: социальная база и альтернативы / Е. Фурман // Современная Европа. – 2007. – №2 – С. 61–77.
2. European Commission: Economic accession criteria [Электронный ресурс] // Economic and financial affairs – Режим доступа.: http://ec.europa.eu/economy_finance/international/enlargement/criteria/index_en.htm
3. Eurostat: [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
4. Державний комітет статистики України [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Макогон Ю.В. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект: монография / Ю.В. Макогон. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 260 с.
6. Куревіна І.О. Глобалізація і проблеми європейської економічної інтеграції / І.О. Куревіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Вип.78 (ч.2). – 2008.– С.124-135.
7. International Monetary Fund: [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://www.imf.org/external/>
8. Міністерство фінансів України: [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://www.minfin.gov.ua/>
9. Сибирская Е.В., Ефанова Е.А. Содержание и особенности интегрированной системы экономических процессов / Е.В. Сибирская, Е.А. Ефанова // «Экономический анализ: теория и практика», – 2009. – № 33. – С. 162 - 167.
10. Національний банк України: [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://bank.gov.ua/control/uk/index>

11. UNdata: [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://data.un.org/>

В.О. Кравченко, А.К. Гудаков

**ВІДПОВІДНІСТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ
КРИТЕРІЯМ ВСТУПУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

У статті проаналізовано відповідність макроекономічних показників України критеріям вступу до Європейського Союзу. Дана оцінка відповідності ВВП на душу населення, державного боргу, дефіциту державного бюджету та інфляції в Україні, рівню прийнятному для вступу в Європейський Союз.

Ключові слова: України, Європейський Союз, інтеграція, макроекономічні показники, ВВП, державний борг, дефіцит державного бюджету, інфляція.

V. Kravchenko, O. Gudakov

**ACCORDANCE OF UKRAINE FUNDAMENTALS TO THE ENTRANCE
CRITERIA OF THE EUROPEAN UNION**

The article contains analyze of macroeconomic indicators of Ukraine and European Union. Ukrainian GDP per capital, public debt, budget deficits and inflation was evaluated for compliance with the level acceptable for entry into European Union.

Keywords: Ukraine, European Union, integration, macroeconomic indicators, GDP, national debt, budget deficit, inflation.

УДК 339.922

А. А. Лейн

**РІВНІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Статтю присвячено визначенню рівнів розвитку інтеграційних процесів, які отримують якісно нові ознаки в умовах посилення глобалізації світового господарства.

Ключові слова: інтеграційні процеси, регіоналізація, глобалізація, світове господарство.

Найвищим ступенем розвитку економічного співробітництва між країнами світу виступає регіональна економічна інтеграція, яка передбачає економічне и політичне взаємопроникнення та об'єднання суб'єктів, які відносяться до певного регіону. Саме завдяки такому об'єднанню створюються більш сприятливі умови для переміщення товарів, послуг та факторів виробництва та посилення взаємної вигоди від співробітництва у інших сферах [16, с. 3]. Міжнародна регіональна інтеграція полягає в тісному, органічному сплетенні національних економік країн, що компактно розташовані в певному просторі (регіоні), в результаті чого, на певному рівні розвитку інтеграції національні економіки становлять єдине ціле, що характеризується єдиною виробничою структурою, спільною структурою регулювання з боку державних і недержавних інституцій, вільним рухом факторів виробництва і навіть політичною єдністю.

Метою статті є визначення рівнів розвитку інтеграційних процесів, які отримують якісно нові ознаки в умовах посилення глобалізації світового господарства.

Аналіз наукової літератури, що присвячена дослідженням інтеграційних процесів на регіональному рівні, дозволяє визначити декілька її рівнів. Найбільш часто дослідниками використовується трьохрівнева модель регіональної інтеграції, що розвивається на макрорегіональному, мезорегіональному та мікрорегіональному рівнях. Про що свідчать праці таких вчених, як Козак Ю.Г., Кравченко В.О., Ляшенко В.І., Макогон Ю.В., Нікіфоров П.О. та ін. [7, с. 52-58], [9, с. 37].

Макрорегіональний рівень розвитку регіональної інтеграції передбачає створення інтеграційного об'єднання держав великого регіону, яке виникає в результаті зближення економік країн певного регіону світу. Мезорегіональний рівень передбачає розвиток співробітництва в рамках євро регіонів, тобто в межах певних прикордонних адміністративно-територіальних утворень держав. В свою чергу, мікрорегіональний рівень пов'язаний з розвитком спільної діяльності суб'єктів господарювання, що відносяться до різних країн.

На наш погляд більш повною є класифікація рівнів регіональної інтеграції, яку пропонують Антонюк Л.Л., Булатова О.В., Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Чужиков В.І. та ін. [2,5,6], які до трьох вищезначених рівнів додають ще три – метарегіональний, мегарегіональний та локальний. Розвиток інтеграційних процесів в світовому господарстві призвів до виникнення мегарегіонального (взаємодія в рамках інтеграційного об'єднання, що поєднує країни одного регіону) та метарегіонального (взаємодія в рамках інтеграційного об'єднання, що поєднує країни, які належать до одного континенту) рівнів. Локальний рівень пов'язаний з діяльністю виробничих регіональних кластерів. Таким чином, сучасна модель регіоналізації світу передбачає шість рівнів регіональної інтеграції: метарегіоний, мегарегіональний, макрорегіональний, мезорегіональний, мікрорегіональний та локальний. Зазначені рівні регіональної інтеграції тісно переплітаються, та в окремих випадках їх важко розмежувати. Так, співробітництво між окремими регіонами сприяє подальшому зближенню між сусідніми державами. Це заохочує регіональну інтеграцію, яка можливо в майбутньому, стане початковою стадією глобальної інтеграції, тобто злиття регіональних інтеграційних об'єднань [12, с. 2].

Інтеграція визначається як складний процес, що поєднує, з одного боку, інтегруючу дію ринкових сил і механізмів, а з іншого – передбачає поступове узгодження відповідної політики країн, що залучені до інтеграційного процесу [2, с. 48]. В розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції чітко можна виділити два основних підходи, які ґрунтуються на ідеях власно економічного лібералізму та, з іншого боку, ідеях державного регулювання економіки. Відповідно до першого підходу, інтеграція розглядається скрізь призму процесу злиття ринків, що потребує врегулювання торговельних та валютних бар'єрів, уніфікації ринкових механізмів, що відповідним чином впливає на механізми вільного ціноутворення та вільної конкуренції. Порівняльні переваги країн – є підґрунтям для розвитку інтеграційних процесів. Другий підхід ґрунтується на визнання того факту, що дії ринкових механізмів недостатньо для економічної інтеграції, а злиття ринків має доповнюватися злиттям економік в цілому, а від так необхідна спільна економічна політика та відповідне регулювання розвитку економічних структур як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Відповідно, порівняльні переваги країн розглядаються в динамічному контексті, а від так, інтегруватися мають не взаємодоповнюючі, а однорідні і конкурентоспроможні економіки, що створюються принципово нові економічні комплекси.

Характерними рисами регіональної інтеграції є наступні:

— формування міжнародного господарського комплексу зі своєю структурою та органами управління, що забезпечують однакові умови економічної діяльності в країні співтовариства, на міждержавному та наддержавному рівнях;

— об'єднання різноманітних видів ресурсів для спільного вирішення проблем;

— основою інтеграційної діяльності є не зовнішньоторговельний обмін, а взаємодія в галузях, причому на пільгових порівняно з іншими країнами умовах;

— співробітництво має комплексний і довготривалий характер [4, с. 172].

Основною метою, що ставлять перед собою країни, які пішли шляхом регіональної інтеграції, є досягнення сталого економічного розвитку на основі формування єдиного соціально-економічного і політичного простору. В процесі досягнення цієї мети країни-члени об'єднання вирішують наступні завдання.

1. Створення сприятливого зовнішньоекономічного і політичного середовища на основі зміцнення взаєморозуміння і співпраці країн-членів.

2. Прискорення темпів зростання національних економік на основі використання переваг економіки масштабу, тобто розширення розмірів ринку, скорочення трансакційних витрат, збільшення притоку іноземного капіталу, більш раціональне використання фінансових, виробничих, природних та людських ресурсів.

3. Формування єдиної валютної політики і спільних систем платіжного обліку.

4. Зміцнення позицій регіонального об'єднання в глобальному світі на основі зростання його економічного і політичного потенціалу.

Ступінь і якість вирішення цих завдань, в кінцевому підсумку, буде визначати здатність регіонального об'єднання до протидії викликам глобальної економіки і світової економічної кризи [11, с. 323-324].

Слід зауважити, що згідно з Б. Баласса, міжнародну економічну інтеграцію слід розглядати як *відносини і як процес* [8, с. 50]. В першому розумінні вона представляє відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік, тобто є вищим рівнем розвитку міжнародних економічних відносин, в другому — реалізується в стиранні відмінностей в умовах діяльності економічних суб'єктів-представників різних держав.

Економічна інтеграція, як процес зближення й поступового об'єднання національних економічних систем, знаходить своє відображення у проявах глобалізації та регіоналізації. На перший погляд, глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, але, вони не виключають, а доповнюють один одного. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні.

Суть регіоналізації, як тенденції, полягає у частковому об'єднанні макросуб'єктами галузей економіки та ринків різних країн, синхронізації деяких економічних процесів у міжнародному масштабі.

Здійснення регіоналізації стає можливим лише за наявності узгодженого регулювання або втручання урядів відповідних країн у регіональні економічні процеси, оскільки цього потребує переплетення їх економік. Тож можна виділити ряд спільних рис та відмінностей, що характерні для регіоналізації та глобалізації, які наведено у таблиці 1.1.

Таким чином, за своєю суттю регіональна інтеграція, як і глобалізація, призводить до трансформаційних процесів у економіці світу, але на рівні окремих регіонів, а не всього світу.

Таблиця 1.1

Спільні риси та відмінності регіоналізації та глобалізації.

Регіоналізація	Глобалізація
<i>Наявність трансформаційних процесів в економіці</i>	
на рівні країн-членів регіональних групувань	на рівні світової економіки
<i>Тенденція до уніфікації умов міжнародного співробітництва</i>	
співпраця між країнами та їх об'єднаннями	на глобальному рівні
<i>Економічна, політична і культурна інтеграція</i>	
на рівні регіональних формувань	у всепланетарних масштабах
<i>Виступає ступінню інтернаціоналізації</i>	
є перехідною ланкою на шляху розвитку	є найвищою ступінню
<i>Є явищем всесвітнього масштабу</i>	
через процес формування макрорегіонів	за своєю суттю
<i>Наслідками є розподіл праці, міграція капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація економічних, виробничих та законодавчих норм</i>	
на рівні регіонів	на світовому рівні

Як і глобалізація, вона щільно пов'язана з поняттям уніфікації процесів взаємодії між країнами, але суб'єктами вже виступають країни-учасниці міжнародних інтеграційних об'єднань. У межах регіону підвищується рівень взаємодії у зв'язку з економічними, політичними, соціальними, культурними питаннями, роблячи процес регіоналізації таким же всеосяжним, у контексті охоплення сфер суспільного життя, як і глобалізація. Наслідки регіоналізації є ідентичними з наслідками глобалізації за тією різницею, що вони характерні для конкретної країни-учасниці міжнародного інтеграційного угруповання, а не для всього світу в цілому. Однак, регіоналізація є окремим явищем у розвитку інтеграції, яка має власні концепції, теорії та методи дослідження.

Центрами економічної інтеграції зазвичай виступають розвинені держави, навколо яких сформувалися зони прискореного економічного зростання, а саме — країни ЄС, США, Японія, які на цей час є основними світовими виробниками й експортерами складної наукоємної продукції, а, отже, провідними учасниками світогосподарських відносин. Іншими центрами інтеграції виступають також держави, які посідають лідируючі позиції на окремих світових галузевих ринках, зокрема — сільськогосподарської продукції (Нова Зеландія, Греція, Голландія, Бразилія, Фінляндія), видобутку та постачання енергоресурсів (країни ОПЕК, Росія) [10].

До найбільш ефективно діючих регіональних угруповань можна віднести: в Західній Європі — Європейський Союз (ЄС); у Північній Америці — Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА); у Південній Америці — Південний спільний ринок (МЕРКОСУР); в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні — Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС); в Південно-Східній Азії — Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН).

Отже, регіональна інтеграція представляє складний процес, що може бути реалізований на різних рівнях у різних формах. Ці процеси посилюються в сучасній світовій практиці та набувають якісно нових ознак. Компонентом регіональної інтеграції виступає регіон, як повноправний учасник міжнародних економічних відносин. Формування економічних зв'язків у регіоні формує регіоналізацію, але сам регіон визначаються єдиною політикою державного регіоналізму, який є регіональним макропроцесом. Під впливом глобальної та регіональної інтеграції формується нова економічна система, яка характеризується як єдиний глобальний простір.

Список використаної літератури

1. Балабанов К.В. Особливості розвитку інтеграційних процесів на субрегіональному рівні (на прикладі Чорноморського економічного співтовариства) [Електронний ресурс] / К.В. Балабанов. - Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2009_1/024.pdf
2. Булатова О.В. Генезис теорій регіональної економічної інтеграції / О.В. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2011. – Т.1. - С.47-51
3. Гонта О.І. Теоретичні підходи до регіоналізму в умовах глобалізації / Гонта О.І. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. — Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2007. — с. 154-160
4. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: [Навч. Посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Панков, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання, 2004. – 406 с.
5. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Лук'яненко Д. Г. — К.: КНЕУ, 2005. — 204 с.
6. Лук'яненко, Д. Г . Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. / Д. Г . Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с.
7. Макогон, Ю. В. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони : підручн. / Ю. В. Макогон, В. І. Ляшенко, В. О. Кравченко. – Донецьк : ДонНУ, 2005. – 541 с.
8. Молчанова Е.Ю. Теоретичні концепції дослідження етапів економічної інтеграції [Електронний ресурс] / Молчанова Е.Ю. // Перша Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Наука і життя», 20-22 травня 2009 р.— Режим доступу до статті: <http://intkonf.org/ken-molchanova-eyu-teoretichni-kontseptsiyi-doslidzhennya-etapiv-ekonomichnoyi-integratsiyi>
9. Нікіфоров, П. О. Чинники активізації транскордонного співробітництва в регіоні / П. О. Нікіфоров, Н. А. Чемісова // Регіональна економіка. – 2007.– № 1. – С. 35-42.
10. Рябик Г.Є. Поглиблення міжнародної економічної інтеграції та його наслідки в умовах глобальних суспільних трансформацій / Рябик Г.Є. // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей), 2009.— № 28.— с. 63-65
11. Ситнік І.В. Регіональні інтеграційні об'єднання: передумови і завдання створення / Ситнік І.В. // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. Сборник научных трудов, 2009.— №1.— С. 323-328

12. Урбан О.А. Підходи до визначення категорії «міжнародна економічна інтеграція» та її форм [Електронний ресурс] / О.А. Урбан // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 4 (19). — Режим доступу до статті: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_etei/2007_4/zbirnuk_ETEI_07_376.pdf
13. Chanona A. A Comparative Perspective between the European Union and NAFTA [Електронний ресурс] / Alejandro Chanona. Salvador de Madariaga Institute. - Режим доступу до статті: <http://aei.pitt.edu/8109/1/chanonafinal.pdf>
14. Hettne B. Regionalism, Security and Development: A Comparative Perspective [Електронний ресурс] / Björn Hettne // Macmillan Publishers Limited.— pp. 1-54.— Режим доступу до статті: <http://www.palgrave.com/pdfs/0333765419.pdf>
15. Gunnarsson M. Regionalism and Security — Two Concepts in the wind of Change [Електронний ресурс] / M. Gunnarsson. - Режим доступу до статті: [http://www.umu.se/cerum/publikationer/pdfs/NSB_1_00_6_1.pdf\(2004-08-02\)](http://www.umu.se/cerum/publikationer/pdfs/NSB_1_00_6_1.pdf(2004-08-02)).
16. Slocum-Bradley N. The Role of Regional Integration in the Promotion of Peace and Security / Nikki Slocum-Bradley and Tanîa Felício // UNU-CRIS Occasional Papers, 2006.— O-2006/2.— 28 p.
17. Tovias A.. The Brave New World of Cross-Regionalism / Alfred Tovias // CEPII Working Paper, 2008 – 03 April.— 44 p.

A. Leyn

LEVEL OF INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT IN TERMS OF THE GLOBALIZATION

The article is devoted to the determination of levels of integration processes that are qualitatively new features in increasing globalization of world economy.

Keywords: integration processes, regionalization, globalization, world economy.

УДК

J. Polowczyk

COOPERATION IN INTERNATIONAL BUSINESS

The purpose of the article is to present current cooperation processes in international business.

Globalization and new technologies create new opportunities and challenges for firms. In an increasingly competitive environment firms are entering domains they once would have ignored. One of these domains is business cooperation. The article consists of five main sections. In the first, definitions of business cooperation and cooperative advantage are presented. The second section discusses the main analytical perspectives of business cooperation. In the third part organizational forms of cooperation in international business are presented. The fourth section is devoted to presentation of the cooperation concept as a merger of cooperation and competition. In the fifth section new technology influences on cooperation are discussed. Summary comments close the paper.

Introduction. Business cooperation (or business collaboration) is a part of strategic management theory and practice. Strategic management had not appreciated cooperation in business practice for a long time because it had been dominated by M.Porter's concept of competitive advantage. Only at the end of 1980s did the idea of cooperation in the form of strategic alliances appear and was explored during next two decades². Cooperation co-existed concurrently with competition from the earliest period. The constant tension between competition and cooperation is the engine of real progress in economy. Strategic management is the theory, practice and art of business navigation between competition and cooperation in a world moving towards a more integrated, global economy.

There is an enormous range of terms used to describe cooperation between different companies, for example: collaboration, alliance or strategic alliance, joint venture, partnership, network, coalition, consortium, association, constellation, cooptation, etc. Moreover, different organizations and authors define these terms differently. One organization's (or author's) "alliance" may be another's "constellation" or "network". Some of these arrangements will be established as formal legal entities, others will be much more informal processes of discussion, meeting, and taking action together. Some will engage only two firms, others may involve dozens of organizations. Some are established to deliver one specific product, others have a long-term focus and tackle many different projects. Some are coordinated by one or more of the partner organizations, and others are supported by a formal mechanism, with its own staff and budget.

This diversity of cooperation concepts has two basic reasons. First of all it is a relatively new field of enquiry. Secondly, business practice is enormously complicated and there are a profusion of organizational forms that may arise from cooperation. It is very difficult to create a comprehensive and universal taxonomy of cooperation phenomenon.

The globalization phenomenon increases the market for international products. Information and transportation technologies are continually reducing the cost of managing geographically dispersed operations. Barriers to cross-border trade and investment are in general falling. Firms conducting international activities can exploit opportunities to increase market demand, reduce costs, and learn from global partners. In an increasingly competitive environment, firms are entering domains they once would have ignored. One of these domains is business cooperation.

The purpose of the article is to present current cooperation processes in international business.

The article consists of five main sections. In the first, definitions of business cooperation and cooperative advantage are presented. The second section discusses the main analytical perspectives of business cooperation. In the third part organizational forms of cooperation in international business are presented. The fourth section is devoted to presentation of cooptation concept as a merger of cooperation and competition. In the fifth section new technology influences on cooperation are discussed. Summary comments close the paper.

1. Definition of business cooperation and cooperative advantage

Strategic management owes considerable intellectual debt to economic theory. A significant number of the strategy schools grew out of neoclassical economic theory. The most influential contribution was undoubtedly M.Porter's *Competitive Strategy* [1980] based on industrial economics. Porter [1985] argued that competitive advantage can be sustained.

² The Strategic Management Society established in 1980 has been working in so called interest groups. A competitive strategy interest group existed from the beginning of the Society. The group dedicated to cooperative strategy was only established in 2012. Such a late decision can be a good example of strategic management theory inertia.

The doctrine of sustainable competitive advantage is actually embedded in mainstream economic theory [Mintzberg, Ahlstrand and Lampel 1998, p.83]. Porter's theory was based on concepts of competitive advantage and competitive strategies. Competitive advantage is revealed when a firm is more profitable than its rivals or exceeds them on other valued performance measures.

Figure 1 depicts the choices available to corporate strategists who are designing an economic relationship. On one extreme, they might find a desired product or service in a pure market situation – what economists call a spot market – where people come together to transact an exchange and then go on their way, without committing themselves to future exchanges. This is the kind of relationship individual consumers have with a local grocer or gasoline retailer; corporations act in a similar way when they purchase most commodities.



Figure 1 Business transactions structure: from market to hierarchy

At the other extreme of choices shown in Figure 1, corporates acquire a company that performs a desired activity and integrates it with existing businesses. Acquisition (takeover) is a strategy in which one firm buys a controlling or 100% interest in another firm. This choice is labeled pure hierarchy, which means they will use the corporation's hierarchical control mechanisms to organize the economic relationship.

The two ends of the continuum represent two fundamentally different choices for structuring an economic exchange, whether the transaction involves tangible products, intangible services, or even information. In addition to these two extremes, there are many other possible arrangements. These in-between alternatives combine features of both markets and hierarchies. These alternatives present possible forms of **business cooperation** between two or more organizations (legal entities).

Collaboration strategies involve working with stakeholders to achieve mutually valued objectives. A stakeholder is a person, group, organization, or system who affects or can be affected by a company actions and thus may attempt to influence its strategy. We can distinguish the following types of corporate stakeholders: owners (shareholders, investors), employees, customers, suppliers, competitors, banks (creditors), local communities, government, industry lobbying groups, professional associations. Dominant relations between a company and its stakeholders should be cooperative [Adler, Heckscher and Prusak 2011]. But there is one exception: competitors. The natural relations with industry rivals have a competitive character, although there is a growing evidence that cooperation between competitors is possible.

The first typology of cooperative strategies has been presented by R.P.Nielsen [1988]. All previous strategy taxonomies presented in 1970-1980, dealt with competitive strategy. None developed a typology of generic mutual gain strategies. In fact, there have been only two articles that considered cooperative strategy at all [Wright 1984; Thorelli 1986]. The PIMS (Profit Impact of Market Strategies), the main American research data base did not even record data concerning cooperative strategies.

In this article, we use the term “business cooperation (collaboration)” to indicate any kind of agreement reached between two or more legal entities, with the aim of carrying out a business project in common. According to Figure 1, business cooperation regards neither spot market exchanges (one time transactions) nor acquisitions (takeovers, mergers). Following the idea of competitive advantage we will introduce the term “cooperative (collaborative) advantage” as the benefits achieved when an organization accomplishes more than it would have independently, through developing effective working relationships with other stakeholders [Lank 2006, p.6].

2. Analytical perspectives of business cooperation

Business processes (or real economy – in general) are very complex and can not be explained by a single theory. Therefore, we will use three different perspectives to describe and understand real business cooperation processes:

- evolutionary perspective
- resource-based theory perspective
- transactional costs economics perspective

2.1. Evolutionary perspective

Econosphere is the global system consisting of people and organizations involved in the achievements of our civilization [Kauffman 2000]. Current companies are the result of a long evolutionary process of wealth creation in the econosphere. The evolutionary formula consists of three-steps: differentiation, selection and replication. The same process that has driven the growing order and complexity of the biosphere has driven the growing order and complexity of the econosphere. We are accustomed to thinking of evolution in a biological context, but modern evolutionary theory views evolution as something much more general. Evolution is a general-purpose algorithm for finding innovative solutions to complex problems. It is a learning algorithm that adapts to changing environments and accumulates knowledge over time.

Evolution is a general algorithm. It is an all-purpose formula for innovation through trial-and-error process. Evolution is a bottom-up process without a leader. Evolution is recursive: its output from one cycle is the input for the next round. The basic evolutionary framework integrates behavioral disciplines: economics, psychology, sociology, political science, biology, anthropology, etc. The above disciplines model human behavior in distinct and incompatible ways. The evolutionary perspective recognizes evolutionary theory, covering both genetic and cultural evolution, as the integrating principle of behavioral science.

The evolutionary perspective uses game theory. Game theory is a method for analyzing circumstances, where a person’s success is based on the choices of others. Game theory is the study of models (non-mathematical and mathematical) of conflict and cooperation between intelligent decision-makers. Its foundation was created by J.von Neumann and O.Morgenstern [1944]. Game theory has been widely recognized as an important tool in many fields. Eight game theorists have won the Nobel Prize in Economic Sciences: Selten, Nash and Harsanyi in 1994, Aumann and Schelling in 2005, and Hurwicz, Maskin and Myerson in 2007.

Game theory first addressed zero-sum games, such that one person’s gains exactly equal the losses of the other participant(s). Today, game theory applies to a wide range of non-zero-sum games which represent business cooperation. There are four basic sources of non-zero-

sum games [Beinhocker 2007, p.266-267]. First is the division of labor. This benefit was pointed out by Adam Smith over two centuries ago. If two people have even a slightly different skill sets, mutual gain can be created by each person focusing on what he or she does best and then trading. Second is the heterogeneity of people. Their different needs and tastes create opportunities to trade for mutual benefit. Third are the benefits of increasing returns to scale. Fourth, and finally, cooperation helps smooth out uncertainties over time.

These four sources of non-zero-sum games can be mixed and matched in various contexts to create a near-infinite number of ways that people can cooperate for their mutual benefit. People must have an incentive to cooperate and therefore must receive some share of the spoils. If the rewards are distributed in the wrong way, then cooperation collapses.

Game theory provides a rigorous approach to modeling what rational actors behaving with self interest are likely to do in well-defined situations. Perhaps the best known example of this is the so-called “prisoner’s dilemma” (PD)³. The prisoners are kept apart. They must make a decision based on how the partner is likely to behave. As rational actors, they should both assume that the other will act in his own best interest and testify. As a result, they both testify, even though they would have been better off if they had kept silent. The game slides into the Nash [1950] equilibrium solution: both prisoners are testifying and both going to jail for a short period. It is not the optimal outcome, because if they could somehow coordinate their actions, they could both go free.

The best strategy for the prisoner’s dilemma was found by psychologist A.Rapoport, and was called Tit for Tat (TFT) [Axelrod 1984; 1997]. TFT starts with a cooperative choice and thereafter responds positively to a cooperative move by the other player and negatively to a competitive move by the other player. According to Axelrod [1984, p.54]: “What accounts for TFT’s robust success is its combination of being nice, retaliatory, forgiving, and clear. Its niceness prevents it from getting into unnecessary trouble. Its retaliation discourages the other side from persisting whenever defection is tried. Its forgiveness helps restore mutual cooperation. And its clarity makes it intelligible to the other player, thereby eliciting long term cooperation”.

TFT is a confirmation of the psychological reciprocity concept: if you cheat on me, I will punish you, even to my own short term cost; but I might forgive you and try cooperation again. People are conditional cooperators and altruistic punishers. Evolution has programmed our mental software in the direction of reciprocity. We are naturally inclined to be cooperative to capture the riches of non-zero-sum gains. We are also equipped with a sensitivity to cheating.

2.2. Resource-based theory perspective

An influential body of research within the field of strategic management was named by Birger Wernerfelt in his article „A Resource-Based View of the Firm” [1984]. But the origins of the resource-based theory can be traced back to earlier research. Retrospectively, elements can be found in works by Coase [1937] and Williamson [1975], where emphasis is placed on the importance of resources and its implications for firm performance. This paradigm shift from the narrow neoclassical focus to a broader rationale, and the coming closer of different academic fields (industrial organization economics and organizational economics being most prominent) was a particularly important contribution.

The resource-based theory (RBT) of a firm explains its ability to deliver sustainable competitive advantage when resources are managed, such that their outcomes can not be imitated by competitors, which ultimately creates a competitive barrier. RBT explains that a

³ The prisoner’s dilemma (PD) is a canonical example of a game that captures several critical aspects of how evolution works in the complex adaptive systems of the real-world economy. The PD is called „the E.coli of the social sciences”. Biologists often start with bacteria, fruit flies, and other simple organisms before moving on to the complexity of humans. The PD is also the simplest social model.

firm's sustainable competitive advantage is reached by unique resources being rare, valuable, inimitable, non-tradable, and non-substitutable, as well as firm-specific.

A firm may reach a sustainable competitive advantage through unique resources which it holds, and these resources cannot be easily bought, transferred, or copied, and simultaneously, they add value to a firm while being rare. It also highlights the fact that not all resources of a firm may contribute to a firm's sustainable competitive advantage.

The RBT is a business management tool used to determine the strategic resources available to a company. The fundamental principle of the RBT is that the basis for the competitive advantage of a firm lies primarily in the application of the bundle of valuable resources at the firm's disposal. The major concern in RBT is focused on the ability of the firm to maintain a combination of resources that cannot be possessed or built up in a similar manner by competitors.

To achieve a competitive advantage, a firm must create more value than its competitors. A firm's ability to create superior value depends on its stock of resources, and its distinctive capabilities. Stock of resources, i.e. firm-specific assets and factors of production, are: patents, brand-names reputation, human assets and technical base. Distinctive capabilities are activities that the firm does better than competitors. Capabilities arise from using the above mentioned resources.

Resources are usually tradable and non-specific to the firm. Capabilities are firm-specific and are used to engage the resources within the firm, such as implicit processes to transfer knowledge within the firm. Resources are stocks of available factors that are owned or controlled by the organization. Capabilities are an organization's capacity to deploy resources.

To transform a short-term competitive advantage into a sustained competitive advantage requires that these resources are heterogeneous in nature and not perfectly mobile. Effectively, this translates into valuable resources that are neither perfectly imitable nor substitutable without great effort. If these conditions hold, the firm's bundle of resources can assist the firm sustaining above average profits. An important tool of RBT is the VRIN model. There are four VRIN resource criteria: Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable.

The VRIN characteristics mentioned are individually necessary, but not sufficient conditions for a sustained competitive advantage. Within the framework of the RBT, the chain is as strong as its weakest link and therefore requires the resources to display each of the four characteristics to be a possible source of a sustainable competitive advantage.

The key points of the RBT are the following:

1. identify the firm's potential key resources
2. evaluate whether these resources fulfill the VRIN criteria
3. care for and protect resources that possess these evaluations, because doing so can improve organizational performance.

2.3. Transaction costs economics perspective

In economics and related disciplines, a transaction cost is a cost incurred in making an economic exchange (the cost of participating in a market). The term "transaction costs" can be traced back to the monetary economics literature of the 1950s. Ronald Coase [1937] used it to develop a theoretical framework for predicting when certain economic tasks would be performed by firms, and when they would be performed on the market⁴. Transaction cost reasoning became most widely known through Oliver E. Williamson's *transaction cost economics* (TCE)⁵. According to Williamson [1985], the determinants of transaction costs are: frequency, specificity, uncertainty, limited rationality and opportunistic behavior.

⁴ R.Coase was awarded the 1991 Nobel Prize in Economics.

⁵ O.E.Williamson was awarded the 2009 Nobel Prize in Economics.

TCE focuses on the efficiency of creating and monitoring economic relationships. The analysis focuses more on the indirect costs of governing (or managing) the transaction than on the direct costs of producing a product or service [Williamson 1985]. TCE emphasizes that indirect costs rise as the level of uncertainty (or risk) increases in a situation, including the risk that one of the parties will take advantage of the other. According to TCE, this risk is ever-present. TCE assumes that people will do what is in their economic self-interest and that this will often lead to opportunism – one party taking advantage of the other party by neglecting or shirking their obligations (either explicit or implicit) in the arrangement. Opportunism may be unintentional, or it may be deliberate and malicious.

Recalling the two extremes of the continuum outlined in Figure 1, TCE allows us to compare the costs of a transaction carried out in a market context versus a transaction that occurs within a hierarchical firm. In markets, direct costs are captured in the price charged by the seller, while indirect costs are due to the costs of creating and monitoring the contract. In hierarchies, it is easy to assume that the direct costs will always be lower than in a market, because the seller's profit has been eliminated from the costs of production. However, if the market seller is more efficient at producing the product or service, its direct costs may actually be lower than production within the diversified firm.

In addition, indirect costs are likely to be higher in a hierarchical arrangement than in a more market oriented one. In a simple market transaction, any needed controls are part of the negotiation. Firms tend to use more control systems, formal procedures, and managerial time to manage internal transactions; all are aspects of bureaucracy.

People begin to organize their production in firms when the transaction cost of coordinating production through the market exchange, given imperfect information, is greater than within the firm. The main reason in establishing a firm is to avoid some of the transaction costs of using the price mechanism. These include discovering relevant prices (which can be reduced but not eliminated by purchasing this information through specialists), as well as the costs of negotiating and writing enforceable contracts for each transaction (which can be large if there is uncertainty). Moreover, contracts in an uncertain world will necessarily be incomplete and have to be frequently re-negotiated.

The TCE shows hierarchies (institutions) and markets as a possible form of organization to coordinate economic transactions. When the external transaction costs are higher than the internal transaction costs, the company will grow. If the internal transaction costs are higher than the external transaction costs, the company will be downsized by outsourcing.

Transaction costs arise from the defects of the market. Economic agents are subject to limited rationality (restrictions on their capability to make forecasts, to determine contingencies and to evaluate them correctly so as to confidently determine the price and the other conditions of exchange). This explains why the hypotheses about their behavior attributes selfish (aimed at maximizing their individual benefit) and opportunistic (derived from the unverifiable nature of certain information and from the incompleteness of certain contracts) behavior to them. Consequently, the use of the market implies certain costs – transaction costs – which are those resources that are consumed during the process of regulating the conditions in which the transfer of goods and services takes place.

If the transaction has a high frequency, the assets which are exchanged are very specific and the level of uncertainty is high, internalization appears to be the best alternative to the market (since the costs deriving from the contracts and their regulation will be very high). Internalization also entails significant disadvantages with regard to costs, not only those which derive from the acquisition of assets, but also those which result from the complexity of organizing and administrating a larger company.

The concept of business cooperation, from this perspective, is considered as either a hybrid between the market and the company, or as an intermediate form of organization

between:

1. the externalization (or pure market);
2. and the internalization of production activities (or pure company).

The underlying criterion in choosing from among the different possibilities is the search for economic efficiency through the minimization of transaction costs.

Business cooperation attempts to transform the traditional markets into arranged or quasi-integrated markets. Such markets consist of a set of relations and contracts between legally independent companies based on fairly complex and specific cooperation agreements. It is not the competition which sustains the functioning of these markets, but rather the privileged or agreed relations established either between the company and its competitors or between the company and other companies in its sphere. The final objective is to minimize the transaction costs through the cooperation agreements.

Faced with the increase in uncertainty, the company may choose to search for an agreement or to internalize the tasks. For example, entering a new geographic market is a decision which involves a high level of uncertainty due to the possible difference in the preferences of the consumers and the difficulty in identifying them, as well as lack of knowledge about the competitors and the response of the market to the product and its adaptation. In this situation, establishing certain agreements with the local agents (e.g. the creation of a joint venture) allows the company to have more information, which therefore reduces the level of uncertainty.

In these markets, in which the logic of volume is a critical variable, greater presence or concentration is a fundamental competitive quality. The larger size can be obtained through internal growth (internalization of activities) or external growth (merger or takeover of companies). Internal growth implies an increase in administration and management costs. In external growth - the administrative and management costs may be increased by both the increase in uncertainty due to the acquisition of an external company and, logically, the cost of the investment itself.

Cooperation among companies represents a third option for the acquisition of volume, although this also entails certain costs which derive from organizing and administrating the cooperation contract. In short: making one decision or another involves an assessment of the different costs.

3. Organizational forms of business cooperation

Cooperation agreements cover a wide field and a great variety of organizational forms. The nature of the cooperation agreement will depend on both the strategy chosen and the organizational form determined for carrying it out. Although it is difficult to give an exhaustive list of the latter, some attempt should be made at outlining the most commonly used ones, commenting on the main features and conditions according to which the most suitable model is established.

Long-term contracts

Transactions between businesses may not be onetime events (as in spot markets). Rather, they may occur repeatedly over a period of time, and in such situations, managers often execute formal, long-term contracts that detail the terms of exchange, including such things as quantities, prices, product specifications, and delivery dates. A pharmaceutical manufacturer's purchasing arrangements with the firm that produces its packaging materials, for instance, might be covered by a long-term, formal agreement.

Joint venture

The joint venture (JV) arises from cooperation between companies that create another independent company to carry out a particular activity. The most important feature is that the JV company is set up with legal status and engages in business on its own behalf, although

coordinated with strategic objectives by the parent companies. A JV can be called balanced if its shareholders have the same capital holding, or asymmetrical if any of them have significantly larger holding.

A more formal arrangement is an equity joint venture (EJV), in which two or more firms create a new business for the purpose of carrying out some kind of mutually beneficial activity. An EJV is likely to include negotiated agreements about share of ownership and management control. But, operational details are often left open – to be decided informally by managers within the joint venture itself. EJV can be suited to situations in which there is too much uncertainty to write down every expectation in advance. Joint ownership increases the likelihood that the partners will cooperate when unanticipated circumstances arise. EJVs are often used in high-technology industries to manage the uncertainty and share the risks in large, costly research and development projects. The best example of a balanced EJV is SB LiMotive, established by The Korean Samsung Electronics and The German Bosch in 2008. SB LiMotive develops and manufactures lithium-ion batteries for use in hybrid, plug-in hybrid vehicles and electric vehicles.

Strategic alliances

Strategic alliance is a strategy in which two or more firms form a relationship in order to pursue mutual interests that have implications for the long-term strategy of at least one of the partner firms. The best example of strategic alliances are those created by airline carriers. The airline industry is dominated by three global strategic alliances: Star Alliance, Oneworld and SkyTeam (Table 1).

Table 1

Members of airline strategic alliances

Star Alliance	SkyTeam	Oneworld
Adria Airways, Aegan Airlines, Air Canada, Air China, Air New Zealand, ANA, Asiana Airlines, Austrian, Blue1, bmi, Brusseles Airlines, Croatia Airlines, Egyptair, Ethiopian Airlines, LOT Polish Airlines, Lufthansa, SAS, Singapore Airlines, South African Airlines, Spainair, Swiss, TAM Airlines, TAP Portugal, Thai, Turkish Airlines, United, US Airways	Aeroflot, Aeromexico, Air Europa, Air France, Alitalia, China Airlines, China Eastern, China Southern, Czech Airlines, Delta Air Lines, KLM, Korean Airways, TAROM, Vietnam Airlines	Airberlin, American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, Japan Airlines, Lan, Malev Hungarian Airlines, Mexicana, Qantas, Royal Jordanian, S7 Airlines

Strategic alliances can be also based on informal (non-contractual) relationships between two or more parties based on trust and reputation. They are formed to pursue mutual interests. Though some parts of the relationship may be in written form, the trustworthiness of the parties involved is a substitute for a formal contract. Though trust may not be binding, concerns about corporate reputation usually prevent firms from blatant violations of the alliance agreement.

Strategic alliances can have some disadvantages. It is particularly important, that firms participating in alliances consider their partners' strategic intent in cooperating on the venture. These intentions are likely to evolve. Alliances require careful planning and monitoring. For example, a partner can become knowledgeable about a production process or industry and decide to terminate its cooperative agreement and enter the market on his own.

Outsourcing

In this form of cooperation, the main company (the contractor) entrusts another (the subcontractor) with fabrication of product components, part of the production or sometimes even the whole production. The main reason for subcontracting are costs, short-term capacity or the scarcity (or lack) of necessary resources. For these reasons Apple has entrusted Taiwanese Foxconn with production of iPhones and iPads.

Licences

The licence is a contract by which the company – the licensor – grants another company – the licensee – the authority to use industrial property rights in exchange for payment. These rights include patents, trademarks, design, author's rights, know-how and technical information. The licence contract is usually more common at an international level, since this enables the company that owns the property rights to avoid risking commercial and industrial operations, and the licensee – who knows the market better – has the chance to use these rights and to obtain greater technological competence.

Spin-offs

This type of cooperation consists of a company – normally a large one – encouraging and supporting the creation of another by a team of skilled workers from their own workforce. The idea is that the new company becomes a partner in carrying out the activity that was previously performed by a department or division of the big company. The cooperation thereby established is called the spin-off agreement.

Franchises

The franchise is a specialized form of licensing. It is an agreement by which a company – the franchiser – grants another company – the franchisee – the right to market or make an established product in exchange for certain economic compensation. The franchise contract usually corresponds to the following characteristics:

- The franchisee owns the business and makes the necessary investment to set it up;
- The franchiser supplies a name and a common display and design in franchised establishments. Franchiser also provide know-how and corresponding technical and commercial assistance;
- There is franchisee exclusivity in the franchise agreement for a particular geographical area.

There are many types of franchise, depending mainly on the activity to be carried out, and the level of integration desired between participants. Franchise agreements, like those between McDonald's and its independent franchisees, are another type of long-term contract. In effect, franchise agreements sell an independent entrepreneur the knowledge required to compete in a particular industry in exchange for a royalty. The McDonald's franchise agreement thus details such things as standards for operating the restaurant (cleanliness, product quality and service), joint advertising arrangements, and hours of operation. The company provides training in these and other areas and charges royalty fees for using its expertise. As long as the franchisee lives up to the contract, s/he may continue to use the McDonald's brand name, benefiting not only from the corporation's advertising but also from the years of experience and accumulated knowledge of McDonald's corporate management.

Consortiums

Consortiums are temporary company associations (or associations of economic interest), agreements that aim to carry out activities jointly. The activities' characteristics

generally make it impossible for one company alone to have the total technical or financial capacity to carry it out. A consortium enables partners both investment costs and risk to be shared, as well as sharing any profits obtained. For example, Airbus began as a consortium of four aerospace manufacturers from: France, Germany, United Kingdom and Spain.

Networks

Networks are a type of cooperation characterized by the existence of many agreements made by a high number of participants and which may link public or private institutions, financial bodies and so on. Cooperation agreements are the links joining participants in the network. The key elements in a network are therefore the multiplicity of complexity of relations, and, generally, the large number of international companies and organizations involved. For example, McDonald's relies on a carefully chosen network of partners to produce, install, and service hundreds of pieces of equipment (such as fryers, griddles, ice makers, and signs) used in more than 10,000 restaurants worldwide.

Masstiges

The term "masstige" is a fusion of the words "mass" and "prestige", and has been described as *prestige for the masses*. Masstige products are defined as "premium but attainable". For example, H&M uses support of famous „luxury designers" like: Karl Lagerfeld, Stella McCartney or Madonna. In November 2011, H&M launched a Versace collection in its outlets. There are three basic principles of masstige: prices should be below that of the original but higher than the usual prices of the selling chain, the luxury collection should be limited (1-2 examples per shop), and should be packed in a bag with the logo of the famous designers.

Clusters

Clusters, according to M.Porter [1990], are natural associations between companies in a certain sector with other companies or supporting sectors related to their activity. Porter distinguishes between sectorial clusters on a country-wide scale that represent cooperation mechanism between large and medium-sized companies, and local clusters that represent productive interaction phenomena on a local scale between small and medium-sized companies. The main feature of the cluster is that it constitutes a heterogeneous complex of mutually inter-dependent companies where relations between participants combine cooperative and competitive features. The most known technological cluster is Silicon Valley (USA). There are many different clusters in Europe, e.g.: BioValley (France-Germany-Switzerland), Medicon Valley (Denmark-Sweden), Cosmetic Valley (France).

It should be underlined that many real-world economic relationships between firms blend elements of different cooperation forms. For example, it is sometimes difficult to distinguish long-term contracts from strategic alliances or EJVs. Some long-term contracts leave much of the relationship underspecified. Strategic alliances can include research consortiums, joint ventures, long-term supplier relationships, and licensing arrangements. These cooperative arrangements allow firms to extend their spheres of influence beyond the assets they own and to leverage the assets of others to create greater value while minimizing their own capital outlays. For example, in recent years, American and Japanese firms established joint ventures with Chinese firms to help them understand how to deal with Chinese government regulations, set up local production operations, and learn how to adapt their products to various Chinese tastes.

4. Coopetition

It has been mentioned at the beginning of article that dominant relations between company and its stakeholders are cooperative. But there is one exception: competitors. The natural relations between industry rivals have competitive character although there is a growing number of evidence that cooperation between competitors is possible. This special type of business cooperation is called "coopetition" (a merger of two words: cooperation and

competition).

G.Hamel, Y.L.Doz і C.K.Prahalad [1989] published article *Collaborate with your competitors – and win* in The Harvard Business Review. They noticed that collaboration between competitors became fashionable. They called it „competitive collaboration”. A.M.Brandenburger and B.J.Nalebuff [1995] introduced the term “coopetition” in order to encourage thinking about both cooperative and competitive relations between two firms. Coopetition is regarded as one of the most advanced form of relations in business. There is not one general accepted coopetition theory. Some authors consider coopetition as equivalent to strategic alliance [Pena and Arroyabe 2001]. The body of knowledge of cooperation developed so far is characterized by fragmentation, lack of coherence and non-comparable research output. There is no consensus on paradigmatic beliefs, which hampers theoretical progress [Bell, den Ouden and Ziggers 2006].

Coopetition is an example of a business paradox. It combines two opposed terms: competition and cooperation. It is assumed that competition can come true in market-based economies, whereas cooperation only come true in hierarchical structures. The natural tension (paradox) between self-interest and cooperation plays a central role in business.

Hamel, Doz and Prahalad [1989] spent more than 5 years studying 15 coopetition cases (strategic alliances) around the world: US – Japan (7), Europe – Japan (2), US – Europe (4) and intra European (2). They noticed that Asian companies have used cooperative ventures to enhance their technology and product competences. Western companies, on the other hand, enter alliances to avoid investments. They are interested in reducing the costs and risks of entering new businesses or markets than in acquiring new skills. For collaboration to succeed, each partner must contribute something distinctive, e.g.: basic research, product development skills, manufacturing capacity, access to distribution, etc. According to Hamel, Doz and Prahalad [1989], harmony is not the most important measure of cooperative success – occasional conflict may be the best evidence of mutually beneficial collaboration. Each coopetition is a constantly evolving business game (bargain). Learning from partners is paramount. Successful companies view each coopetition as a window on their partners’ capabilities. They use the coopetition to build new skills and diffuse new knowledge throughout their organizations.

The challenge is to share enough skills to create advantage vis-a-vis companies outside the coopetition, while preventing a wholesale transfer of core skills to the partner. This is a very thin „line to walk”. Companies must carefully select what skills and technologies they pass to their partners. They must develop safeguards against unintended, informal transfer of information. According to an ancient Latin proverb ‘*si vis pacem, para bellum*’ (if you wish for peace, prepare for war), we can give advice for corporate executives: cooperate, but be prepared for competition (cooperate but do not be naive).

5. Influence of new technologies on cooperation in business

The Internet has initiated revolutionary changes in business cooperation. D.Tapscott and A.Williams [2006] have introduced the idea of wikinomics – the new (Internet) business approach. Wikinomics is the new art and science of peer production. Thanks to the Internet we are all participating in the rise of a global platform for collaboration, that is reshaping nearly every aspect of human affairs. The new mass collaboration is changing how companies and societies harness knowledge and capability to innovate and create value. This affects just about every sector of society and every aspect of management.

Conventional business wisdom says companies should: have superior human capital, protect their intellectual property, focus on customers, think globally but act locally, have good management and control. In the era of the Internet each of these principles is insufficient or even inappropriate. The new art and science of wikinomics is based on four new ideas: openness, peering, sharing and acting globally. These new principles are replacing some of

the old ones.

Openness is associated with transparency, freedom, flexibility, expansiveness, engagement, access, etc. Rapid scientific and technological advances are among the key reasons why openness is emerging as a new imperative for managers. Companies must open their doors to the global talent pool that emerges outside their walls. Openness is a growing force in the networked economy and transparency is a critical to speeding up business partnerships and lowering transaction costs between firms.

Peering (peer-to-peer, P2P) is a new form of organization based on collaboration. Employees of open enterprises have higher trust among each other and with the firm resulting in lower costs, better innovation, and loyalty. Hierarchies will not disappear in the foreseeable future, but a new form of horizontal organization is emerging. A good example is Wikipedia – a free online encyclopedia. Peering combines hierarchies with self-organization.

Sharing technology and knowledge accelerates growth in innovation. The evolutionary environment becomes bigger which accelerates selection processes. According to conventional wisdom firms should control and protect proprietary resources and innovations and especially intellectual property (IP): patents, copyright and trademarks. Of course, companies need to protect critical IP, but they can not collaborate effectively if all of their IP is hidden. Contributing is not altruism – it is often the best way to build business success. The power of sharing is not limited to intellectual property. It extends to such resources like: computing power, bandwidth, digital content, and scientific knowledge. For example, Skype technology is based on the collective computing power of peers, allowing them to speak with each other free of charge via the Internet. The result is a self-sustaining phone system that requires no central capital investment.

Acting globally means that contemporary companies (Apple, IBM, Google etc.) have built planetary ecosystems for designing, sourcing, assembling, and distributing products on a global basis. Every day, millions of people make all kinds of voluntary contributions to many companies: from informed opinions to computing resources. This creates tremendous value for these firms' customers and, consequently, for their shareholders. User contributions are fueling some of the world's fastest-growing and most competitively advantaged firms. In some cases user contributions revolutionized industries by radically shrinking their cost structures. For example eBay has opened as an online store with no inventory, leaving it up to customers to fill its "shelves" with goods to sell [Cook 2008].

Cooperative users can be customers, employees, or even people with no previous connection to the company. Their contributions can be active (work, expertise, or information) or passive, and even unknowing (behavioral data is gathered automatically during a transaction or an activity). The system, usually Internet-based, by which contributions are aggregated and automatically converted into something useful to others. Amazon is a good example of an internet-based company supported by many active or passive contributors [Hagi and Yoffie 2009].

Another case is InnoCentive, which is an "open innovation" company active in the Internet that takes research and development problems in a broad range of domains (such as engineering, computer science, chemistry, business, etc.) and frames them as "challenge problems" for anyone to solve them. Cash awards are given for the best solutions to solvers who meet the challenge criteria. InnoCentive has provided solutions to companies such as Boeing, Procter & Gamble, Eli Lilly, and Novartis.

Conclusions

Globalization and new technologies create new opportunities and challenges for firms. In an increasingly competitive environment, companies are entering domains they once would have ignored. One of these domains is business cooperation. People have an innate capacity for generosity without gain, and they naturally work with others – capabilities that corporate

strategists have largely ignored as potential advantages in the last few decades, focused almost exclusively on profit and competition.

Cooperation between legally independent companies involves long-term relations to exploit a specific market opportunity. It therefore involves a reciprocal, limited and progressive commitment between two or more partners to improve their respective performances and to acquire a competitive advantage in the market.

Cooperation in international business can be helpful in achieving important business gains:

1. to obtain a greater volume and presence in the market by establishing agreements with competitors, suppliers or customers;
2. to gain access to specific resources and capabilities which the company does not have but which are complementary to its activity;
3. to reduce the transaction costs, which increase as uncertainty in the economic markets increases.

Cooperation also has the following disadvantages:

1. reduction in the associated company's strategic autonomy that must accept a redistribution of order and control in exchange for the advantages sought, at least in relation to the activity that is the object of cooperation;
2. the need to harmonize and coordinate the decisions and actions of two or more independent organizations, which can lead to conflicts between associated companies;
3. dissipation the strategic advantages of a company by means of the learning of its technology by a third party, creating a new competitor or fortifying an existing one.

Business cooperation is an evolutionary process based on trials and errors. Harmony is not the most important measure of collaboration success. Moreover, occasional conflict may be the best evidence of mutually beneficial collaboration. Each cooperation is a constantly evolving business game. Learning from partners should be paramount.

References

1. Adler P., Heckscher C., Prusak L. 2011. *Building collaborative enterprise*, Harvard Business Review, July-August, p.95-101.
2. Axelrod R, 1984. *The Evolution of Cooperation*, Penguin Books, London.
3. Axelrod R, 1997. *The Complexity of Cooperation*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
4. Bell J., den Ouden B., Ziggers G.W., 2006. *Dynamics of cooperation: at the brink of irrelevance*, Journal of Management Studies, vol.43, no.7.
5. Beinhocker E.D., 2007. *The Origin of Wealth. The Radical Remaking of Economics and What It Means for Business and Society*, Boston, MA: Harvard Business School Press.
6. Brandenburger A.M., Nalebuff B.J., 1995. *The right game: use game theory to shape strategy*, Harvard Business Review, July-August, pp.57-71.
7. Coase R., 1937. *The nature of the firm*, *Economica*, vol.4, s.386-406.
8. Cook S., 2008. *The Contribution Revolution: Letting Volunteers Build Your Business*, Harvard Business Review, October.
9. Hagi A., Yoffie D.B., 2009. *What's your Google strategy?*, Harvard Business Review, April.
10. Hamel G., Doz Y.L., Prahalad C.K., 1989. *Collaborate with your competitors – and win*, Harvard Business Review, January-February, pp.133-139.
11. Kauffman S., 2000. *Investigations*, Oxford University Press, New York.

12. Lank E., 2006. *Collaborative Advantage. How Organizations Win by Working Together*, Palgrave Macmillan, London.
13. Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J., 1998. *Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management*, Free Press, New York.
14. Nash J.F., 1950. *The bargain problem*, *Econometrica*, vol.18, no.2 (April), pp.155-162.
15. Nielsen R.P., 1988. *Cooperative strategy*, *Strategic Management Journal*, vol.9, nr 5, s.475-492.
16. Pena N.A., de Arroyabe J.C.F., 2001. *Business Cooperation. From Theory to Practice*, Palgrave Macmillan, London.
17. Porter M.E., 1980. *Competitive Strategy*, New York: The Free Press.
18. Porter M.E., 1985. *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Press.
19. Porter M.E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
20. Tapscott D., Williams A.D., 2006. *Wikinomics. How Mass Collaboration Changes Everything*, Portfolio, New York.
21. Thorelli H.B., 1986. *Networks: between markets and hierarchies*, *Strategic Management Journal*, vol.7, no 1, pp.37-51.
22. von Neumann J., Morgenstern O., 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton.
23. Wernerfelt B., 1984. *A resource-based view of the firm*, *Strategic Management Journal*, vol.5, no.2, s.171-180.
24. Williamson O.E., 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York, NY.
25. Williamson O.E., 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.
26. Wright P., 1984. *MNC-Third world business unit performance: application of strategic elements*, *Strategic Management Journal*, vol.5, pp.231-240.

Я. Половчік

СПІВПРАЦЯ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Метою даної статті є дослідження поточних процесів співпраці в міжнародному бізнесі.

Глобалізація та нові технології створюють нові можливості та виклики для фірм. Стаття складається з п'яти основних розділів. У першому, визначається сутність ділового співробітництва та переваг співпраці. У другому розділі розглядаються основні аналітичні перспективи ділового співробітництва. У третій частині представлені організаційні форми співробітництва в галузі міжнародного бізнесу. Четвертий розділ присвячений презентації поняття співпраці, як поєднання співпраці та конкуренції. У п'ятому розділі досліджено вплив нових технологій на співпрацю.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Альохін О.Б. – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*
- Арікока З.Н. – кандидат економічних наук, доцент, *Комратський державний університет (Республіка Молдова)*
- Балабанова Н.В. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Беззубченко О.А. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Булатова О.В. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи, *Маріупольський державний університет*
- Гудаков О.К. – магістр за спеціальністю «Міжнародна економіка», *стажер відділення Фонду державного майна України в Донецькій області*
- Діленко В.О. – кандидат економічних наук, доцент, *Одеський національний політехнічний університет*
- Дробиш Л.В. – кандидат економічних наук, доцент, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*
- Дубенюк Я.А. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Жукова Д.В. - головний спеціаліст відділу прогнозів соціально-економічного розвитку та координації діяльності регіональних економічних служб управління зведеного аналізу та стратегічного розвитку головного управління економіки Донецької облдержадміністрації, *Донецька облдержадміністрація*
- Захарова О.В. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Калініна С.П. – доктор економічних наук, професор, *Донецький національний університет*
- Карпенко О.В. – кандидат економічних наук, професор, проректор з наукової роботи і міжнародних зв'язків, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*
- Кислова Л.А. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії, *Маріупольський державний університет*
- Кравченко В.О. – кандидат економічних наук, доцент, *докторант Донецького національного університету*
- Лейн А.О. – здобувач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Марена Т.В. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Мацука В.М. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Медведкін Т.С. – кандидат економічних наук, доцент ДонНУ, *докторант Інституту економіки промисловості НАН України*
- Медведкіна Є.О.- кандидат економічних наук, доцент, *докторант Національного інституту стратегічних досліджень*
- Мітюшкіна Х.С. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Осипенко К.В. – асистент кафедри менеджменту, аспірант, *Маріупольський державний університет*
- Пармаклі Д. – доктор економічних наук, професор, *Комратський Державний університет (Республіка Молдова)*

Половчік Я. – кандидат економічних наук, кафедра стратегії та політики міжнародної конкурентоспроможності, *Познанський університет економіки, (Республіка Польща)*

Ращупкіна В.М. – доктор економічних наук, доцент, *Донбаська національна академія будівництва і архітектури*

Соболь Г.О. – кандидат економічних наук, доцент, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Хаджинов І.В. – кандидат економічних наук, доцент, *докторант Національного інституту стратегічних досліджень*

Чентуков Ю.І. – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки МДУ, *заступник генерального директора з персоналу ПАТ «ММК ім.Ілліча»*

CONTRIBUTORS

- Alyokhin O. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Mariupol State University
- Arikoka Z. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Comrat State University (Republic of Moldova)
- Balabanova N. – PhD in Public Administration, Associate professor, Mariupol State University
- Bezzubchenko O. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Mariupol State University
- Bulatova O. – PhD in Economic Sciences, Professor, Head of International Economics Chair, Vice Rector for the Research of the Mariupol State University
- Chentukov I. – Doctor of Economic Sciences, Professor of International Economics Chair, Mariupol State University, Director Executive for the Personnel, the Ilyich Iron & Steel Works plc
- Dilenko V. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Odessa National Polytechnic University
- Drobysh L. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Poltava University of Economics and Trade
- Dubenyuk Y. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Mariupol State University
- Gudakov O. – Master of International Economics, trainee of the Donetsk Region Department of the State Property Fund of Ukraine
- Kalinina S. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Donetsk National University
- Karpenko O. – PhD in Economic Sciences, Professor, Vice Rector for the Research and International Relations, Poltava University of Economics and Trade
- Khadzhynov I. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Donetsk National University, Doctoral Candidate of National Institute of Strategic Research
- Kyslova L. – PhD in Economic Sciences, senior instructor of Economic Theory Chair, Mariupol State University
- Kravchenko V. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Doctoral Candidate of Donetsk National University
- Leyn A. – post-graduate student, Mariupol State University
- Marena T. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Mariupol State University
- Matsuka V. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Mariupol State University
- Medvedkin T. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Donetsk National University, Doctoral Candidate of Institute of Economics and Industry for the National Academy of Sciences of Ukraine
- Medvedkina I. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Donetsk National University, Doctoral Candidate of National Institute of Strategic Research
- Mityushkina H. – senior instructor of International Economics Chair, Mariupol State University
- Osipenko K. – assistant of Management Chair, post-graduate student, Mariupol State University
- Parmakly D. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Comrat State University (Republic of Moldova)
- Polowczyk J. – PhD, Department of Strategy and Policy of International Competitiveness Poznań University of Economics, (Poland)
- Raschupkina V. – Doctor of Economic Sciences, Associate professor, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture
- Sobol G. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Poltava University of Economics and Trade

Zhukova D. – Main specialist of the Department of Socio-economic development forecasts and coordination of regional economic services of the consolidated analysis and strategic development of the Main Economic Direction of Donetsk Region State Administration
Zakharova O. – PhD in Economic Sciences, senior instructor of International Economics Chair, Mariupol State University

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ В ЗБІРНИКУ НАУКОВИХ ПРАЦЬ

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;

- резюме англійською мовою (курсив).

Для публікацій іншими мовами резюме українською обов'язкове.

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 6 до 12 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт Times New Roman, кегель 12, інтервал – 1, поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм;

- *перелік літературних джерел* розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без використання функції меню Word «*Формат – Список – Нумерований*»;

- *щодо символів*. В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «», дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. Супровідні матеріали:

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою* із зазначенням прізвища, ім'я, по батькові (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються рецензією доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті:

УДК 371.13(495)

Н. О. Постригач

**ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ГРЕЦЬКОЇ СИСТЕМИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ
СУЧАСНОЇ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ**

Процес реформування педагогічної освіти відбувається у європейських країнах різними темпами, має суттєві специфічні особливості. Однак, розробка єдиних стандартів якості педагогічної освіти, професійного розвитку та педагогічної діяльності є запорукою того, що система педагогічної освіти Греції рухається у напрямі все більшої відповідності діяльності вчителя актуальним потребам освітньої політики інших національних держав та Європейського регіону в цілому.

Ключові слова:

Текст статті

Список використаної літератури

1.
2.

Дата надходження до редакції

N. Postrygach

**MAIN ACHIEVEMENTS OF THE GREEK SYSTEM OF PEDAGOGICAL EDUCATION IN THE
CONTEXT OF MODERN EUROPEAN EDUCATIONAL POLICY**

In the article the main achievements of Greek system of pedagogical education in the context of modern European educational policy are analyzed. The author underlines, that educational policy will be effective if it practices in schools every day and corresponds to the long-term requirements of its national educational system.

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК
МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 3

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

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. О.Б. Альохін
Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. Брітченко
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: kafedra-mek@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення №470.2

Видавець МФ ТОВ «Друкарня "Новий світ"»
87510, м.Маріуполь, Красномаякська, 2; тел.: (0629)41-35-13
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №1792 від 20.05.2004

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей