

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 4



МАРИУПОЛЬ – 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 №2 від 31.10.2012 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,
к.е.н. В. О. Голтвенко, д.е.н., проф. Д. Калабро, д.е.н., проф. Г. Калабро,
д.е.н., проф. С. П. Калініна, д.е.н., проф. Н. Й. Коніщева, д.е.н., проф. 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, д.е.н., проф. Г. О. Черніченко, д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков.

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 № 698.1

Видавець МФ ТОВ «Друкарня "Новий світ"»
87510, м.Маріуполь, Красноямакська, 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

Marena T.V. PECULIARITIES OF THE WORLD GOLD MARKET FUNCTIONING.....	7
Khoshtaria T. THE CONCEPT OF BUSINESS FORMAT FRANCHISING AS AN INTERNATIONAL MARKET ENTRY STRATEGY.....	14
Антипенко Є.Ю., Афанасьєв В.В. ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ПІДПРИЄМСТВА.....	19

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Балабанова Н.В. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	26
Matsuka V., Osipenko K. VALUATION TECHNIQUES COMPETITIVE EDGE TOURIST ATTRACTION REGION.....	32
Кислова Л.А. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІАГНОСТИКИ І МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	41

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Булатова О.В. ПРОСТОРОВІ ЗРУШЕННЯ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ.....	48
Захарова О.В. ПРОГНОЗНІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ В КОНТЕКСТІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	59
Мітюшкіна Х.С. РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ Й ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ.....	65
Горбашевська М.О. ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНИ ТА РОСІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	75
Левитская А. П. ПРОБЛЕМИ ВНЕДРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ПРАКТИКУ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА.....	83
Шевчук А.Ю. ГАРМОНІЗАЦІЯ ИЗМЕРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРАЗЭС.....	90

Ніколенко Т.І.

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	98
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	103

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Marena T.V. PECULIARITIES OF THE WORLD GOLD MARKET FUNCTIONING	7
Khoshtaria T. THE CONCEPT OF BUSINESS FORMAT FRANCHISING AS AN INTERNATIONAL MARKET ENTRY STRATEGY	14
Antypenko Y., Afanasyev V. THE IMPACT OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT ON ENTERPRISE'S SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SYSTEM.....	19

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Balabanova N. THE USE OF CLUSTER STRUCTURES TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE REGION.....	26
Matsuka V., Osipenko K. VALUATION TECHNIQUES COMPETITIVE EDGE TOURIST ATTRACTION REGION.....	32
Kyslova L. BASIS OF DIAGNOSIS AND MONITORING OF ECONOMIC SAFETY.....	41

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY FOREIGN COUNTRIES

Bulatova O.V. DIMENSIONAL CHANGES IN THE GLOBAL ECONOMY IN AN INCREASINGLY GLOBAL REGIONALIZATION.....	48
Zakharova O.V. TRANSPORT DEVELOPMENT FORECAST IN THE CONTEXT OF WORLD ECONOMIC TRENDS.....	59
Mityushkina H.S. DEVELOPMENT OF TRANSNATIONALIZATION AND GLOBALIZATION IN GLOBAL ENERGY MARKET	65
Gorbashevskaya M. COOPERATION OF UKRAINE AND RUSSIA IN THE WORLD MARKET OF MACHINE-BUILDING PRODUCTS IN CONTEXT OF TRANSNACIONALIZACII OF WORLD ECONOMY.....	75
Levitsakaya A. P. IMPLEMENTATION CHALLENGES ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INNOVATIONS IN THE PRACTCES COMPANIES IN REPUBLIC OF MOLDOVA.....	83
Shevchuk A.Y. HARMONIZATION OF INFLATION MEASUREMENT IN THE INTEGRATION OF THE EURASEC.....	90

T. Nikolenko

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE STRATEGIES FOR INTERNATIONAL
ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE.....98

CONTRIBUTORS.....103

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 336.748(045)

T.V. Marena

PECULIARITIES OF THE WORLD GOLD MARKET FUNCTIONING

The role of gold in modern global economy is considered in the paper, conjuncture of the global gold market is researched. The features of the use of gold as an instrument of official reserves formation and investment object are defined and the benefits of investment in gold are characterized.

Keywords: *precious metals market, gold market, investments in gold, gold and foreign exchange reserves.*

Precious metals market includes a complex of different relations between market players on the stage of exploration, mining, processing products of precious metals. Precious metals include gold, silver and platinum group metals. By their function precious metals play a dual role: firstly, they are destined for industrial use; secondly, they are subject of investment, and are used as a means of accumulation and reserves formation. The world gold market is the largest in terms of trade volumes and the most important in historical terms part of precious metals market.

General trends of the global gold market development are highlighted, primarily, in analytic reports the World Gold Council, the International Monetary Fund and other international financial institutions. However, the difficulty of assessing the gold market conjuncture and providing forecasts of its development is related to the double use of this metal – as an industrial asset and financial instrument. Thus, there is the need for a comprehensive study of the modern state of the world gold market, identification of demand, supply and gold price trends peculiarities in terms of its industrial and financial applications. All facts mentioned above determine the relevance of the research topic.

This scientific paper is aimed at defining the role of gold in the world economy and determining the peculiarities of the world gold market development.

Gold and other precious metals can be used in different ways: as a monetary asset that performs several functions of money; as an ordinary commodity, which has its cost of production, addicted to the laws of supply and demand as well as speculation.

The largest volume of trade by precious metals is observed in the international interbank gold market. Actually the gold market has been an integral part of the foreign exchange market until 1968, when exchange rates turned to floating, and currencies started to be sold regardless of gold.

The essential feature of the gold market is a trade that is attached to the place of metal location. The centers of gold trade are Loco London, Loco Zurich, Loco New York, Loco Tokyo. World's largest gold trading center is London. London is the place of standard gold contracts payment, i.e. the place of gold delivery, regardless of where the agreement was signed. Such transactions are called “Loco London”, i.e. the delivery of gold is made in London.

Gold is commonly used in alloys with other metals, which, while retaining the main characteristics of pure gold, are more solid and dense and allow to spend gold more

economically. Alloys of gold and platinum are used for the production of chemical resistant devices; alloys of gold, silver and platinum are used in production of electrical contacts in the equipment. Gold and gold containing alloys are also used for gilding, production of jewelry and dental prosthetics.

In recent years, the total annual world market of precious metals exceeds 130 billion dollars, of which the greater part (80%) accounts for the gold. The global demand for gold is formed by two main kinds of consumption – commercial sales and demand in the form of international reserves replenishment by central banks in most countries. Before 2009, the commercial use was about 80% of world gold land reserves, or about 120 thousand tons. In central banks reserves there had been accumulated 18% of gold, or about 30 tons. About 2% of world gold reserves is still considered to be unaccounted.

By the early 20th century, most countries having their own currencies, pegged their currencies to a fixed value of gold. In 1900 the “gold standard” was introduced in the USA, the fixed rate was 20,67 dollars per ounce. The new system became widespread with the introduction of paper money, which were certificate of guaranteed exchange for gold at a fixed price. Actually, gold was still a monetary unit, but it got more convenient and practical cash equivalent. By 1915 the global volume of state gold reserves amounted to 9,4 thousand tons, including 2,57 thousand tons in U.S. national stocks, 1,25 thousand tons – Russian Empire (the second largest in the world).

The new system found to be unsustainable. In economically difficult period during World War I and the crisis of 1929-1933 USA and Great Britain repeatedly forbade the export of gold, that neutralized the value of “gold standard”. In 1944, at a conference in Bretton Woods dollar has been recognized by most countries as the main reserve currency, and dollar was pegged to gold at a rate of \$ 35 per ounce. At the same time International Monetary Fund was founded. This system operated until 1971, and at the same time from 1954 to 1968 in the UK was allowed free circulation of gold. In 1960 the U.S. trade balance became negative, and to cover deficit the USA transferred abroad (primarily in Western Europe) significant amounts of gold. Gold stocks in the USA fell from 20 thousand tons in 1950 to 8,5 thousand tons in 1972. The US share in world gold stocks over the same period decreased from 68% to 23%.

At the same time the need for a more flexible monetary policy in the new post-war conditions led to more active monetary emission in the United States, which was complicated by the need to ensure emissions by gold. As a result, in 1971 the peg of dollar to gold was abolished, and since 1975 the U.S. government removed restrictions on the free circulation of gold and introduced gold auctions.

The peak value of total world state gold reserves was observed in 1965, amounting to 38,3 thousand tons. While the dependence of national monetary systems of gold decreased, its global state stocks also declined.

In 2011 gold reserves concentrated in countries central banks and international financial organizations increased to 30,922 thousand tons (Table 1).

Possessing international reserve currencies (euro and dollar), the euro zone countries and the United States hold the most of their international reserves in gold. In the USA gold accounts for 78,3% of reserves, in Germany – 69,5%. In general, however, the amounts of international reserves in these countries are comparatively small and do not make significant effect on the stability of the national monetary and financial systems. For instance, the U.S. total international reserves equal to only 306 billion dollars or about 2,3% of GDP. In Russia the same indicator is 31%. In countries having great international reserves, such as Japan, China, Russia, the share of gold in reserves is low. For example, the share of gold in Russian international reserves amounts to only about 4%. Several countries, such as Canada, Norway, New Zealand, holding great deposits of gold in the past, have withdrawn them from their

international reserves almost completely by present time.

Sales of gold from national reserves on the world market have a certain influence on market situation, although in general it can't be described as determinant. Only in some years, these sales can make a significant impact on gold market. Net balance of gold sales from national reserves during last 20 years ranged from 20 tons to 600 tons. From 2000 to 2007 the trend of increasing supply of gold from national reserves was observed on the world market. On average in 2002-2006 about 14% of gold total supply on the world market accounted for gold sales by central banks.

Table 1

Countries having the largest official reserves of gold in 2000-2011

Country	Gold stock, tons			Share of gold in reserves, %		
	2000	2009	2011	2000	2009	2011
USA	8 139	8 133	8 134	54,7	78,9	75,5
Germany	3 469	3 413	3 401	33,3	70,2	72,6
France	3 025	2 453	2 435	41,1	74,2	71,0
Italy	2 452	2 452	2 452	46,1	66,9	72,2
Netherlands	912	612	613	45,0	62,0	61,0
Portugal	607	383	383	38,6	90,3	90,5
ECB	747	537	502	14,0	23,2	31,5
Great Britain	588	310	310	15,1	18,6	16,2
Switzerland	2 590	1 040	1 040	43,3	38,0	14,3
Russia	423	532	852	24,6	4,1	8,6
China	395	1 054	1 054	2,1	1,8	1,7
Japan	754	765	765	2,1	2,2	3,3
Taiwan	422	424	424	3,2	4,0	5,0
India	358	358	558	8,2	4,2	9,0
IMF	3 217	3 217	2 814	-	-	-
World	33 418	29 692	30 922	-	-	-

Source: *Мировой рынок драгоценных металлов: [Аналитический обзор]. – 2009. – 22 с. [Electronic source]. – Access mode: http://www.rmb.ru/files/ofbu/precious_metals.pdf; Gold Demand Trends: World Gold Council Report. [Electronic source]. – Access mode: http://www.gold.org/investment/research/regular_reports/gold_demand_trends.*

The total consumption of gold in the world by commercial sector in 2008 was 3,66 thousand tons, which meant an increase by 3,8% compared to 2007. In 2010, this trend continued, the gold demand increased to 4,1 thousand tons. However, consumption of gold in 2008 was 4,2% less than in 2000. After a sharp decline in the early 2000s the gold demand has been recovering lately. Such fluctuations are caused by significant changes in the structure of gold consumption in the world (Table 2).

The major consumer of gold is jewelry industry, which accounts for more than half of the total supply of gold. However, over the last 10 years the demand for gold from the jewelry industry has been steadily declining. If in 2000 the consumption of gold by this industry amounted to 3200 tons, by 2008 this figure dropped to 2138 tons, and in 2010 – to 2017 tons. It is likely that the decline in gold consumption by jewelry industry is the result of a significant appreciation of its price, which sharply reduced the availability of gold jewelry for the final consumers. The average price of gold from 2000 to 2008 grew up to 3,1 times – from 279 dollars per ounce to 870 dollars, and in 2010 rose to 1206 dollars per ounce.

The most significant factor affecting the gold price dynamics is its use for investment purposes. The growth of this segment for the past 10 years has allowed not only to compensate for the reduction in demand from the jewelry industry, but also led to a jump in

prices for this type of precious metals. From 2000 to 2010 the consumption of gold for investment purposes increased from 166 tons to 1568 tons.

Table 2

The structure of gold demand in 2006-2010

	Gold consumption, tons			Gold consumption, mln. dollars		
	2006	2008	2010	2006	2008	2010
Jewelry industry	2285	2138	2017	44510	61073	79399
Electronic industry	308	290	466	5985	8270	12867
Other branches of industry	91	87	91	1765	2437	3579
Dentistry	61	54	49	1179	1568	1916
Investment demand	665	1 091	1568	12820	32488	61710
Investment in gold	405	769	1200	7878	23602	47234
Bars	235	378	899	4591	10832	35390
Official coins	129	198	213	2505	5280	8367
Medals	59	61	88	1158	1933	3477
Investment in ETF	260	321	368	4943	8885	14476
Total gold demand	3 409	3659	4051	66259	105837	159472
Average price (London), dollars per ounce	603,77	871,96	1224,5	-	-	-

Source: *Мировой рынок драгоценных металлов: [Аналитический обзор]. – 2009. – 22 с. [Electronic source]. – Access mode: http://www.rmb.ru/files/ofbu/precious_metals.pdf; Gold Demand Trends: World Gold Council Report. [Electronic source]. – Access mode: http://www.gold.org/investment/research/regular_reports/gold_demand_trends.*

In turn, investment in gold is divided into two groups. The first group is associated with direct investments in gold products – in the form of bullion, gold coins, medals, etc. The second group is related to the investments in derivatives based on gold values, in particular, financial securities which value is pegged to that type of precious metal (ETF). One of the largest gold funds traded in the USA, is SPDR Gold Trust, the value of its assets is about 600 tons of gold. Cost of its stock share is pegged to the value of 1/10 of gold ounce.

Generally, investments in gold have the following advantages:

- New tool to diversify assets. If in the past the main components of investment portfolios were stocks, bonds and currency, over the last years raw materials (especially oil and its derivatives) and precious metals (primarily gold) were added. In this respect, the most important advantage of gold is its low correlation with fluctuations of the value of other types of assets. The price of gold practically does not correlate with the cost of treasury bonds and stock indexes of the American market. The correlation coefficient for them from 2003 to 2007 was, according to the World Gold Council, respectively 0,04 and 0,025 [4]. Higher correlation is observed for global indices (with MSCI World excluding USA the rate was 0,3 at the same period). Some interdependence is observed only with commodity prices. In addition, gold prices are not directly correlated with economic cycles.

- Insurance against inflation. Despite the large fluctuations in the value, gold has always retained its purchasing power during long periods of time. From 1970 to 2000 (i.e. before the jump in gold prices in recent years), increase in gold prices exceeded the rate of inflation in the USA: while consumer prices rose 4,4 times, the gold price over the same period increased by 7,7 times. In recent years, gold also acted as a tool for insurance of risk of dollar depreciation against other world currencies such as euro. Appreciation of the gold value occurred related to all major world currencies.

- Lower investment risks. Compared with investment in securities (stocks and bonds)

gold is a safer asset in terms of return on investment. Unlike securities for which there are the risks of default, their sharp depreciation, unpaid coupon rates, etc., which are also prone to the influence of companies and public bodies separate decisions, gold as a material transnational asset can avoid these risks. At the same time gold has lower volatility compared to commodities. This is due to the fact that the volume of world gold trade is smaller than the overall accumulated reserves of gold in the world that unlike raw materials are not used but accumulated. Therefore, even in the case of local ejections of gold on the world market in the form of its sales by central banks sharp changes in world prices for gold usually do not happen. These injections of gold are easily absorbed by the market. Meanwhile, it is believed that the higher the volatility of a particular asset, the more risky is investment in this asset.

During the crisis of 2008-2009 investments in gold and its ETF dramatically increased. The sharp increase in investment demand for gold started to occur from the third quarter of 2008, when the noticeable decline in global equity markets and a sharp drop in oil prices started. These markets have failed to be a reliable tool for investors to diversify assets. Index S&P 500 from July to December 2008 fell by 29% and oil prices decreased by 3,6 times to 39 dollars per barrel. The expected extent of monetary intervention in the economy by U.S. and some EU countries governments has created additional risks of uncertainty for the dollar and euro. In this situation, gold emerged as a key tool of diversifying portfolios and hedging.

Since gold is a commercial commodity, gold prices are subject to considerable fluctuations. Thus, investments in gold are the most effective only in the long term. Traditionally, in times of crisis the rise in gold prices is observed, followed by adjustment of its value. In 1973-1974, i.e. after the dollar peg to gold has been removed, and the developed economies met the first energy crisis, gold prices jumped nearly thrice - from \$ 65 per ounce to \$ 180, followed by the price adjustment up to 110 dollars per ounce in the middle of 1976. Energy crisis of the early 80s led to a jump in gold prices to a record 660 dollars per ounce in the late 1980. Then there was a return of gold prices to a level of 300-400 dollars, where they were during almost 15 years, decreasing in the second half of the 90's.

Nowadays there are more than 50 gold markets in the world, including: 11 - in Western Europe, 14 - in America, 19 - in Asia, 8 - in Africa. Besides, free or constrained internal markets of gold also function.

Supply of gold on the world market is made from three main sources: gold producers, gold recyclers and central banks. In 2008, they accounted for respectively 58,5%, 34,5% and 7% of the total supply. In 2010, the supply of gold on the world market consisted of production (61%) and secondary melting of gold (29%). Structure of gold supply is unstable and greatly depends on the price situation in the gold market (Fig. 1).

In recent years the trend of decline in sales of gold by central banks is observed. In 2005, the state reserves sold 662 tons (16,5% of the total supply on the world market), in 2008, sales declined to 246 tons, and in 2009 they fell to 30 tons. In 2010 purchase of gold to the official state reserves in the amount of 77 tons was observed. These dynamics associated with the desire of a number of central banks to diversify foreign reserves, increasing the part of gold.

On the other hand, the supply of gold for melting in the 2000s significantly increased, the main reason for this trend was the rise in prices for this type of precious metals. If in 2005 the volume of gold melting was 886 tons, in 2008 it rose to 1215 tons, and in 2010 jumped to 1641 tons. As a result, for the first time the volume of molten gold approached the volume of its production on the fields.

In some developing countries (India, Turkey, Saudi Arabia), the main reason for activation of jewelry selling for their melting was the desire of its owners to fix profits against high prices. At the same time, consumers in developed countries donated gold, primarily in order to obtain the funds needed to cover the debt in a period of acute economic crisis.

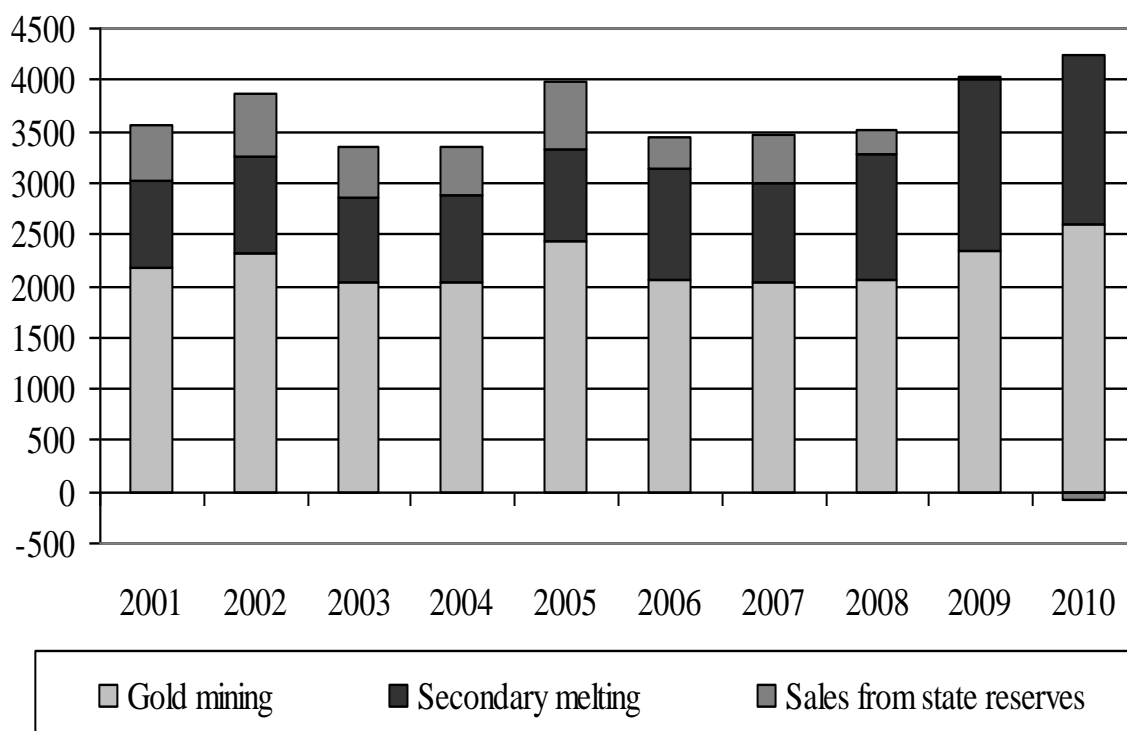


Fig. 1. Supplies of gold on the world market in 2001-2010, tons

Source: *Gold Demand Trends: World Gold Council Report. [Electronic source]. – Access mode: http://www.gold.org/investment/research/regular_reports/gold_demand_trends.*

Activation of advertising by organizations that accept gold and try to buy gold in terms of increased spread played a great role. It should be noted that the increased supply of gold to the secondary market met adequate demand and a collapse in prices did not occur.

The volume of world production of gold over the last 10 years had a tendency to a slight decline, caused, primarily, by a reduction of its production in a number of developed countries (average 1,5 times). At the same time, China, Russia and Peru enlarged production. As a result, the geography of gold producers over the past years has changed significantly. If in 1999 the greatest producers of gold were (in descending order) South Africa, the USA and Australia, in 2008 - China, South Africa and the USA. The share of Russia in 2008 accounted for about 7% of world gold production (6th in the world). One of the advantages of the Russian gold mining industry is the high level of gold stock (about 30 years at current production levels). For comparison, in China this figure is only 4 years, in the USA - 13 years.

At the beginning of 2011, global gold reserves estimated at 50,7 thousand tons. The greatest producers of gold were South Africa, USA, China and Australia. Australia has the largest reserves of gold, which share is 14% of world reserves. Significant gold reserves are reported to be in Southern Africa (12%), Chile (7%), USA (6%), Indonesia (6%), Brazil (5%).

The main exporters of gold are Thailand having a share of 28% in the total exports, Saudi Arabia - 19%, Guinea - 11% of world exports. In 2010, these countries together exported more than 50% of gold. The main importers of gold are India (18% of world

imports) and the UAE (13%). Rather great importers of gold are the USA and Canada.

Unlike some other mining industries, gold mining industry has a low level of monopolization and is characterized by highly competitive producers. Many companies carry out transnational activities. In the list of world gold producers companies from Canada (controlling about a quarter of the world's gold production), as well as South Africa, USA, China and Australia are presented the most widely.

Thus, in terms of rising risks on global financial markets demand for precious metals as a tool to diversify investments and reserves increases. A special role is given to gold, which even after the gold standard abolishment has traditionally been associated with the asset to secure savings. This reflects in the growth of investment demand for gold, observed in recent years. However, with the changes in market conditions of alternative investments (currency, securities) changes in the dynamics of demand for gold take place and corresponding price fluctuations are observed. Significant fluctuations of prices for gold as a commercial product make long-term investments in this metal more effective.

Attitude to gold as a tool of official reserves formation is mixed. Periods of gold massive purchases by central banks are followed by periods of active sales of gold reserves. At the same time sales of gold reserves by central banks occupy insignificant share in the structure of gold supply on the world market and don't have a noticeable impact on the price dynamics.

Determination of the advisability of using gold as an asset for the reserves formation and development of gold investing strategies can be the subject of further research in this respect.

List of references

1. Дибя Н. Еволюція золота: історія і сучасність / Н. Дибя, Е. Бахтарі // Вісник Національного банку України. – 2008. - №10. – С. 20-28.
2. Мировой рынок драгоценных металлов: [Аналитический обзор]. – 2009. – 22 с. [Electronic source]. – Access mode: http://www.rmb.ru/files/ofbu/precious_metals.pdf.
3. Рынок золота, серебра, металлов платиновой группы: итоги 2008, прогнозы 2009: [Аналитический обзор]. – 2009. – 110 с. [Electronic source]. – Access mode: <http://marketing.rbc.ru/research/562949962362278.shtml>.
4. Gold Demand Trends: World Gold Council Report. [Electronic source]. – Access mode: http://www.gold.org/investment/research/regular_reports/gold_demand_trends.

Т.В. Марена

ЗАКОНОМІРНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ЗОЛОТА

У статті розглянуто роль золота у сучасному світовому господарстві, досліджено кон'юнктуру світового ринку золота. Визначено особливості використання золота як інструменту формування офіційних резервів і об'єкта інвестування та охарактеризовано переваги інвестицій в золото.

Ключові слова: ринок дорогоцінних металів, ринок золота, інвестиції в золото, золотовалютні резерви.

УДК 336.748(045)

T. Khoshtaria

THE CONCEPT OF BUSINESS FORMAT FRANCHISING AS AN INTERNATIONAL MARKET ENTRY STRATEGY.

The development of franchising as a business concept was inspired by the deep inroads made by chain stores in certain fields of retailing and the need to become better operators in different areas. It is probably here where the concept of business format franchising evolved.

Keywords: Business, Franchising, Market, Strategy, Trade, Export, Import, Licensing, Joint venture.

Franchising is often referred to as the “Best ambassador of free enterprise in the world”. It is therefore no wonder that as a business strategy, franchising has become a global phenomenon. It has highlighted the value of entrepreneurship and the importance of the small and medium enterprise market in the economic development of countries. It has changed the lives of people, created wealth and revived the spirit of hope for many through job creation and skills development. Franchising has in fact made the world a global village. But “the word ‘franchise’ is one of the most misunderstood and abused words used in the conduct of commerce. It is often used to describe the value of an individual or brand, or to describe a relationship. Seldom, or ever is it used to expound on the potential to build a robust professional and economic life” (Pathway to wealth creation, Spinelli, Roseberg, Birley, 2004).

BUSINESS FORMAT FRANCHISING

Franchising is a business strategy for getting and keeping customers. It is a marketing system for creating an image in the minds of current and future customers about how the company's products and services can help them. It is a method for distributing products and services, that satisfy customer needs and allows them to share:

- A brand identification
- A successful method of doing business
- A proven marketing and distribution system

Business format or system franchises add an extra layer, through the imposition of a business format or an entire system for running a business, including a business plan, management system, location, appearance, image, and quality of goods and services. In a business format franchise, each franchised outlet or business should look and act the same. It should provide an identical product or service of identical quality. While each is independently owned and operated, this should make no difference to what the customer receives. McDonalds' hamburgers should taste the same wherever you buy them. The defining characteristics of a business format franchise are:

- The ownership by the franchisor of a name and trade mark, an idea, a secret process or a piece of equipment, and the goodwill and know-how that is associated with it.

- The grant of a licence (the franchise) by the franchisor to another person (the franchisee) permitting the franchisee to exploit this.
- The inclusion in the franchise agreement (and elsewhere such as a manual) of regulations and controls relating to the way the franchisee exploits its rights.
- Payment by the franchisee to the franchisor for the right to operate the franchise. This can take various forms, such as a royalty on turnover, or a surcharge for the product supplied by the franchise.
- Provision of trading and support by the franchisor to the franchisee to enable the franchisee to carry on its business according to the franchisor's system.

FRANCHISING IN THE MARKET ENTRY MODES

Diagram 1 illustrates several options of penetrating new markets on international level. As we can see franchising is one of the strategies, which comprises: **Product and Trade Name Franchising** and **Business Format Franchising**.

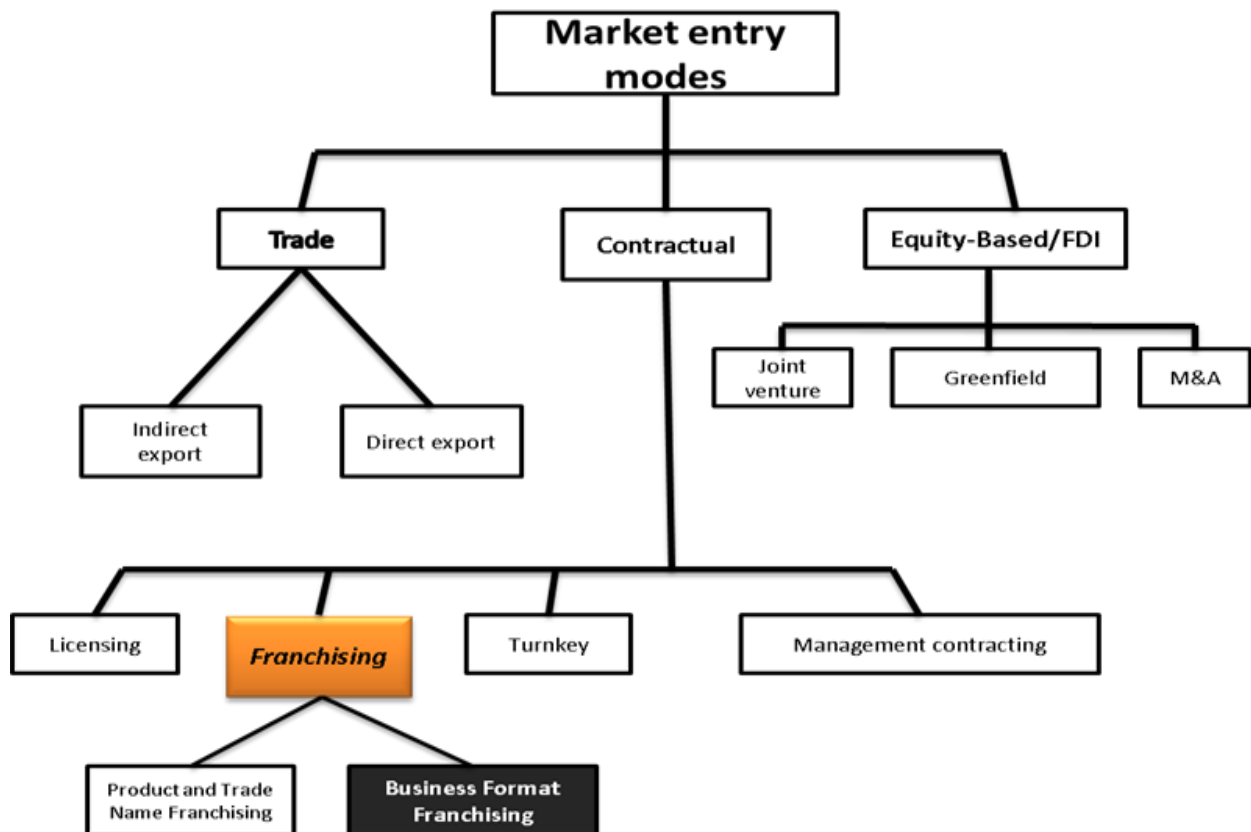


Diagram 1

Source: Johnson D. Turner C. *International business*

Within each franchise model, there are different types of franchising business. Before you consider individual franchise opportunities, you should give some consideration to which type of business you would like to run. Types of franchise include: **Retail, Business-to-business management, Single Operator Franchise – MANUAL, Single Operator Franchise – EXECUTIVE.**

In business format franchising as our assignment deals with, the franchise agreement gives the franchisee rights to use a complete system for doing business, including logos and trademarks and the right to operate under the franchisor's trade name. The franchisee pays an upfront franchise fee and continuing royalties which enable the franchisor to provide ongoing research and development and support for the individual franchisee and business system. This franchise model covers a wide range of businesses including fast food restaurants, automotive services, estate agents, convenience stores, recruitment agencies and consultancy.

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF FRANCHISING (Comparison to other entry strategies)

The benefit of a franchise system for a franchisor is that it develops and expands the coverage of its business and trade name without the need for the franchisor to find the capital and also to operate the individual business itself. Franchises are often attractive to those who are inexperienced in business. Ready access to a business system with a developed brand and with expertise on call to see them through any problems offers considerable advantages. It is no coincidence that the failure rate for start-up franchised businesses is much lower than it is for non-franchised start-up businesses. The new business does not have to learn by its own mistakes: any glitches in business methods should already have been ironed out by the franchisor. The relationship between a franchisor and franchisee is a continuing one, in which each party is reliant on the other for their respective businesses to succeed. While a franchise is very similar to a trade mark licence, it does have some significant differences.

First, while a franchise is a contract between the franchisor and franchisee, the franchisor also has contracts and relationships with a number of other franchisees. The franchisee can be seriously affected by the health of the relationship between the franchisor and its other franchisees. A group of disgruntled franchisees can damage the health of the franchise network, and have a seriously adverse affect on the successful operation of other franchises.

Secondly, where a trade mark owner licenses another party, that party is often chosen for its ability to adequately manufacture or distribute a particular product or service. The licensee is chosen for its skills in the area. In a franchise situation, a franchisor will frequently choose, and in fact often prefers, franchisees inexperienced in a particular industry, so that they are amenable to being taught the franchiser's tried and tested methods of operation. Because the franchisor has already tested out the most successful methods of performing the particular service producing a particular product, the franchisee does not have to go through the process of trial and error that occurs in a new business. The success rate of franchises is therefore much higher. Of new businesses, only one in five survives the first five years, while 70-80% of franchised businesses successfully survive that initial five year period.

Table 1

STRATEGIC ALLIANCES FOR INTERNATIONAL MARKET ENTRY STRATEGIES			
Mode of entry	Definition	Advantages	Disadvantages
Exportation	To ship a product outside the country	Limited investment low risk Helped by agents or sales representatives	Higher unit cost to customer Likely lower market share Limited learning on country market characteristics
Franchising	It's an ongoing business relationship where the franchisor grants to the franchisee the right to distribute goods or services using the franchisor's brand and system in exchange for a fee	Rapid market expansion Intellectual property, capital and networks already in place	Restrictions on the business Costs can be higher than expected
Licensing	A licensor permit an other company to use the manufacturing, processing, trademark, know how or some other skill provided by the licence sort for a fee.	Easy access to global markets Profitability with little investment To avoid tariffs and quotas	Limited participation (specific product, process of trademark, lack of control) Create future competitors
Joint venture	An exporter and a domestic company in the target market join together to form a new incorporated company. Both parties provide equity and resources to the joint venture and share in the management, profits and losses.	Spread the risk of a large project over more than one firm Acquire competencies or skills not available in-house Enable faster entry and payback Avoid tariff barriers and satisfy local content	Maybe impossible to recover capital invested Incur significant costs of coordination and Control Partners do not have full control of management and can turn into competitors

		requirements	Disagreement on point of view between partners
Merger/Acquisition	An exporter merges with a domestic company in the target market and create a new entity. The domestic company still trade under its own company name with ownership and direction controlled by the exporting company.	<p>Decrease time to access and penetrate target market because the domestic company has already its product line</p> <p>Prevent an increase in the number of competitors in the market</p> <p>Overcome entry barriers including restrictions on skills, technology, materials</p> <p>supply and patents</p>	<p>Increased risk</p> <p>Incompatible corporate cultures and overly optimistic appraisal of synergies</p> <p>Target too large or too small and</p> <p>overestimation of market potential</p>

CONCLUSION

Overall we can say, whilst, franchising is one of the best options of going internationally it does not suit everyone. Strict conformity with their franchisor's prescribed methods can be stifling to some franchisees who believe they can "do it better". The franchisee must be prepared to work in conformity with the franchise system, otherwise the franchise system will be weakened by a series of the franchisees each "doing their own thing". This is not to say that the franchise system cannot change and be improved. One of the roles of the franchisor is to constantly add value to the system by bringing in innovation and improvement in methods and strengthening the brand, but this must be done consistently throughout the franchise network.

Referances

1. Blair R. & Lafontaine F. 2005. The economics of franchising. - no place of publication: Cambridge University
2. Birley S., Rosenberg R., & Spinelli S. 2004. Franchising: Pathway to Wealth Creation. s.l. - no place of publication: FT Prentice Hall
3. Johnson D. & Turner C. International business.. - no named publisher
4. Mendelsohn M. 2005. The guide to franchising. Thomson Learning,
5. Monye, Sylvester O. 1997. The international business blueprint. - no place of publication : Blackwell Business
6. <http://www.auditelfranchise.co.uk/choosing-a-franchise/types-of-franchises.php>
 (Retrieved on 29th of July)

Т. Хоштарія
**КОНЦЕПЦІЯ БІЗНЕС-ФОРМАТУ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК МІЖНАРОДНОЇ
СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА РИНОК**

Розвиток франчайзингу як бізнес концепції було результатом появи великої кількості мережевих магазинів в деяких сферах роздрібної торгівлі та потреб стати кращими гравцями в конкурентній боротьбі. У даній статті, огляд франчайзингу дозволив визначити його, як найкращий спосіб виходу на міжнародний рівень, проте неможливий для усіх. Відповідно до існуючих досліджень, можна відзначити, що відносини з франчайзерами можуть бути не завжди вигідними для деяких франчайзі, що впевнені що самі можуть зробити краще. Ця концепція висвітлює бізнес формат спроб франчайзингу, для формування чіткої картини наскільки франчайзінг вписується в схему елементів ринку. Остання глава статті присвячена вивченню переваг і недоліків бізнес-формату франчайзингу, з метою визначення відмінності між цим та іншими бізнес-форматами входу на зовнішній ринок.

УДК 658.7:658.5:69.05.013

Є.Ю. Антипенко, В.В. Афанасьєв

**ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуті питання пов'язані з дослідженням внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) та їх можливого впливу на процеси управління ланцюгами поставок. Стаття торкається питань удосконалення апарату управління за рахунок визначення, аналізу та подолання ентропії зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на ефективність функціонування підприємств.

Ключові слова: внутрішні змінні, зовнішнє середовище, мікрооточення, макрооточення, конкуренти, інфраструктура, технологія, економічний фактор, ентропія.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємств будівельної галузі обумовлена високою різноманітністю факторів впливу на внутрішнє і зовнішнє середовище їх функціонування, що вимагає необхідності відмовлення від жорсткої адміністративно-командної системи і переходу до гнучкої системи діяльності будівельних підприємств та проведенням відповідних наукових досліджень.

Процеси удосконалення систем управління ланцюгами поставок (УЛП) зокрема та діяльності будівельних організацій взагалі, забезпечують підвищення ефективності їх функціонування і подолання недоліків, що суттєво стримують будівельне виробництво. Саме ці недоліки є факторами виникнення ентропії в будівельних організаціях.

З метою дослідження питання щодо складу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, їх впливу на ефективність УЛП будівельних підприємств розглянуті праці таких авторів, як Л.В. Бондарчук, О.С. Віханський, І.В. Гончар, П.В. Журавльов, Й.С. Завадський, Н.Є. Ковшун, І.В. Кононова, І.І. Мазур, Т.П. Макаровська, А.І., Наумов, О.А. Осовський, З.П. Румянцева, В.Д. Шапіро, В.Г. Янчевський, та ін. Аналіз праць зазначених авторів показав, що в УЛП будівельних організацій на

сьогоднішній день розглядається багато різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність їх діяльності та розвитку. Однак однозначності в поглядах щодо їх складу та взаємозв'язку серед різних авторів не існує.

Наявність невирішених науково-практичних задач по удосконаленню організації діяльності будівельних підприємств в жорстких зовнішніх та внутрішніх умовах існування і нагальна потреба в їх розв'язанні обумовлюють актуальність даної статті.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз зовнішнього середовища і внутрішніх параметрів діяльності будівельних підприємств, з урахуванням впливу та рівня їх ентропії у системах управління ланцюгами поставок.

Для досягнення мети статті вирішувались наступні завдання:

- дослідження чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств та розгляд їх особливостей;

- розкриття змісту ентропії факторів функціонування будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналіз зовнішнього середовища зазвичай вважається вихідним процесом стратегічного управління, оскільки забезпечує базу для визначення як місії і цілей підприємства, так і для вироблення стратегій поведінки, що дозволяють підприємству виконати місію і досягти своїх цілей. Він являє собою процес, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні по відношенню до організації фактори, щоб визначити можливі загрози для організації.

Для того щоб оцінити необхідність проведення ретельного аналізу зовнішнього оточення організації необхідно також розглянути характеристики зовнішнього середовища, які роблять безпосередній вплив на складність його здійснення: взаємопов'язаність факторів, складність і невизначеність зовнішнього середовища.

Всі ці характеристики зовнішнього середовища організації говорять про високу динаміку і варіантний характер змін, які в ній відбуваються, що говорить про виникнення ентропії, як негативної складової існування будівельної організації та процесів УЛП.

Саме задля зниження впливу ентропії зовнішнього середовища УЛП, керівництво виконує завдання якомога точнішого прогнозування, оцінки та аналізу сформованого оточення підприємства з тим, щоб заздалегідь встановити характер і силу можливих загроз, що дозволить виробляти і відповідно до ситуації коректувати вибрану стратегію. У результаті еволюції менеджменту змінювалися і вдосконалювалися методи стратегічного планування, управління та спостереження за будь-якими подіями і явищами, що відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства [1, с. 147-161].

Макрооточення створює умови середовища перебування організації. У більшості випадків макрооточення не носить специфічного характеру по відношенню до окремо взятої організації. Однак ступінь впливу стану макрооточення на різні будівельні організації різна. Це пов'язано як з відмінностями у сферах діяльності будівельних організацій, так і з відмінностями у внутрішньому потенціалі організацій. До складу компонентів макрооточення входять: економічний, політичний, правовий, соціальний, технологічний, природно-географічний.

Для того щоб будівельна організація могла результативно вивчати стан компонент макрооточення, повинна бути створена спеціальна система відстеження зовнішнього середовища. Дана система повинна здійснювати як проведення спеціальних спостережень, пов'язаних з якимись особливими подіями, так і проведення регулярних (зазвичай один раз на рік) спостережень за станом важливих для будівельної організації зовнішніх факторів. Проведення спостережень може здійснюватися безліччю різних способів.

Найбільш поширеними способами спостереження є:

- аналіз матеріалів, опублікованих у книгах, журналах та інших інформаційних виданнях;

- участь у професійних конференціях;

- аналіз досвіду діяльності організації;

- вивчення думки співробітників організації;

- проведення внутрішніх зборів і обговорень [2, с.135-136].

Вивчення мікрооточення організації спрямоване на аналіз стану тих складових зовнішнього середовища, з якими організація знаходиться в безпосередній взаємодії. При цьому важливо підкреслити, що організація може робити істотний вплив на характер і зміст цієї взаємодії, тим самим вона може брати активну участь у формуванні додаткових можливостей і в запобіганні появи загроз її існуванню. До мікрооточення належать споживачі, поставщики, конкуренти, інфраструктура та робоча сила [2].

Розглядаючи конкурентне середовище можна бачити, що воно формується не тільки внутрішньогалузевими конкурентами, що роблять аналогічну продукцію та реалізують її на одному і тому ж ринку. Суб'єктами конкурентного середовища є і ті організації, що виробляють продукт замісник. Крім них на конкурентне середовище організації надають помітний вплив її покупці та постачальники, які, володіючи силою до торгу, можуть помітно послабити позицію організації на поле конкуренції. Все це може характеризувати модель п'яти сил конкуренції Портера (рис. 1).

Конкурентна ситуація постійно розвивається, але завжди існує важлива на даний період часу рушійна сила конкуренції; важливо виявити слабкі і сильні сторони конкурентів і на цій базі будувати свою стратегію конкурентної боротьби. П'ять сил визначають умови, в яких функціонують конкретні організації, стан кожної з сил, а також їх спільний вплив визначає можливості окремо взятої організації в конкурентній боротьбі [3, с.51-52].

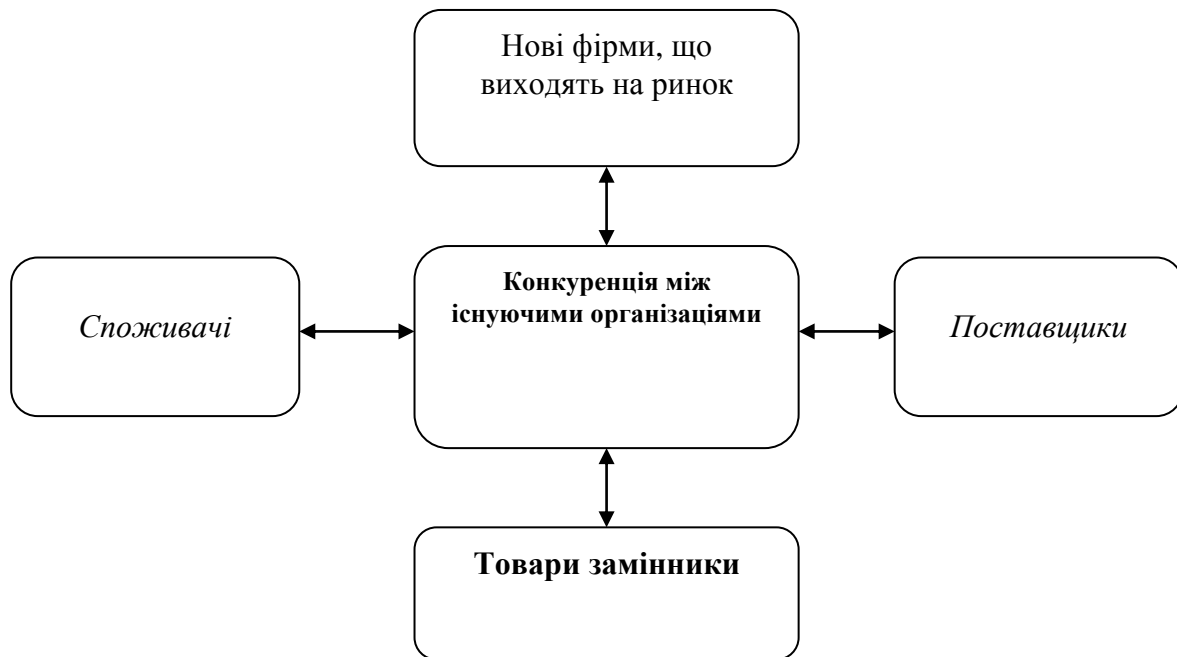


Рис. 1 Модель п'яти сил конкуренції Портера [3, с.51]

Внутрішнє середовище будівельного підприємства є сукупністю підсистем, елементів, компонентів і чинників, які формують його довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу підприємства.

Внутрішнє середовище організації формується під впливом перемінних, що роблять безпосередній вплив на процес перетворень (УЛП, виробництва будівельної продукції, послуг).

Внутрішні змінні – це ситуаційні фактори всередині організації, що постійно знаходяться в полі зору менеджерів: цілі організації; структура організації; завдання організації; технологія організації; персонал організації.

Під структурою організації розуміють кількість, склад її підрозділів, ступенів управління в єдиній взаємозалежній системі. Структура встановлює такі взаємини рівнів управління і функціональних підрозділів, що дозволяють найбільш ефективно досягати цілей організації. Цьому сприяє спеціалізований поділ праці. Характерною особливістю спеціалізованого поділу праці є те, що відповідна робота закріплюється за фахівцями, тобто тими, хто здатний її виконувати краще всіх. Так, праця розділена між економістами, технологами, механіками, енергетиками тощо. В будівництві робота розділяється на численні малі операції, що теж є конкретною спеціалізацією праці.

Третім внутрішнім змінним фактором в будівельній організації є постановка завдань, під яким розуміють запропоновану роботу (групу робіт чи частину роботи), що повинна бути виконана заздалегідь встановленим способом і у встановлений термін. Вважається, що якщо завдання виконуються за встановленою технологією і режимом роботи, то організація функціонує ефективно. З технічної точки зору, завдання приписуються не працівнику, а його посаді.

Існує традиційний розподіл завдань на три групи: робота з людьми, предметами (машина, сировина, інструменти), інформацією. Важливе значення в роботі має частота повторення завдань і час для їх виконання.

Технологія – це засіб перетворення сировини в певні продукти та послуги. Вона передбачає поєднання кваліфікованих навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, які необхідні для здійснення бажаних перетворень у матеріалах, інформації чи людях.

Будь-які виробничі завдання не можуть бути виконані без використання конкретної технології. Вона виступає як засіб перетворення матеріалу, що надходить на вході виробничого процесу, у форму, яку отримують на виході.

Важливе місце в технології займає стандартизація і механізація, які значно знижують витрати виробництва і ремонтних робіт, тому що передбачають використання машин і механізмів замість людей.

Найважливішим внутрішнім змінним фактором управління є люди. Жодна технологія не може бути корисною і жодне завдання не можна виконати без співпраці людей, які є центральним фактором будь-якої моделі управління. Для успішного управління керівники повинні вивчати особливості поведінки окремих осіб і груп людей. Аспектами індивідуальної поведінки особистості, які мають найбільше значення для керівника, є здібності, обдарованість, потреби, сподівання, сприйняття, точка зору, цінності.

Всі характеристики особистості визначають її індивідуальність. У різних ситуаціях різні люди поведуть себе по-різному. Крім того, поведінка змінюється в залежності від ситуації. Останні дослідження свідчать, що ситуація має все-таки більший вплив на поведінку особистості, ніж особистісні характеристики.

Ці висновки вказують на важливість створення таких умов на роботі, за яких можливе підтримування типу поведінки, бажаного для підприємства. Тому менеджерам слід створювати робоче середовище, яке сприяло б підтриманню цих бажаних для

підприємства факторів (рис. 2) [4, с.35]. Робоче середовище – це деяка сукупність всіх внутрішніх змінних, які за допомогою процесів управління пристосовані до потреб підприємства.



Рис. 2 Ситуаційні фактори в середині підприємства

Всі внутрішні змінні фактори діють у взаємозв'язку, що дозволяє досягти цілей організації [4].

У теорії інформації ентропія – це міра внутрішньої невпорядкованості інформаційної системи. Ентропія збільшується при хаотичному розподілі інформаційних ресурсів і зменшується при їх упорядкуванні. Розглянемо основні положення теорії інформації в тій формі, яку їй надав К. Шеннон [5, С.13-15].

В економічних науках ентропія розуміється як міра невизначеності в системі діяльності будівельної організації. Невизначеність в системі – це ситуація, коли повністю або частково відсутня інформація про можливі стани системи і зовнішнього середовища, коли в системі можливі події, імовірнісні характеристики яких невідомі. Чим складніше система, тим більшого значення набуває фактор невизначеності в її розвитку. Інформація та ентропія характеризують складну систему з точки зору впорядкованості й хаосу, причому якщо інформація – міра впорядкованості, то ентропія – міра безладу.

Якщо будівельна організація еволюціонує в напрямку впорядкованості організації системи УЛП, то її ентропія зменшується. Отже, рівень організованості УЛП визначається рівнем інформації, на якому знаходиться система.

При цьому нульовій ентропії відповідає повна інформація (ступінь незнання дорівнює нулю), а максимальній ентропії – повне незнання мікростанів системи УЛП (ступінь незнання максимальна) [6, с. 70-79].

Детально були розглянуті та узагальнені макрооточення, мікрооточення та внутрішнє середовище будівельного підприємства. Будівельна організація не має можливості впливати на зовнішнє середовище и для ефективної діяльності повинна пристосовуватися до нього, слідкувати за його змінами, прогнозувати та своєчасно реагувати.

Із рис 3 видно, що діяльність організації переплітається з сферами зовнішнього та внутрішнього середовища. Можна говорити про два основних фактори впливу на організацію: особливість виробничого процесу та характер зовнішнього середовища. На сучасному етапі розвитку значення другого фактору все зростає і зростає і він стає визначальним.

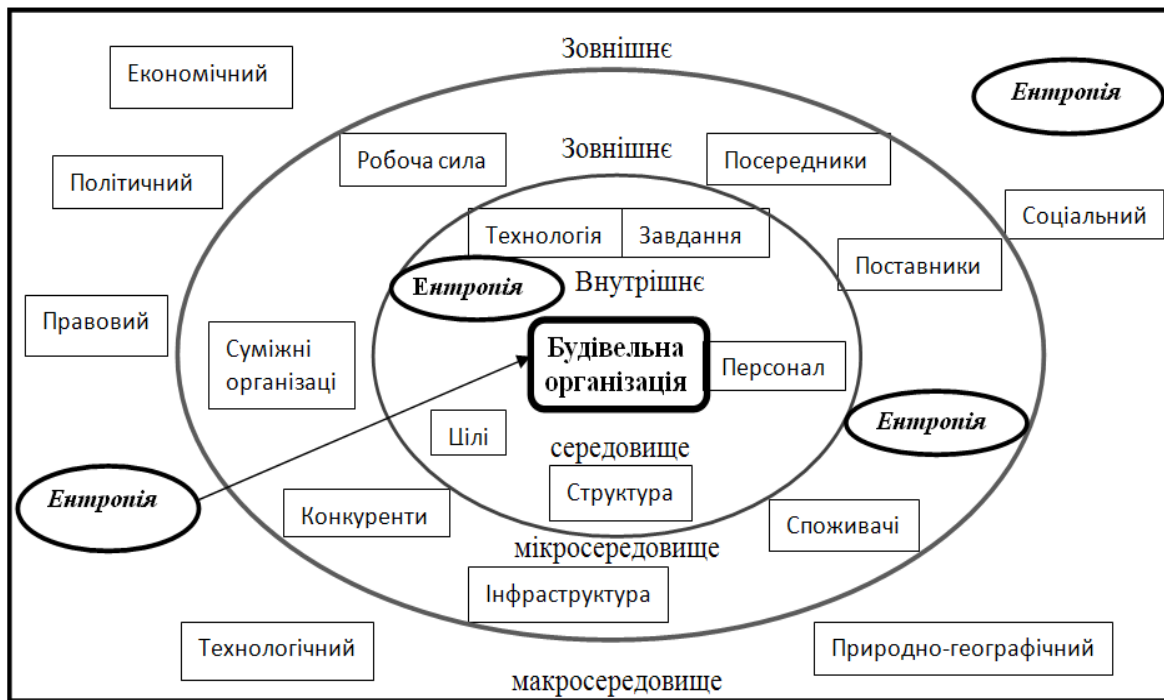


Рис. 3 Узагальнена схема середовища існування будівельної організації

Рівень організованості визначається рівнем інформації, на якому знаходиться будівельна організація. Організації, які самі добувають інформацію для саморегулювання і саморозвитку, є найбільш організованими. Отже, для повного усунення ентропії зовнішніх факторів, будівельній організації потрібно володіти максимальною кількістю інформації про своє оточення і щоб запобігати подальшому утворенню ентропії, необхідно не випускати навіть дрібної інформації про оточення і приділяти цьому питанню більше уваги.

Чітке визначення зовнішніх чинників непрямої дії, прямої дії, внутрішніх факторів, їх оцінка і аналіз дозволять розробити нові управлінські стратегічні (місію, довгострокові цілі, завдання, обґрунтувати стратегію розвитку) і тактичні (середньострокові цілі, завдання, економічна політика) рішення.

Проведене дослідження є початком та підґрунтям для розгляду нових методів, які дозволять детальніше і швидше оцінити фактори зовнішнього середовища з такими характеристиками, як взаємопов'язаність, складність, рухомість і невизначеність (ентропія), а також методи, що дозволяють проводити якісний аналіз внутрішнього середовища діяльності будівельного підприємства та відповідно реагувати у питаннях УПП підприємства.

Висновки. Підтверджено, що аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища будівельних організацій є обов'язковим елементом побудови ефективних систем УПП та стратегічного аналізу розвитку підприємства. Поєднання багатьох видів аналізу та експертне оцінювання дасть можливість сформулювати ефективні дані для прийняття управлінських рішень. Розкрито зміст ентропії системи будівельного підприємства та досліджено її вплив на будівельні підприємства, що дає змогу зробити організацію стійкішою до дії зовнішніх факторів. Виконано аналіз ступеня впливу випадкових факторів на терміни виконання будівельних процесів, що дозволило виявити основні причини виникнення ентропії.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф: сокр. пер. с англ. под ред. Л.И. Евгенко. – М.: Экономика, 1989. – 368 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс [Текст] / Ф. Котлер: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
3. Петров В.В. Стратегическое управление [Текст]: учебное пособие / В.В. Петров. – Саратов, СГТУ, 2004. – 288 с.
4. Осовська Г.В. Менеджмент організацій [Текст]: навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
5. Голицын Г. А. Информация. Поведение, язык, творчество [Текст] / Г.А. Голицын, В.М. Петров. – М.: ЛКИ, 2007г. – 224 с.
6. Осипов А. И. Энтропия и ее роль в науке [Текст]: статья / А.И. Осипов, А.В. Уваров. – МГУ им. М. В. Ломоносова, 2004. – с.70-79.

Y. Antypenko, V. Afanasyev

**THE IMPACT OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT ON
ENTERPRISE'S SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SYSTEM**

The problems associated with the study of the internal and external environment of enterprise operation (based on construction enterprises) and their possible impact on the processes of supply chain management. Article touches on improving management by definition, analysis and overcome the entropy of internal and external factors influencing the efficiency of enterprises.

Key words: internal variables, external environment, microenvironment, macroenvironment, competitors, infrastructure, technology, economic factors, entropy.

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.133.4(477)(045)

Н.В. Балабанова

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

У статті досліджено сутність кластерних структур та основні етапи їх створення, визначено галузі Донецького регіону щодо формування кластерів та напрями державної політики в сфері кластерного розвитку.

Ключові слова: кластер, регіональний розвиток, державне регулювання, потенціал формування кластерів.

Домінуючою метою сучасної економічної політики країн, незалежно від їх соціально-економічного розвитку, є зростання національної конкурентоспроможності, збільшення присутності вітчизняних компаній на внутрішньому та зовнішніх ринках та підвищення ефективності їх діяльності.

Процеси глобалізації та посилення міжнародної конкуренції потребують змін щодо системи управління конкурентоспроможністю, що передбачає відмову від проведення традиційної промислової політики та переходу до нової системи організації виробництва, заснованої на використанні переваг спеціалізації і кооперації та взаємозв'язків між підприємствами споріднених галузей в межах виробничого циклу, що в свою чергу, забезпечує умови створення мережевих структур, тобто кластерів.

Проблеми формування та розвитку кластерів та роль кластерних структур у підвищенні конкурентоспроможності регіону досліджуються в трудах багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як: М.Портер, О.І.Амоша, О.В.Анненкова, С.І.Соколенко, Г.Р.Хасаєв, Т.В.Цихан., Г.А.Яшева.

Поняття кластеру вперше було введено до економічної теорії Майклом Портером, відповідно до якого кластер представляє собою групу взаємопов'язаних компаній та організацій, що діють в межах певної сфери та характеризуються спільністю діяльності. Спільність діяльності в даному випадку обумовлена збігом економічних інтересів підприємств та організацій, які є учасниками кластеру.

Кластерні структури сьогодні є ефективною формою регіонального розвитку, організації інноваційних процесів. Вони передбачають конкуренцію не окремих підприємств, а їхніх об'єднань, які намагаються скоротити власні витрати завдяки кооперації. Об'єднання у кластери різних суб'єктів соціально-економічних відносин формують специфічне економічне середовище з метою розширення взаємозв'язків у сфері торгівлі, вільного переміщення капіталу, людських та інформаційних ресурсів [5].

В сучасній науковій літературі існує багато підходів до визначення сутності кластерів, в залежності від основної мети та характеру функціонування, що загалом можна звести до трьох типів:

- регіонально обмежені форми економічної активності в межах споріднених секторів;
- вертикальні виробничі ланцюги, вузько визначені сектори, в яких споріднені етапи виробничого циклу визначають ядро кластеру;
- галузі промисловості, визначені на високому рівні агломерації.

З позиції системного підходу кластер представляє собою сукупність суб'єктів господарської діяльності взаємопов'язаних галузей, об'єднаних в єдину організаційну структуру, елементи якої знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності і функціонують з певною метою.

Також кластери можна визначити як групу підприємств-учасників того чи іншого ринку, об'єднаних на основі довгострокових контрактів з метою більш ефективного використання ресурсів та переваг для спільної реалізації підприємницьких проектів.

Специфіка функціонування кластерів полягає в інтеграції галузевих і територіальних принципів організації підприємницької діяльності, можливості більш повного використання інфраструктурного потенціалу регіону, а також здатності до зміни конфігурації мережі: заміни окремих елементів, приєднання додаткових тощо. Об'єднання у кластер чи підприємницьку мережу здійснюється на основі симбіозної взаємозалежності між різними бізнес-суб'єктами за принципом синергізму. Такі об'єднання дозволяють підприємствам малого і середнього бізнесу комбінувати переваги малих форм підприємництва та великих виробництв. Водночас кластерам і підприємницьким структурам не притаманна жорстка прив'язка до територіальних параметрів, а «рухомість» її масштабів дозволяє забезпечити більшу гнучкість, адаптивність та мобільність діяльності об'єднання [7].

Кластери сприяють соціально-економічному розвитку регіону (та/або країні), що обумовлено наступними факторами:

- Кластери забезпечують позитивні ефекти; взаємозв'язки в межах кластеру ведуть до появи нових методів конкуренції, що в свою чергу, спонукає до створення інновацій;
- Кластери виконують роль «точок зростання» внутрішнього ринку;
- Взаємозв'язки в межах кластеру забезпечують розвиток аутсорсингу та малого і середнього бізнесу регіону;
- Конкуренція між виробниками кластеру призводить до їх більшої спеціалізації, пошуку нових ринкових сегментів, освоєнню нового бізнесу [12].

Якісною характеристикою кластеру є виникнення в його рамках ряду позитивних ефектів, що забезпечують порівняльні переваги даної форми організації міжфірмових взаємозв'язків. В першу чергу це ефект масштабу виробництва, основою якого служить наявність в однієї з фірм кластера ядра інноваційної активності. Другим позитивним ефектом, характерним для кластерів, виступає ефект охоплення. У загальному випадку він виникає при наявності фактора виробництва, який може бути використаний одночасно для одержання декількох видів продукції. Третім позитивним ефектом кластера є ефект синергії, що виникає, наприклад, при загальній стандартизації продукції [3].

З урахуванням світового досвіду функціонування кластерів можна визначити ряд передумов щодо його створення:

1. Наявність сукупності конкурентоздатних підприємств, що взаємодіють в межах бізнес-процесів;
2. Географічна концентрація підприємств;
3. Наявність необхідної інфраструктури та широкий набір учасників кластеру;
4. Наявність зв'язків та взаємодії між учасниками кластерів;
5. Політика регіональних органів влади, спрямована на підтримку та розвиток кластерів.

Механізм формування та розвитку кластерів передбачає визначення трьох основних етапів [6,9] (рис.1).

На попередньому етапі передбачається визначення потенціалу формування кластерів у певному регіоні та сфери його функціонування. Етап реалізації передбачає

формування програми та стратегії розвитку кластеру, визначення складу його учасників та механізм їх взаємодії відповідно до основних функцій. Умовно учасників кластеру можна розділити на три групи: 1) безпосередні учасники виробничого процесу, тобто підприємства-виробники ключових товарів (послуг, робіт); 2) організації, що здійснюють обслуговування процесу виробництва товарів (послуг, робіт) та 3) органи влади, діяльність яких є непрямою та передбачає, певним чином, створення необхідних умов функціонування кластеру.

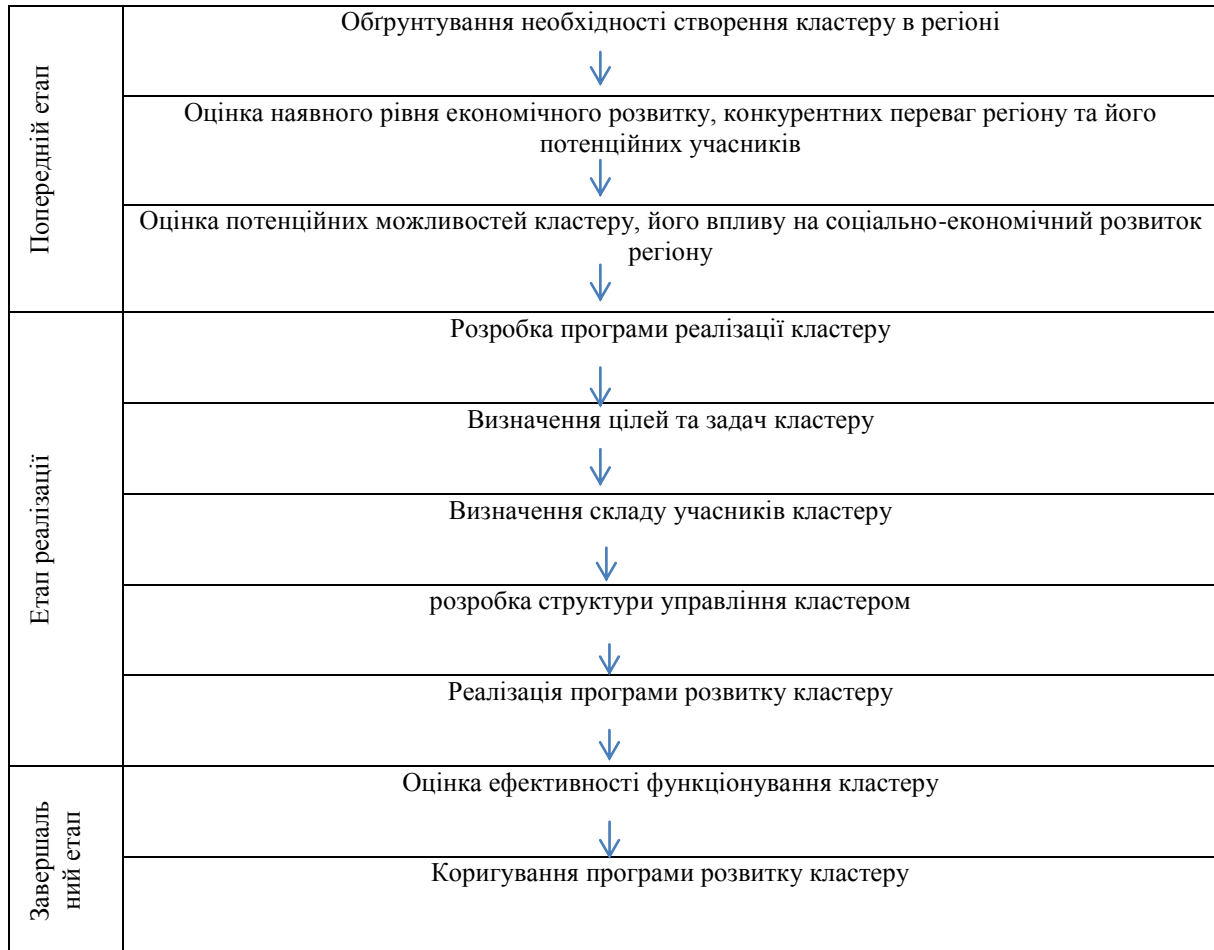


Рис.1. Основні етапи створення кластерів

На завершальному етапі здійснюється оцінка ефективності функціонування кластеру на основі системи економічних показників, за результатами якої можливе виконання корегування програми розвитку кластеру.

Однією з найбільш розповсюджених методик щодо визначення потенціалу кластеризації є підхід, заснований на оцінці рівня локалізації виробництва галузей промисловості, спеціалізації галузей та душового виробництва промисловості.

Найбільш вагомий вклад у формування валового регіонального продукту Донецької області забезпечує промисловість, в структурі якої найбільша частка доводиться на металургійне виробництво (близько 40%). Розрахунок коефіцієнтів локалізації виробництва галузей промисловості (табл.1), спеціалізації галузей промисловості (табл.2) та душового виробництва (табл.3) дозволив визначити наступні тенденції розвитку промисловості Донецької області.

Значення коефіцієнту локалізації металургійного виробництва, енергетики, харчової промисловості є майже незмінними, між тим, спостерігається збільшення

значення показника у машинобудуванні, що є позитивним явищем та пояснюється активізацією економічної діяльності підприємств машинобудівного комплексу.

Таблиця 1

**Коефіцієнти локалізації виробництва галузей промисловості Донецької області,
2007-2011 рр. [2,4]**

Галузь	2007	2008	2009	2010	2011
Харчова промисловість	0,38	0,35	0,40	0,38	0,40
Хімічна промисловість	0,74	0,72	0,64	0,56	0,60
Металургійна промисловість	2,11	2,02	2,29	2,16	2,22
Добувна промисловість	1,49	1,42	1,74	1,30	1,29
Машинобудування	0,76	0,78	0,92	0,97	0,88
Енергетика	0,60	0,61	0,71	0,64	0,61

Розрахунок коефіцієнтів спеціалізації свідчить, що профільну орієнтацію промислового виробництва області формують підприємства добувної промисловості, металургійного та машинобудівного комплексів.

Таблиця 2

**Коефіцієнти спеціалізації галузей промисловості Донецької області,
2007-2011 рр. [2,4]**

Галузь	2007	2008	2009	2010	2011
Харчова промисловість	0,56	0,56	0,62	0,61	0,61
Хімічна промисловість	1,11	1,16	0,98	0,90	0,93
Металургійна промисловість	3,15	3,25	3,52	3,47	3,43
Добувна промисловість	2,23	2,28	2,67	2,08	1,99
Машинобудування	1,13	1,25	1,42	1,56	1,36
Енергетика	0,90	0,98	1,09	1,03	0,94

Слід відзначити позитивне явище щодо збільшення протягом останніх років показника душевого виробництва промисловості Донецької області у таких галузях, як машинобудування та харчова промисловість при майже незмінних значеннях (або незначних змінах) у металургійній галузі, що підтверджує процеси диверсифікації в економіці регіону.

Таблиця 3

**Коефіцієнти душевого виробництва промисловості Донецької області,
2007-2011 рр. [2,4]**

Галузь	2007	2008	2009	2010	2011
Харчова промисловість	0,73	0,71	0,72	0,74	0,82
Хімічна промисловість	1,44	1,47	1,14	1,11	1,24
Металургійна промисловість	4,10	4,12	4,10	4,25	4,59
Добувна	2,90	2,89	3,11	2,55	2,65
Машинобудування	1,47	1,59	1,65	1,91	1,81
Енергетика	1,17	1,24	1,27	1,26	1,25

Відповідно до отриманих результатів, найбільш високий потенціал для формування кластерів у Донецькій області спостерігається у таких галузях, як металургія, машинобудування та добувна промисловість.

Значним потенціалом кластеризації та ефективного функціонування в системі пов'язаних галузей володіють підприємства машинобудування Донецької області. Адже, по-перше, машинобудування є інноваційною галуззю, тобто є здатним до швидкої адаптації до нових технологій, по-друге, спеціалізація регіону на виробництві металургійної продукції та наявність значної промислової інфраструктури обумовлює можливість об'єднання зусиль підприємств вказаних галузей та створення замкнутого циклу за принципом «постачальник-виробник-споживач». Останнє в свою чергу обумовлює не тільки підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках за рахунок отриманих ефектів, а й отримання додаткової добавленої вартості, соціально-економічний розвиток регіону, деяку переорієнтацію підприємств та виробництва на внутрішній ринок і як наслідок, зменшення залежності від тенденцій зовнішнього ринку.

Зважаючи на світовий досвід щодо формування та функціонування кластерів, слід відзначити, що існують національні особливості кластерної політики; немає однозначності у складі використання інструментів державного регулювання розвитку кластерів, вони єдині тільки в країнах-учасниках одного кластерного проекту.

Задачі органів виконавчої влади при формуванні кластерної політики повинні спрямовуватись на:

- поліпшення макроекономічного, політичного, законодавчого і соціального фону;
- встановлення стабільного та передбачуваного макроекономічного, законодавчого та політичного оточення;
- поліпшення умов для ведення бізнесу;
- підвищення доступності, якості та ефективності інфраструктури та освітніх установ;
- сприяння утворенню та розвитку кластеру;
- створення "інститутів підвищення конкурентоспроможності", які б інформували громадян і мобілізували б приватний сектор, органи влади всіх рівнів, освітні та інші установи [10].

Тобто, діяльність органів влади щодо формування державної кластерної політики спрямована перш за все на формування необхідних умов (економічних, нормативно-правових, інфраструктурних та ін.) для розвитку та ефективного функціонування кластерів.

Формування нормативних регуляторів державної підтримки розвитку кластерних структур пов'язане, перш за все, зі створенням дієвої нормативної бази, необхідної для розподілу повноважень між центральними та регіональними органами влади й органами місцевого самоврядування. Правові важелі спрямовані на формування правової та нормативно-методичної бази щодо державної підтримки розвитку кластерів [1].

Комплекс заходів державної політики економічного характеру, спрямованих на підтримку і розвиток кластера може включати: надання інвестиційних і податкових пільг; пільгове кредитування учасників кластеру; субсидування процентних ставок по кредитах для інноваційних підприємств; надання державних гарантій підприємствам експортних галузей; надання грантів інноваційним компаніям; виділення бюджетних коштів в рамках цільових програм та проектів; часткове фінансування внутрікластерних трансакційних витрат; відшкодування частини витрат на сплату відсотків за залученими кредитами; надання бюджетного кредиту та пільг з податку на

майно; часткове страхування ризиків підприємств кластера, що реалізують інноваційні проекти

Щодо ролі приватного сектора, вона зводиться до активної участі у вдосконаленні місцевої інфраструктури, появи "місцевих" постачальників і залученню нових інвестицій, роботі в контакт з місцевими освітніми та дослідницькими інститутами для підвищення якості спеціалізованих програм, що відповідають потребам кластеру, а також у забезпеченні органів влади інформацією про проблеми і бар'єри, які виникають при розвитку кластеру [10].

Однак, для того, щоб кластери дійсно стали дійовим механізмом підвищення конкурентоспроможності регіону, необхідно активізувати роботу в цьому напрямку як з боку органів влади, так і підприємницьких структур та організацій, що забезпечують інформаційне та методологічне обслуговування.

Список використаної літератури

1. Анненкова О.В. Механізм державної підтримки інноваційних кластерів. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_2/14.pdf
2. Головне управління статистики у Донецькій області. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua/>
3. Гудкова А.А. Кластерная политика в системе государственного регулирования инновационных процессов в экономике России и ее регионов. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.rkr.inion.Ru
4. Державна служба статистики України. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Добуш Ю.Я. Особливості формування кластерів у рекреаційній сфері. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/27_15.pdf
6. Елецких С.Я. Этапы формирования машиностроительных кластеров. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2008/6/p_50_54.pdf
7. Кластери та інноваційний розвиток України. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf
8. Пятинкин С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cluster.by/files/Klastery1.pdf>
9. Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sinkevich.org/klaster.by/Sozdanie_klastera.pdf
10. Хасанов Р.Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.docme.ru/doc/1177/stat_ya-o-klasterah-r.h.-hasanova
11. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.subcontract.ru/Docum/%20DocumShow_DocumID_168.html
12. Яшева Г.А. Формирование кластерной стратегии регионального развития [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/08/Яшева2_3_конк_рег_00_ИТР_РЕГ.doc

N. Balabanova

**THE USE OF CLUSTER STRUCTURES TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS
OF THE REGION**

The article examines the nature of cluster structures and main stages of their creation, defined area of Donetsk region to form clusters and directions of the state policy in the field of cluster development.

Keywords: cluster, regional development, government regulation, the potential formation of clusters.

УДК 338.48.009.12(045)

V.Matsuka, K. Osipenko

**VALUATION TECHNIQUES COMPETITIVE EDGE TOURIST
ATTRACTION REGION**

The article analyzes the impacts on the tourism attractiveness of the region, the components tourist attraction area, systematized basic approaches, methods and indicators for assessing the competitiveness of the region.

Key words: competitiveness, competitive advantage, tourist area, tourist attraction of the region, evaluation of competitive advantage.

Relevance of the study. Particularly relevant in the present context is algorithm development, reasoning and decision-making, improved methods of organizational and financial resources for the development of tourism at the macro and micro levels. The need for evaluating the competitive advantages of certain territories and regions is a priority today as favorable conditions to help quickly overcome the consequences of the economic crisis and increase the pace of economic activity. In this evaluation should be interested, especially local governments, which can use the results as to attract investors and to make adjustments in its domestic politics. Not the last role of regional competitiveness of the tourist market. In this regard, the importance of scientific research concerning the development of methodologies for evaluating the competitive advantages of tourism attractiveness.

Analysis of the main research and publications. In a crisis, taking into account the potential tourist complex appropriate is to study some experience in this area. The study of competitive advantages and methods of evaluation engaged many domestic and foreign scholars, among them: A.V. Yermishin, V. Merkushev, O. Tarasova, M.A. Komarov, A.G. Shakhnazarov, M. Porter, S.N. Smirnov, V. Simachova, L.S. Zasimova, A.A. stocking, L.S. Blacksmith, R.A. Fathutdynova, M. Udachyna.

The authors explore the factors of competitiveness and their impact on the competitive advantages of the region. However, the problem of tourist regions from the perspective of complex problem solving requires further research. Insufficient attention is paid to analysis methodology tourist region in terms of potential competitive advantage.

The purpose of the article. Organize major approaches, methods and indicators for assessing the competitiveness of tourism in the region.

The main results of the study. In modern economic literature defining the essence of tourist region is associated primarily with the allocation of economic - geographical features of the territory (territorial or geographical approach) which characterizes the possibility of

relatively complete complex structure of the national economy [1, p.10].

In the conventional perception of "tourist area" is defined as part of the country, which is different from other areas of the totality of natural and / or historic, relatively stable economic and geographical and other features that often combined with the features of the national population.

Tourist attractiveness of the region - is the presence of tourism resources, the development of modern logistics tourism, affordable and sufficient information about the region that would meet the needs of tourists and provide maximum socio-economic benefits. Found that for the economic evaluation of tourism attractiveness of the region there is no single methodology for determining the complex index. At the same time, there are methods of evaluating its individual components or related processes. Therefore there is a need to form such recommendations would take into account the totality of the factors influencing tourist attraction (Fig. 1).

Thus, according to Figure 1 can say that based tourist attraction of the region are tourism resources which include natural, historical and cultural, and tourist infrastructure. At the same time the quality, accessibility and level of representation tourists depends on government regulation, investment industry and information provision. We believe that it is these components form the basis of assessment of tourist attractiveness and require complex analysis, as well as being in the relationship and interaction.

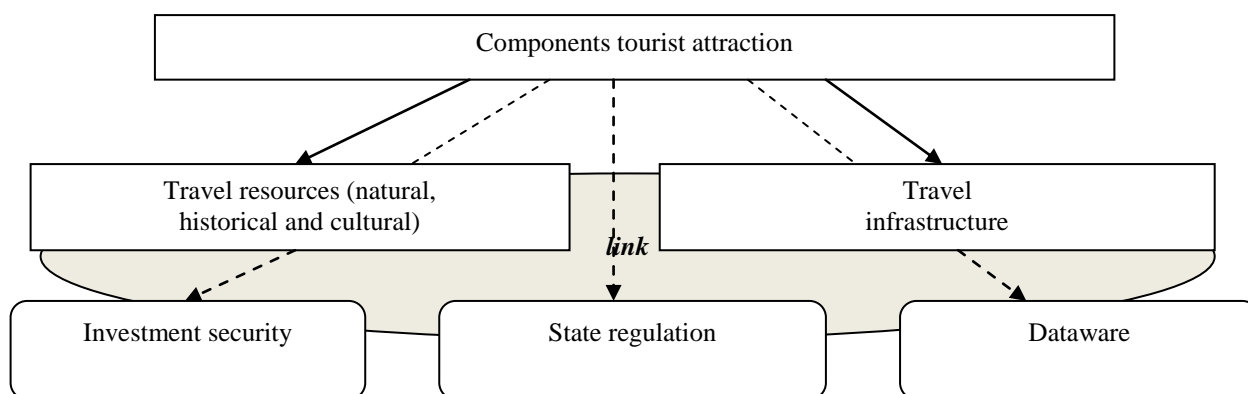


Fig. 1. The set of factors that determine the level of tourism attractiveness

Tourist attraction area formed primarily by the availability of natural or historical and cultural tourism resources, and even better - with their combination. However, these resources have not set the level of attractiveness of a territory. Tourist attraction often variable and may change depending on many factors that affect the attractiveness of the tourist area. It belongs to them, the presence of modern logistics tourism, including the latest hotel complexes, specialized institutions with relevant assortment of services that they produce and so on.

A very important part of the appeal in the present conditions there is environmental quality. In market conditions significant importance in the organization of the environment shall use marketing that will help strengthen the competitiveness of a territory and may be determining influence on its attractiveness.

Generally considered to be an attractive tourist area, which is popular with tourists and turns into a combination of proper regional travel as a tourist item, center, node, district, region.

Natural tourism resources are important elements of tourist attractiveness. Its members are: climate, water resources, coastal zones, water, mineral springs, mud, terrain, flora and fauna, national parks and nature reserves, hunting and fishing grounds, beautiful landscapes,

unique natural sites and more.

The natural appeal of a territory for tourists claim presence of the following factors:

- The beauty of the landscape and natural sites;
- Mild climate and comfort weather conditions;
- Purity of natural waters;
- Favorable environmental situation.

Under these conditions, more intense territory constituent elements of natural resources, the higher the satisfaction of certain needs of tourists and varied range of different types of tourism.

By historical and cultural recreational resources include historical, historical and architectural monuments of modern architecture, unique buildings and so on. Historical and cultural potential, material and spiritual values of the people are very important for the formation of the material world, among them travel needs. In developed countries it is a significant tourism resource that is actively used for profit.

The presence in the region of tourism resources is not a sufficient condition for the growth of tourism attractiveness. To develop an efficient tourist industry should be formed logistics tourism, building new hotel complexes, upgrading to international standards already existing, conducting reconstruction of historical monuments.

The attractiveness of areas for potential tourists largely depends on the logistics of travel companies branching and diversity of their network quality and range of services that they offer more. The main component of logistics is tourism accommodation facilities for tourists, providing them with temporary shelter and provide household and other travel services. Along with the basic services of accommodation facilities for tourists may provide the following additional services: medical, nursing and business meetings, mediation, sports, banking and more.

Classifies logistics tourism following components:

- 1) main building (hotels, bars, restaurants, clubs, etc.);
- 2) auxiliary buildings (garage, laundry room, boiler room, etc.);
- 3) facilities (ski chairlifts, ski rope roads, septic tanks tourist trains, playgrounds, etc.);
- 4) radio (power, various pipelines, transmission, etc.);
- 5) workers and law enforcement machinery and equipment (transformers, motors, generators, compressors and refrigerating Washing and drying equipment, etc.);
- 6) measuring and control instruments and devices (weight machines, strength, and measuring sensors, counters water use, etc.);
- 7) computers and software to it (computers, information systems, data processing, etc.);
- 8) vehicles (cars, buses, light trucks and vehicles, etc.);
- 9) tools;
- 10) industrial and household equipment (furniture, for safety, fire fighting equipment, etc.);
- 11) other fixed assets.

To characterize the inventory of resources is important to the structure of the material and technical base of tourism or the ratio of its individual groups. One part of the inventory of resources directly involved in servicing tourists, the other - facilitates or makes possible tourist activities. The structure of the material and technical base of tourism reflects technical equipment and improve investment.

Investing tourism industry provides a set of conditions, resources and measures necessary for the implementation of the investment process. For example, recently the problem of investing in many domestic scientific studies identified the problem of attracting foreign investment. This approach believe incorrect. For the investment of the industry, including tourism, should consider and involve all possible sources, namely foreign sources, domestic sources of investment companies, savings (both directly and through financial

institutions) and intersectoral capital flows.

However, it should be recognized that the needs of the tourism industry in direct investments significantly exceed existing in the domestic financial market, the investment, and a significant reason for the low level of popular participation in the investment process is the low amount of available funds (savings) past due to low income. Therefore, much attention is drawn specifically to attract foreign capital.

The basis of state regulation of tourism regulatory framework, which must meet the current trends in the industry, namely to provide accounting features of its operation, a profound insight into the problems and targeted comprehensive tourism policy.

One of the major problems of tourism development is the lack of substantial state support for local initiatives to develop tourism, effective support to promote the national tourist product and improvement of the social consciousness of the citizens for the protection and preservation of the historical, cultural and natural heritage of the state. All this leads to a shift in tourism to exit and destruction of critical infrastructure industry.

In the process of increasing tourist attractiveness important element informing travelers about the attractions of the region. Enhancement of tourist attractiveness requires appropriate and sufficient information. Indeed, the amount of available information about tourist area depends largely on the number of tourists who wish to visit the area. Optimization of travel (human) flows will control the number of tourists that can simultaneously be within a certain area, including recreation, not discouraging tourist and locals, as well as to prevent overloading ecosystems of these areas.

Hence, the main factors increasing tourist attractiveness is the material base and infrastructure of tourism. The elements that form the environment and the system of tourist attractiveness are: basic components (natural tourism resources, tourism resources anthropogenic origin: historical - architectural monuments, cultural and religious values, etc.; material-technical base of tourism: tourism infrastructure and investment support industries) and additional components (marketing campaign, information and human resources) and the environment (environmental quality and the overall image of the region: economic attractiveness, government support, political stability).

The processes of globalization and regionalization significant impact on enhancing the role of national regions, a manifestation of which is the acquisition of new properties regions, one of which is competitive, and also giving them the status of independent actors that shape their own development strategy in EEA States and abroad.

That competitiveness more fully demonstrates the need for further development of the regions as full subjects of the market economy provides the economic development and identifies future prospects, forms strategic priorities.

Multifaceted nature of competition leads to a wide range of approaches and indicators for assessing the competitiveness of regions. Together they cover both the vertical and horizontal row objects. The vertical range represented by individual regions, industries and countries. The horizontal row represents individual products, businesses, activities.

The practice has developed a number of basic approaches to assessing the competitiveness of the region, which is reflected in Fig. 2 [5].

A comprehensive integrated approach to assessing the competitiveness of the region, based on seven groups of indicators offers O. Tarasova [2]. Scientific isolate groups of indicators that characterize aspects of competitiveness, the following:

- The availability and efficient use of resources in the region;
- Standard of living;
- The investment attractiveness of the region;
- An innovative component of the region;
- Introduction of new fixed assets;

- The consumption of certain types of energy resources;
- Small enterprises.

Methods of assessing the competitiveness O. Tarasova is conditional on three stages such as the calculation of the eight groups of indicators, the definition of integral index for each region, assigning regions to one of four groups [2]. In terms of academic, which can agree indicator of regional competitiveness is a complex index that combines three levels of competitiveness: macro-, meso- and micro level.

A group of scientists in the SN Smirnov, V. Simachova, L.S. Zasimovoyi, AA stocking note that depending on the purposes of evaluation can be chosen as integral and partial indicators of competitiveness of the region [3]. According to the above method scientists integrated index of competitiveness of the region is calculated on the basis of two composite index, such as:

- Competitiveness of enterprises in the region (financial condition, investment activity of enterprises, innovation activity of enterprises, diversification of industrial structure of the region, corporate development);
- Institutional development of the region (the general business climate, investment climate, quality of human resources, innovative development, infrastructure, tourist attraction of the region, resource provision).

Fatkhutdinov R.A. also share the opinion of the above scholars and offers comprehensively evaluate the competitiveness of the region as the sum of competitiveness indicators of socio-economic development in view of their importance [5]. Scientist proposes to consider the region as a subsystem of a higher level, because, in his view, competitiveness in many respects depends on the quantity, quality and intensity of exposure to it by the system (the country). So many indicators of competitiveness associated with those of the country. Scientist offers list of indicators of competitiveness of the region, based on a systematic and comprehensive strategic approach.

In terms of R.A. Fatkhutdinova, system lies in the fact that:

- The region on the one hand is a subsystem of a higher level, on the other global system for subsystems that are included in it;
- The ultimate goal is to improve the region's quality of life.

Complexity is because the list of indicators are factors that characterize the technical, economic, environmental, institutional, social, and international issues. The list of indicators of competitiveness of the region in the first eight are strategic (costs from official sources in the development rights, investment activity in the region, innovative activity in the region, the activity of small business efficiency and production of natural resources), the last eleven - in fact, effective, chief of which is the "quality of life" [5].

According to M. Udachynoyi, it is a comprehensive approach to assessing competitiveness to overcome the stereotypes in relation to regions get more objective results that differ from traditional ideas [6].

The approach is based on the employment potential of the region represented by such scholars as I.A. Zemlianskaia.

There is a dual vision of this approach. Zemlianskaia I.A. focuses on pay, says this approach is based "on the use of employment options," which involves the calculation of the proportion of remuneration that is determined by the ratio of wages to productivity [7].

One of the most adapted to modern conditions approach to assessing the competitiveness of an approach based on the use of public methods of socio-economic development.

The author believes that one of the advantages of this technique should note the following:

- Similar to the previous technique largest share among the indicators is the scope of the

social sector. This fact is justified by the fact that social indicators are indicators of socio-economic development of the region;

- Availability is not included in previous methods extremely relevant area of ecology, because economics is essentially a subsystem that operates in the global system;

- Presence in this method the scope of small business that has information character is a positive development, because it is small business plays a role of "living gold" of the economy, the number of small businesses illustrates the economic situation of the region and its prospects.

Systematics of the main approaches, methods and indicators for assessing the competitiveness of regions		
<i>Approaches</i>	<i>Methods</i>	<i>Basic indicators</i>
Complex	Rating method index method	The level of competitiveness, the dynamics of the current situation, the type of competitive advantage, competitive enterprises in the region
Labor settings	Statistical methods	The share of wages in the region, living standards, efficiency of the economic system of the region, the investment attractiveness of the region
Socio - economic development	Statistical methods	The gross regional product per capita, investment in fixed capital budget - financial security, the fate Average-number of workers employed in small business
Strategic planning	SWOT - Analysis PEST - analysis	Political, economic, social, technological configuration Regina, strengths, weaknesses of the region, opportunities and threats for the region
Qualimetric	Dogma "dimensionality»	Performance depends on the priorities selected for examination
Program - target	Methods for Planning (Management)	Construction of "objectives tree" - numbers depend on the goals prioritized
Factorial	Rating method index method	Capital resource potential of the region, the index of the current and strategic competitiveness
Cluster	Statistical methods	The growth rate of production industries, involving central enterprise cluster share of industry cluster in the gross national product

Fig.2 Systematics major approaches, methods and indicators for assessing the competitiveness of regions

Subsequently, there is a need not only to determine the level of regional

competitiveness, but also to apply the basic tools of management - prediction, planning, organization, control, coordination, encouragement and motivation. This fact has led to the use of domestic and foreign scholars approaches to assessing the competitiveness of regions based on the use of strategic planning such as SWOT, PEST-analysis.

Pidvysotsk VG proposes to apply the above mentioned methods of strategic planning in assessing the level of competitiveness of regions [9]. Yes, SWOT-analysis provides an opportunity to identify issues:

- The strengths of the region, its advantages over analog (Strengths);
- Weaknesses (Weaknesses);
- Opportunities for future development (Opportunities);
- Potential hazards, most likely in the future (Threats).

The scientist believes that, in turn, PEST-analysis and assessment will identify environmental factors of the region, which may in the present and future tense affect its competitiveness. The main stages of this analysis will identify:

- Political configuration (Policy), which consists of the legal framework of the area, management area, socio-political situation;
- Economic configuration (Economy), which contains a cluster-structure of the economy territory, small business development, the state of demand (demand, investment demand enterprises, the demand of public authorities, net exports and imports);
- Social configuration (Society), which focuses on the trends of demographic development, the state of social development, basic values townspeople level and lifestyle;
- Technological configuration (Technology), which consists of the level of development of innovative technologies in clusters territory [9].

Professor J.P. Danilov to assess the competitiveness of the region uses an approach "Qualimetry" which is based on the "dogma dimensionality", according to which the object is always possible to estimate a number.

Scholar emphasizes that the assessment of competitiveness of the region through quality control analysis of its competitive position will determine the degree of «embeddedness» region in the country's market space, association, or other areas of the region. Approach Qualimetry "dogma dimensionality" proposed u1999, the A.I. Orlov, originally intended for the construction of expert assessments into a single index.

Later in the post-Soviet space "dogma dimensionality" was the basis for the development of complex and rating assessments of regional development.

Scientists L.S. Shehovtseva and I.P. Danilov offer to evaluate the competitiveness of the region to apply the target-oriented approach. However, L.S. Shehovtseva proposes to apply the approach, taking into account that the competitiveness of the region is the capacity utilization of regional resources, and especially labor and capital, in comparison with other regions, which is reflected in the value of the gross regional product per capita, as well as its dynamics [10]. First is the problem of structuring the formation of the competitiveness of the region and developed "objectives tree" for the two levels. Tree objectives can be the basis for constructing hierarchy of objectives for each region (group of regions) considering its specificity. To assess the determinants of factors, their effect on the competitiveness of the region on the basis of the objectives tree developed two matrices: matrix evaluation purposes of the first level and second-level evaluation matrix. Then developed questionnaires and performed interviews with experts calculated parameters and objectives tree filled matrix.

In our opinion, the assessment of competitiveness of the region using program-based approach can be used for resource allocation, development factors and production conditions, assess the impact of various factors and determinants of the competitiveness of the region of structural policies, developing programs to improve the competitiveness of the region and its producers, ranking strategic objectives. In broad terms, target-oriented approach can serve as

the basis for managing the formation of competitiveness in the region.

The next group of scientists such as V. Bezugla, F.N. Klotsvoh and I.A. Kushnykova, M.A. Komarov, N.I. Larina and A. Makeev base their approaches to the evaluation of a specific competitive factors [11-14]. Bezugla VA believes that currently the basis of competitiveness of the region is the capital, the composition is divided into industrial, commercial, human, investment and innovation [11]. For integrated assessment of regional competitiveness Academic chose these eight groups of indicators, which will be involved as indicators of taxonomic analysis:

- Output of industry;
- Commissioning of fixed assets;
- Skills development for the regions;
- The value of exports of goods;
- Investments in fixed capital per capita;
- Direct investment in the region;
- Number of scientific organizations by region;
- The amount of scientific and technical work performed by their own organizations by region.

Klotsvoh F.N. and Kushnykova I.A. believe that the competitiveness of the region can be estimated from the magnitude S of its resource potential, which is understood as a value of the final product, or national income, which can be obtained by practically available resources with maximum efficiency levels achieved using appropriate resources [12].

Komarov M.A., unlike previous authors, argues that the most important factor in improving competitiveness and economic growth in the post-industrial economy are information technology and management, personnel qualification, market infrastructure [13].

Larina N.I. and Makayeva A.I. offer to assess regional competitiveness indices count current and strategic competitiveness. Index of strategic competitiveness indices aggregating innovation, foreign trade and of development of infrastructure and communications systems. It is in the indexes of innovation, sophistication infrastructure laid attempt to consider the impact of post-industrial competitiveness factors [14]. Index of development of infrastructure and communication systems, proposed by scientists, opens opportunities for rapid information transfer and release of regional businesses and organizations in foreign markets.

Recently, more attention is paid to scientists approach factors of the competitiveness of the region, based on creating a competitive advantage. To evaluate the factors of competitiveness of the region as a whole and the ability of the authorities to influence its components should use the model of "national diamond" proposed by M. Porter [15]. In this model, the region's role in the creation of its competitive advantages can be studied in four interrelated areas (determinants), namely parameters factors (environmental conditions, skills, capital, infrastructure);

- Terms of demand (level of income elasticity of demand);
- Related industries;
- Strategy, structure and rivalry between them.

In turn, each of the determinants analyzed components, the degree of their impact on the competitive advantage of the region and the need for their development.

According to A.V. Yermishin and V.V. Merkusheva, competitiveness of the region defined as the presence of certain competitive industries or industry segments and the ability of regional authorities to create conditions for regional businesses to achieve and maintain competitive advantage in certain areas [16]. In terms of academic, which can accept the leading role in achieving competitive stability region belongs clusters, concentrated by geography groups interconnected companies, specialized service providers, as well as associated with their activities nonprofit organizations and institutions in certain areas

competitive, but at the same time, complementary to each other. It clusters create the critical mass necessary for competitive success in certain areas [16]. Therefore one of the tasks in increasing the competitiveness of the region is to identify potential clustering region [10].

Writers like S.I. Sokolenko V.G. Pidvysotsk, K.S. Babanov, A.G. Shakhnazarov share the belief Yermishin A.V. and V.V. Merkuhova and propose to apply a part of the competitiveness of the region block parameters reflecting the availability and performance of clusters.

For tourist regions, including European, American, African, Asia-Pacific, Middle East, these approaches can identify multifaceted nature of competition, which leads to a wide range of approaches and indicators for assessing the competitiveness of regions. In the study, the main approaches proposed by scientists, were combined into six groups: an approach based on employment options, an approach based on the use of socio-economic development, an approach based on the factors shaping regional competitiveness, quality control approach, software targeted approach, cluster approach. Thus, the study found that diversity driven by different objectives set during evaluation.

Conclusion. The study found that "the dogma of dimensionality" served as the basis for most methods of rating assessments, which are based on assessment of the economic category number one, folding set of indicators into a single integral. The results show that integrated approaches provide the opportunity to assess the contribution of tourism competitiveness and image of the region, other approaches to assess the competitiveness within the region.

References

1. 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.
2. Тарасова О. О. Інтегральні оцінки визначення конкурентоспроможності регіону / О. О. Тарасова // Прометей. Регіональний зб. наук. праць з економіки. Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 3. - Донецьк, 2006. – С. 52–55.
3. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов [Электронный ресурс] / [Смирнов С. Н., Симачев Ю. В., Засимова Л. С., Чулок А. А.]. – Режим доступа к статье : https://www.hse.ru/data/2010/05/04/.../WP1_2005_06.pdf.
4. Ковальська Л. Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіонів держави [Електронний ресурс] / Л. Л. Ковальська // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка» : зб. наук. праць. – [Редкол. : відп. ред. д.е.н., проф. З. В. Герасимчук]. – Луцький національний технічний університет. – Випуск 5 (17). – Ч. 2. – Луцьк, 2008. – 360 с. – Режим доступу до журн. : http://www.nbuu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En/RE/2008_5_2/index.html.
5. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность : учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика». – 2005. – 504 с.
6. Удачина М. Конкурентоспособность: География роста [Электронный ресурс] / М. Удачина // Ведомости. – 2008. – № 195 (2217). – Режим доступа к журн. : <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/10/15/164792>.
7. Землянская И. А. Конкурентоспособность регионов [Электронный ресурс] / И. А. Землянская // Деловой Волгоград. – 2009. – № 5 (21). – Режим доступа к журн. : http://dv.in-s.ru/html/arxiv/_2009_god/nomer5_21/konkurentosposobnost_regionov.html.

8. Ушвицкий Л. И. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Л. И. Ушвицкий, В. Н. Парахина // Сб. науч. трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – № 1. – С. 15–21.
9. Підвисоцький В. Г. Методичні матеріали щодо визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності регіонів / В. Г. Підвисоцький. – К. : Леста, 2008. – 48 с.
10. Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания [Электронный ресурс] / Л. С. Шеховцева. – Режим доступа к статье : <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/03.shtml>.
11. Безугла В. О. Интегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України [Електронний ресурс] / В. О. Безугла. – Режим доступу до статті : http://eprints.ksame.kharkov.ua/1291/1/53-60_Безугла.pdf.
12. Клоцвог Ф. Н. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала российских регионов / Ф. Н. Клоцвог, И. А. Кушникова // Проблемы прогнозирования. – 1998. – № 2. – С. 23 – 24.
13. Комарова М. А. Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов / М. А. Комарова // Сб. науч. трудов Поволжской академии гос. службы им. М. А. Столыпина. – Саратов, 2007. – С. 22–25.
14. Ларина Н. И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н. И. Ларина, А. И. Макаева // ЭКО. – 2006. – № 10. – С. 19–20.
15. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. — М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
16. Ермишина А. В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс] / А.В.Ермишина. – Режим доступа к статье : <http://www.cfin.rumanagement/strategy/competitiveness.shtml>

В.М. Мацука, Осипенко К.В.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

У статті проаналізовано фактори впливу на туристичну привабливість регіону, компоненти туристичної привабливості регіон; систематизовано основні підходи, методи та показники оцінки конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, туристичний регіон, туристична привабливість регіону, методи оцінки конкурентних переваг.

УДК 303.4:351.863(477)(045)

Л.А. Кислова

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІАГНОСТИКИ І МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Статтю присвячено теоретичним аспектам дослідження діагностики та формуванню механізму забезпечення економічної безпеки країни. Обґрунтовано необхідність, в процесі моніторингу факторів, визначення негативних наслідків від впливу загроз національним інтересам країни в сфері економіки. Визначено умови моніторингу факторів, що викликають загрози економічній безпеці.

Ключові слова: економічна безпека, економічна загроза, економічна небезпека, система діагностики економічної безпеки країни, моніторинг економічної безпеки країни.

Постановка проблеми. Необхідною умовою успішної модернізації країни є забезпечення комплексної безпеки її розвитку. Це передбачає відтворення якісно нової системи національної безпеки, здатної враховувати та реагувати на нові внутрішні й зовнішні виклики. Сучасна держава має швидко знаходити відповіді на екологічні й техногенні ризики, загрози фінансовій, економічній, соціальній безпеці, разом з іншими країнами брати активну участь у створенні безпечного міжнародного середовища у регіональному та глобальному вимірах. Між тим для вироблення адекватних напрямів, пріоритетів й інструментів відновлення стійкого економічного зростання необхідно постійне відстеження особливостей розвитку депресивних процесів та реакції економіки на позитивні імпульси, що формуються на зовнішніх і внутрішніх ринках за рахунок напрямів удосконалення методик економічної діагностики та організації моніторингу соціально-економічної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами діагностики економічної безпеки, активно займалися як вітчизняні, так і зарубіжні учені. Ці проблеми відображені в працях Н. Агафопова, У. Айзарда, Н. Баранського, Т. Безгрошевих, А. Гранберга, В. Грішина, Р. Ефімової, В. Ільїна, О. Ким, В. Кистанова, І. Кладченко, Н. Колосовського, В. Крісталлера, В. Лексина, А. Леша, О. Літовки, А. Малініна, Г. Паламаренко, Дж. Стрікланда, П. Друкера, Г. Мінцберга, М. Портера, Т. Райнера, Е. Сафонова, А. Ськопіна, М. Степанова, А.Чеботарева, Е. Шарафанової, А. Швецова, А. Шилова та інших.

Проте, незважаючи на значний обсяг досліджень з питань проведення моніторингу соціально-економічного розвитку країни, невирішеними залишаються багато аспектів першочергових проблем. Одним із них залишилося найважливіше питання побудови комплексних систем діагностики економічної безпеки, що мають як уніфіковані, так й індивідуальні риси.

Мета статті. Особливої уваги потребує визначення основних концептуальних положень щодо організації діагностики та моніторингу економічної безпеки країни, в основі яких, безумовно, лежать основні принципи і фактори її забезпечення, що і є метою цієї роботи.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Нестабільність зовнішнього середовища, вплив світової фінансової кризи, жорстка конкуренція обумовили суттєве погіршення макроекономічних показників та зниження національної безпеки України. Економічна безпека є однією з передумов національної безпеки, що передбачає спроможність протистояти внутрішнім і зовнішнім негативним чинникам, здатності забезпечити економічне зростання та сталий розвиток економіки України. Найважливіша функція держави – організація системи діагностики та моніторингу економічної безпеки.

Термін "діагностика" запозичений з медицини. Слово "діагноз" (відгрецького "diagnosis") означає розпізнавання, визначення, тобто процес дослідження об'єкта діагнозу з метою одержання результату — діагнозу — висновку про стан об'єкта.

Об'єктом діагностики можуть бути: підприємство в цілому як виробничо-економічна система, її елементи; функціонування окремих підрозділів, виробничі функції, види діяльності, та ін.

Під діагностикою ми будемо розуміти певний набір методичних розробок, який дозволяє на ранніх стадіях визначити кризові ситуації, оцінити ступінь їх загрози та фактори, що їх викликали.

Діагностика економічної безпеки - це оцінка соціально-економічної ситуації в країні з позиції економічної безпеки та рівня загроз національним інтересам України в економіці. Діагностика економічної безпеки повинна дати відповіді на питання: які сфери економіки знаходяться в небезпечній зоні? яка глибина входження в цю небезпечну зону? де і за якими індикаторами найбільш сильно діють загрози національним інтересам країни в економіці?

Діагностика економічної безпеки здійснюється в ході моніторингу загроз національним інтересам країни в сфері економіки, тобто в ході аналізу динаміки соціально-економічного розвитку України з позиції економічної безпеки.

Моніторинг соціально-економічного розвитку країни є спеціально організована, постійно діюча система статистичної звітності, збору й аналізу статистичної інформації про соціально-економічний розвиток держави та регіонів, проведення додаткових інформаційно-аналітичних обстежень і оцінки стану, тенденцій розвитку загальнонаціональних і конкретних регіональних соціально-економічних проблем. Головне завдання моніторингу – створення надійної й об'єктивної основи для вироблення державної соціально-економічної політики і визначення її пріоритетів для вживання заходів селективної підтримки тих або інших територій, адекватних виявлених у ході моніторингу суті конкретних регіональних соціально-економічних проблем.

На сьогоднішній день використовуються різні схеми моніторингу, орієнтовані на різні сфери розвитку: моніторинг демографічної ситуації, моніторинг життєвого рівня населення тощо. Моніторинг повинен забезпечити умови для реалізації конкретних заходів дії щодо відношення до проблемних організацій замість загального підходу, що практикується, пов'язаного з констатацією ситуації, що склалася, а також повинен попередити можливість виникнення соціальних, економічних, екологічних загроз.

Саме в процесі моніторингу виявляються зміни, що відбулися на рівні економічної безпеки країни, у сфері економіки, в яких найбільш сильна дія загроз національним інтересам України, причини та фактори, що визначили ці загрози.

Моніторинг факторів, що визначають загрози економічній безпеці, як оперативна інформаційно-аналітична система спостережень за динамікою показників безпеки має особливе значення для стану української економіки за наявності серйозних макроекономічних і міжгалузевих диспропорцій і досить сильній рухливості і нестійкості соціально-економічних індикаторів. Моніторинг факторів, що визначають загрози економічній безпеці країни, являє собою діагностику та виявлення негативних, а часом і кризових явищ у тій чи іншій сфері економіки. У ході моніторингу цих факторів важливо не тільки фіксувати загрози що вже з'явилися, а й виявляти і діагностувати найбільш вірогідні загрози, які можуть з'явитися в майбутньому.

Таким чином, моніторинг факторів, що визначають загрози економічній безпеці України, - основа всієї подальшої роботи з формування заходів для запобігання та подолання цих загроз. Він повинен стати постійним елементом аналізу коротко-та середньострокового прогнозування та розробки довгострокової державної стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Моніторинг факторів, що визначають загрози економічній безпеці, здійснюється насамперед при підготовці аналітичних матеріалів та документів щодо соціально-економічного розвитку країни. Він повинен проводитися і на передпрогнозній стадії для вироблення стратегічних напрямів державної політики, що забезпечує безпеку України в сфері економіки. Але проблеми економічної безпеки, так само як і при щоквартальній аналітичній роботі, спеціально не завжди виділяються. Розробка на передпрогнозній стадії стратегічних напрямів державної політики, що забезпечує безпеку Україні, вимагає виділення моніторингу факторів, що визначають загрози

економічній безпеці, в окремий етап роботи.

Здійснення моніторингу цих факторів як найважливішого етапу розробки та реалізації стратегічних напрямів державної політики, забезпечує безпеку України в галузі економіки, вимагає певного методичного та організаційного забезпечення.

Методичне забезпечення моніторингу факторів полягає в тому, що він здійснюється шляхом оперування індикаторами, які використовуються при звичайному аналізі соціально-економічного розвитку країни. Оцінити стан соціально-економічної ситуації можливо, використовуючи сучасні методи організації моніторингу соціально-економічних процесів. Разом з тим існують деякі методичні правила оперування при моніторингу економічної безпеки індикаторами соціально-економічного розвитку країни. Розрізняють: економічні, соціальні, фінансові індикатори. Серед них: темпи інфляції; рівень, якість і тривалість життя; рівень безробіття; рівень депопуляції; обсяг грошової маси; розмір золотовалютних резервів; обсяг тіньової економіки; валовий енергетична залежність; валовий внутрішній продукт; економічне зростання; дефіцит бюджету; державний борг; інтегрованість у світову економіку; сальдо експорту-імпорту.

Для економічної безпеки важливе значення мають не стільки самі показники, скільки їхні граничні значення. Граничні значення — це граничні величини, недотримання яких перешкоджає нормальному розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій у сфері економічної безпеки. Важливо підкреслити, що найвищий рівень безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників перебуває в певних допустимих межах і має свої граничні значення.

Ознакою порогового значення індикатора є момент втрати відповідним економічним процесом функцій, що відводяться йому у відтворювальній системі. Наприклад, діапазон зміни валютного курсу має забезпечувати виконання ним функцій регулювання зовнішньоторговельного сальдо; величина позичкового процента має бути достатньою для насичення транзакційного попиту на гроші та переходу на ділянку попиту на "довгі гроші", а розмір грошової маси повинен бути достатнім для обслуговування нею господарських оборотів; величина і структура податкового навантаження мають забезпечувати виконання податками стимулюючої і регулюючої функцій тощо.

Динамічність конкретних порогових величин індикаторів економічної безпеки породжує значні труднощі для їхнього визначення, тому вони навряд чи можуть бути визначеними на певний тривалий термін, тим більше — запозичені з досвіду інших країн світу. Перш за все повинна бути дотримана порівнянність даних при порівнянні показників на початок і кінець звітного та прогнозованого періодів, а також при зіставленні фактичних або прогнозних даних з кількісними параметрами порогових значень економічної безпеки. Особливо повинна бути забезпечена порівнянність даних у вартісному (ціновому) вираженні. Тут для моніторингу факторів краще оперувати даними в порівнянних цінах із застосуванням індексів-дефляторів.

Проблема ціннісного порівняння найбільш важлива при аналізі структурних змін. Справа в тому, що різного роду показники структури (ВВП, промисловості і т.д.) у вартісному вираженні розробляються і публікуються Держкомстатом України зазвичай на базі поточних цін. Проте в умовах інфляції зміни цін по різним складовим вартісної структури йдуть різними темпами. Тому структурні зрушення можуть йти в результаті не тільки реальних змін в даній структурі, а й різної зміни цін за окремими структурними елементами. Тому при аналізі структурних змін необхідно приведення структур об'ємних показників за різні періоди до порівняльних цін.

Важливим є визначення збитку від дії загроз економічній безпеці. Збиток від кожної загрози економічній безпеці може проявлятися в самих різних явищах, які часто не можуть бути виражені в чітких кількісних параметрах. Тому не слід жорстко регламентувати методи кількісного визначення цієї шкоди. Крім того, вельми сильно шкода та її характер розрізняються за різними сферами економіки: у різних галузях реального сектора, соціальной сфері, грошовій сфері, сфері зовнішньоекономічної діяльності і т.д. Збиток від дії загроз економічній безпеці може:

- мати кількісну оцінку за деякими формами прояву, і тоді необхідно його розрахувати;
- не мати кількісної оцінки, і тоді необхідно його якісний опис.

Соціально-економічна ситуація в Україні на сучасному етапі визначає дію багатьох загроз економічній безпеці країни, що викликають серйозні негативні наслідки. Фінансових ресурсів, на які буде розраховувати держава в найближчій перспективі, буде явно недостатньо для того, щоб подолати всі загрози або компенсувати викликані ними негативні наслідки.

Таким чином, виникає задача визначення першочерговості та пріоритетності подолання найбільш гострих ймовірних загроз економічній безпеці. Головними критеріями для визначення пріоритетності і черговості повинні бути масштаби негативних наслідків від тих чи інших загроз економічній безпеці та терміни їх настання. Тому необхідно розподілити всі загрози економічної безпеки за масштабами негативних наслідків і термінами їх настання. Досить часто негативні наслідки від загроз економічної безпеки піддаються тільки якісній оцінці. Тому для їх визначення слід використовувати експертні оцінки.

Розглянемо можливості, ранжирування загроз економічній безпеці в соціальной сфері. Особливу значимість у забезпеченні національної безпеки має загроза підвищення частки бідного населення і його диференціації по доходах до позначки, що порушує соціальну суспільну злагоду. Негативні наслідки цієї загрози економічній безпеці – ймовірність великих соціальних конфліктів, а також депопуляція населення, криміналізація суспільства, наркоманія, проституція і т.д.

Навряд чи можна розробити єдиний сумарний вимірювач всіх негативних наслідків. Разом з тим їх масштаби від цієї загрози економічній безпеці в соціальной сфері явно слід віднести до розряду особливо великих. Власне, на даному етапі це загроза економічної безпеки, збиток від якої носить глобальний характер. Що стосується строків настання цієї загрози, то, суспільство вже зіткнулося з нею. Бідність породжує злочинність, наркоманію, безпритульність у все більших масштабах. Вона вкрай негативно впливає на демографічну ситуацію. Українське суспільство опосійно живе в стані соціальной напруженості і під загрозою виникнення небезпечних соціальних конфліктів. Таким чином, подолання загрози економічної безпеки в соціальной сфері має бути першочерговим завданням.

Це основна загроза економічної безпеки в соціальной сфері, яка практично об'єднує всі інші загрози в ній і негативні наслідки від їх настання. Разом з тим необхідно в рамках механізму захисту національних інтересів країни у сфері економіки забезпечити захист від інших загроз економічній безпеці в соціальной сфері. Це насамперед загроза зростання безробіття, слідство якої підвищення частки бідного населення і посилення соціальной напруженості в суспільстві. Іншими словами, зростання безробіття збільшує наслідки головної загрози економічної безпеки в соціальной сфері - підвищення частки бідного населення та диференціації населення за доходами. Тому масштаби негативних наслідків від зростання безробіття, безумовно, менші, ніж від розглянутої вище головної загрози економічної безпеки в соціальной сфері.

У перспективі цілком ймовірно загострення такої загрози, як невинуватена диференціація населення за ступенем доступності до послуг охорони здоров'я, освіти і ЖКГ. Ця загроза економічної безпеки в соціальній сфері, так само як і загроза зростання безробіття, посилює негативні наслідки від високої частки бідного населення і є їх складовою частиною. При всій важливості наслідків від посилення диференціації ступеня доступності для населення послуг охорони здоров'я, освіти та ЖКГ масштаб цих наслідків поки, безумовно, менше масштабів наслідків від двох попередніх загроз економічній безпеці в соціальній сфері, і його поки не можна віднести до категорії великих. Терміни настання наслідків від цієї загрози залежать безпосередньо від термінів здійснення реформ в даних галузях соціальної сфери.

Складніше з такою загрозою економічній безпеці в соціальній сфері, як гальмування у розвитку середнього класу. Наслідки від цього масштабні. По суті справи це буде означати неможливість переходу від незахищених груп населення в більш забезпечені соціальні групи і в результаті суттєве гальмування всього соціально-економічного розвитку країни. Умовно ці наслідки можна віднести до особливо великих, однак вони можуть позначитися далеко не відразу.

Таке ранжирування загроз економічній безпеці дає уявлення про першочерговість та пріоритетності їх подолання і може бути використане у постійно діючому механізмі захисту національних інтересів в країні в сфері економіки.

Важливо, щоб результати моніторингу факторів, що викликають загрози економічній безпеці, знайшли відображення в документі, що став об'єктом розгляду органами виконавчої влади та Урядом України та визначення заходів щодо подолання та зниження рівня загроз національним інтересам України в галузі економіки. Необхідно викласти принципові положення, що стосуються важливості проблем економічної безпеки та моніторингу факторів. Причини цього - прискорення глобалізації світогосподарських зв'язків, посилення конкуренції на світових ринках, нестійкість економічного зростання, висока частка бідного населення та інші негативні процеси та явища у соціально-економічному розвитку країни. На основі аналізу соціально-економічного розвитку за звітний період необхідно дати оцінку ймовірної дії факторів, що визначили загрози економічній безпеці країни в майбутньому. Слід також визначити сфери застосування результатів моніторингу цих факторів, серед яких:

- розробка довгострокової державної соціально-економічної політики;
- вироблення стратегічних напрямів державної політики, що забезпечує безпеку України в галузі економіки, наперед прогностичній стадії і при підготовці коротко-і середньострокових прогнозів соціально-економічного розвитку країни;
- розробка коротко-і довгострокових прогнозів соціально-економічного розвитку країни;
- розробка державного бюджету країни;
- підготовка найважливіших рішень з економічних, фінансових і господарських питань.

Висновки. Таким чином, моніторингу факторів, що визначають загрози економічній безпеці, повинні піддаватися не тільки звітні, а й прогностичні показники. Іншими словами, в процесі прогнозування повинен здійснюватись моніторинг цих факторів. Важливо, щоб моніторинг факторів застосовується при підготовці найважливіших рішень з економічних, фінансових і господарських питань. При підготовці цих рішень необхідний аналіз рівня загроз економічній безпеці факторів, що їх визначили, до прийняття цих рішень і очікуваної зміни цих загроз і факторів після прийняття рішень. Такий моніторинг має бути важливим обґрунтуванням необхідності прийняття економічних рішень.

Це означає, що першочерговими завданнями держави повинні стати розвиток людини, підвищення якості і рівня життя населення, які повинні бути покладені в основу формування стратегії України в умовах соціально-орієнтованої економіки.

Список використаної літератури

1. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: монография / Г. А. Андрощук, П. П. Драйнев. – К.: Инюре, 2000. – 400 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія/ О.І.Барановський– К.: Фенікс, 1999 – 338 с.
3. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика / О. Г. Дмитриева-СПб.:Изд-воСПБУЭФ, 1999.–90 с.
4. Макара О. В. Організація моніторингу соціально-економічного розвитку країни /О. В. Макара// ВісникХмельницького національного університету– Хмельницьк, 2009 – № 5 – С.26 – 30
5. Користін О.Є. Економічна безпека: навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В.Герасименко. К.: КНУВС, 2010. – 368 с.
6. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. :НІСД, 2010. – 288 с.
7. Экономическая безопасность России. Общий курс:Учебник / Под ред.В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

L. Kyslova

BASIS OF DIAGNOSIS AND MONITORING OF ECONOMIC SAFETY

This article is devoted to the theoretical aspects of the study and diagnosis of the formation mechanism of the economic safety of the country. The necessity, in order to monitor the factors determining the negative effects from exposure to threats to national interests in the economy. The conditions for monitoring the factors that cause a threat to economic security.

Keywords: economic safety, economic threat, economic risk, system diagnostics economic safety, economic safety monitoring.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 339.9.012(045)

О.В. Булатова

ПРОСТОРОВІ ЗРУШЕННЯ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню якісно нових ознак формування та розвитку регіоналізації в контексті глобального розвитку. Особливу увагу приділено Охарактеризовано аналізу проросторових зрушень у світовому господарстві в умовах зростання глобальної регіоналізації.

Ключові слова: глобальна регіоналізація, глобальна інтеграція, міжнародна мікроінтеграція, внутрішньорегіональна торгівля

Глобальна економічна взаємозалежність створює відповідні стимули для розвитку міжнародного співробітництва, поглиблення регіональної інтеграції. Дослідженню особливостей формування та розвитку регіоналізації в контексті глобального розвитку присвячено значне місце в економічних дослідженнях як вітчизняних, так і іноземних вчених–економістів [1-8]. Оскільки процеси регіоналізації не тільки посилюються в сучасній світовій практиці, а й набувають якісно нових ознак потребують подальшого дослідження просторові зрушення, які відбуваються в світовому господарстві в умовах зростання глобальної регіоналізації.

Світовий ринок в умовах розвитку глобальної інтеграції характеризується високими темпами зростання, що свідчить про поглиблення міжнародного розподілу праці, зростання взаємозалежності країн світу. На позитивну динаміку розвитку регіональної інтеграційної взаємодії впливає розширення міждержавного співробітництва як на засадах міжнародної макроінтеграції (оскільки через збільшення відкритості національних економік забезпечується вирішення внутрішніх соціально-економічних проблем розвитку), так і на основі міжнародної мікроінтеграції (яку забезпечують основні суб'єкти світової економіки – транснаціональні компанії). Чим сильніше внутрішні зв'язки суспільства, тим вищий ступінь його консолідації, тим успішніше суспільство використовує переваги інтеграційних зв'язків й адаптується до умов глобального ринку.

Поглиблення відкритості національних економік внаслідок розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин, збільшення обсягів міжнародного товарообміну, міграції капіталу через посилення транснаціоналізації приводять до розгортання глобальної конкуренції міжнародних регіонів, а від так, вплив процесів регіоналізації на світову економічну динаміку й надалі буде посилюватись. За період з 1980 року питома вага регіональних об'єднань, які сформовано в рамках основних регіонів тріади, у світовому ВВП збільшилась з 66,0% до 68,9% (на початок 2012 року). Одночасно відбувається й зростання відкритості інтеграційних об'єднань: з 27,6% до 39,8% для ЕУ, з 10,7% до 29,6% для АРТА, з 39,3% до 63,8% для АСЕАН [9].

Обсяг виробництва товарів і послуг інтеграційними об'єднаннями світу у абсолютному вимірі характеризуються тенденцією до зростання, хоча відносні показники, що характеризують зміну питомої ваги конкретних інтеграційних об'єднань, дещо відрізняються. Трохи більше половини світового ВВП виробляється двома найпотужнішими інтеграційними об'єднаннями світу – НАФТА та ЕУ, хоча

зростання економічного потенціалу країн, що розвиваються, поступово зменшує їх внесок у світове виробництво. Питома вага NAFTA у світовому ВВП поступово скорочується і досягла на початок 2012 року 25,8%, хоча у 2000 році вона складала більш, ніж третину світового ВВП. Аналогічна тенденція спостерігається й у виробництві ВВП Євросоюзом, доля якого у світовому ВВП становить фактично чверть всього обсягу. Незважаючи на те, що зростання ВВП EU за останні тридцять років збільшилось в абсолютному вимірі майже в 4,6 рази (з 3,8 трлн.дол. у 1980 році до 17,6 трлн.дол. у 2011 році), його питома вага у світовому ВВП зменшується (відповідно, з 31,8% до 25,2%).

Обсяг регіонального виробництва товарів і послуг країн інтеграційних об'єднань, які створено за участю менш розвинених країн – АРТА, ASEAN, навпаки, характеризується позитивною динамікою як в абсолютних, так і у відносних показниках. Їх спільна питома вага у світовому виробництві за останні тридцять років збільшилась майже в три рази і становить на початок 2012 року 17,9% світового ВВП. Протягом цього періоду темпи зростання АРТА, ASEAN склали, відповідно 8,7%, 5,4%, в той час як в країнах NAFTA – 1,8%, EU – 1,6%, а в цілому зростання світового ВВП за цей період становило 2,8%. Динаміка темпів зростання ВВП всіх інтеграційних об'єднань, виявилася чутливою до змін світової кон'юнктури (про що свідчать темпи падіння ВВП у 1998 році по країнах ASEAN внаслідок дії фінансової кризи 1997-1998 років). У 2009 році падіння спостерігалось по всіх об'єднаннях, що викликано впливом світової кризи, хоча в АРТА та ASEAN скорочення ВВП не мало від'ємного значення, в той час як в NAFTA та EU падіння виявилось вдвічі більшим, ніж загальносвітове скорочення.

Дослідження процесів регіоналізації доводять, що вони мають емпіричний характер, саме потоки товарів, ресурсів впливають на формування відносно цілісного регіону. Динамічними ознаками розвитку регіоналізації світового господарства є збільшення питомої ваги інтеграційних об'єднань у світовій торгівлі (в тому числі і через розширення внутрішньорегіональної торгівлі в межах самого угруповання), що стимулює стале зростання ВВП об'єднання, збільшення його питомої ваги у світовому ВВП. У загальному обсязі світового експорту питома вага найбільших об'єднань світу також за тридцять років посилилась і становить 67,7% (для порівняння, у 1980 році вона складала 62,7%), в тому числі EU – 33,1%, АРТА – 15,3%, NAFTA – 12,5%, ASEAN - 6,8% [9].

Розширення експорту країн, що розвиваються, призвело до поступового зменшення у світовому експорті питомої ваги інтеграційних об'єднань, до складу яких входять розвинені країни. За останні тридцять років питома вага країн EU у загальносвітовому експорті скоротилась з 41,5% до 33,1%, NAFTA, відповідно, з 15,3% до 12,5%. Незважаючи на це, на їхню долю все ж таки припадає майже половина світового експорту (46,5%). В той же час у 6,7 разів зросла питома вага експорту АРТА в загальносвітовому експорті (перш за все через стрімкий розвиток експорту Китаю), у 1,9 рази зріз за цей період експорт ASEAN.

Посилення регіоналізації у світовому господарстві знайшло своє втілення і в напрямках зовнішньої торгівлі. Зовнішню торгівлю країн, що формують інтеграційні об'єднання, можна розподілити на два напрями: внутрішньорегіональна торгівля, яка (відповідно до типу укладених регіональних торговельних угод) має більш лібералізовані умови товарообмінних операцій, і позарегіональна торгівля з країнами, які не входять в коло учасників угруповання. У розвитку інтеграційних процесів спостерігається зростання інтенсивності торгівлі, що знаходить своє практичне підтвердження постійно зростаючим обсягом торговельних потоків в межах регіонів.

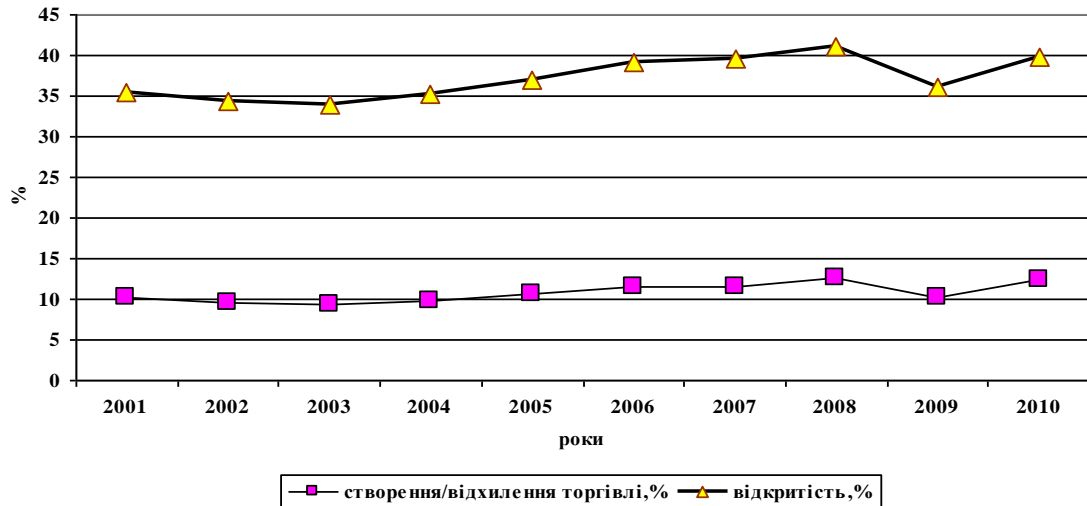
Значна частина зовнішньоторговельного обігу країн, які залучено до процесів інтеграційної взаємодії, припадає саме на внутрішньорегіональну торгівлю. Найвищі обсяги внутрішньорегіональної торгівлі припадає на інтеграційні об'єднання, які визначають основні регіони тріади світової економіки. В Європейському Союзі частка внутрішнього експорту між країнами-членами становить 67,2%, а взагалі на взаємну торгівлю між європейськими країнами припадає 71% торгівлі. Для NAFTA експорт товарів між країнами – учасницями становить 48,7% від загального обсягу експорту країн, що входять до цього інтеграційного угруповання. В інтеграційних об'єднаннях, до яких входять країни з меншим рівнем економічного розвитку, показник внутрішньорегіональної торгівлі безпосередньо всередині об'єднання є меншим: для країн ASEAN зазначений показник становить 24,3%, АРТА – 12,1% [10,с.54-55].

Динамічні зміни в розвитку міжрегіональних торговельних зв'язків доводять: темпи розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є вищими порівняно з темпами розвитку міжрегіональної торгівлі. Найвищі темпи зростання торгівлі спостерігаються між країнами азійсько-тихоокеанського регіону, їх взаємні поставки становлять 52,6% торгівлі регіону. Швидкий розвиток внутрішньо-регіональної торгівлі спостерігається і серед країн Латинської Америки, на її долю припадає майже третина від загального зовнішньоторговельного обігу. Поступово зростає внутрішньорегіональна торгівля і серед африканських країн, хоча їх частка доля в загальному обсязі торгівля складає лише 12% [11,с.12-13].

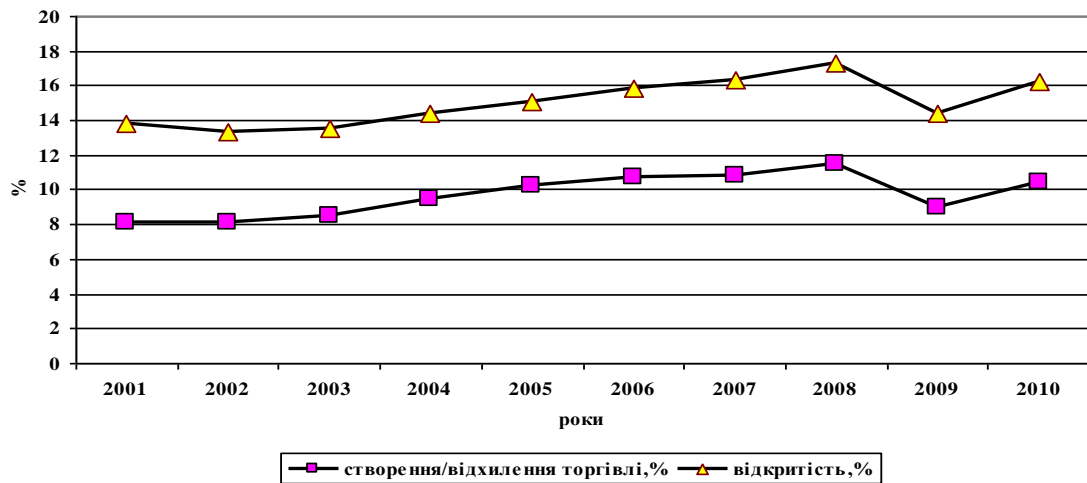
Важливим фактором впливу на рівень розвитку внутрішньорегіональної торгівлі є економічний потенціал країн-інтегрантів. Залишаючись провідним експортером світу, США (за даними 2010 року сукупний експорт країни становив 1,277 млрд.дол., що складало 8,4% від загальносвітового експорту) забезпечує й високий обсяг внутрішньорегіонального товарообігу в межах інтеграційного об'єднання NAFTA. Аналогічною є й ситуація з країнами EU, що залишають провідними експортерами світової економіки. Таким чином, якщо до інтеграційного об'єднання входять країни, які є провідними експортерами на світовому ринку, то і рівень внутрішньорегіональних торговельних операцій в об'єднанні буде, (порівняно з іншими угрупованнями) значно вищим.

Використання тільки показника питомої ваги внутрішньорегіональної торгівлі для оцінки розвитку інтеграційних процесів є недостатнім, оскільки він є недостатньо інформативним з точки зору оцінки динамічних і структурних змін у розвитку торговельно-економічної інтеграції. Зменшення митних обмежень, що пов'язано зі створенням інтеграційного об'єднання, сприяє пожвавленню торгівлі між країнами-членами. Додаткові торговельні потоки створюють можливість більш ефективно використовувати ресурси, у тому числі через скорочення нерационального виробництва. Серед суттєвих загроз слід виділити можливість виникнення відхилення торгівлі внаслідок створення преференцій щодо країн-партнерів по інтеграційному блоку та відповідно їх відсутності стосовно всіх позарегіональних виробників. Відтак, ефект впливу регіонального об'єднання на розвиток країн, що його утворили, залежатиме одночасно від двох факторів – переваг створення торгівлі та їх балансу з ефектом відхилення торгівлі.

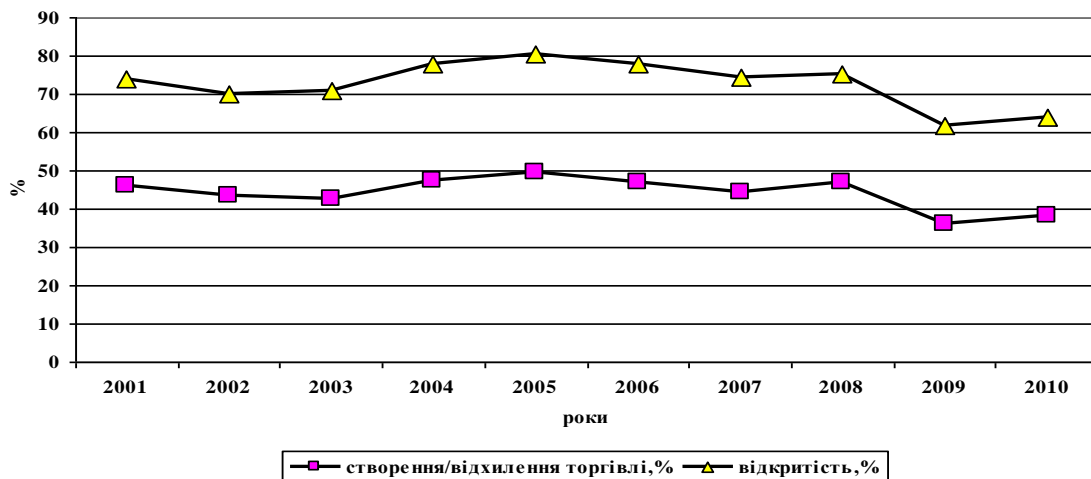
Ступінь відкритості, який пов'язаний з розвитком інтеграції, оцінюється через відношення усереднених показників зовнішньої торгівлі до ВВП, яке створюється об'єднанням. Відкритість економіки спостерігається по всіх інтеграційних об'єднаннях світу, однак це автоматично не означає виникнення ефекту створення торгівлі. Доводить це розрахунок питомої ваги обсягів позарегіонального імпорту у структурі ВВП об'єднання. За останні десять років розвиток, спостерігається в EU, NAFTA, як це наочно демонструє рис.1



а) EU



б) NAFTA



в) ASEAN

Рис.1 Динаміка показників відкритості та ефекту створення/відхилення торгівлі

Примітка. Розраховано та складено автором на підставі аналізу джерела [9]

При зростанні загально регіонального експорту EU в 2,1 рази, відкритість економіки посилилась з 35,5% до 39,8%. Ефект створення торгівлі підтверджує зростання частки імпорту у ВВП об'єднання з країн, що не входять до EU, яка за цей період зросла з 10,2 до 12,3% (позарегіональний імпорт зріс до 1990,9 млн.дол.).

Аналогічна ситуація спостерігається й в NAFTA, експорт якої збільшився в 1,7 рази, у тому числі в 1,5 рази збільшилися обсяги внутрішньорегіонального експорту. Відкритість NAFTA посилилась з 13,8% до 16,2% (тут слід звернути увагу, що цей показник є значно нижчим за рівень загальносвітової відкритості, що пояснюється високим рівнем ВВП США, який становить 23,4% від загальносвітового ВВП). За цей період посилюється й ефект створення торгівлі з 8,1% до 10,4% (поза регіональний імпорт зріс до 1782 млн.дол.).

Інша ситуація спостерігається в ASEAN, де рівень експорту протягом 2000-2010 років зріс в 2,7 рази (в тому числі внутрішньорегіональний – в 3,1 рази), однак рівень високої відкритості поступово знижується (з 74,1% до 63,8%), поряд зі зниженням долі поза регіонального імпорту в структурі ВВП (з 46,2% до 38,4%). Пояснення цього пов'язане із впливом загальної лібералізації, яку проводять в односторонньому порядку країни об'єднання, ефект від якої є більшим, порівняно з ефектом, який виникає внаслідок отримання преференцій в рамках блока.

Справді, останні дослідження доводять, що зниження тарифів відіграло важливу роль у розвитку регіональної інтеграції країн ASEAN [12]. Рівень тарифів становить в Філіппінах, Малайзії 4,54% (а на початку 1990-х вони становили відповідно 23,15% та 10,62%), в Індонезії 2,87%. Сінгапур, який забезпечує 32,6% всього імпорту об'єднання взагалі відмовився від тарифів [9].

Важливим індикатором достатності взаємної торгівлі країн є індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі. Для оцінки впливу процесу створення інтеграційного об'єднання на інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі, з метою розрахунку було порівняно зміни, які відбулися за п'ять років функціонування основних інтеграційних об'єднань світової економіки порівняно з показниками, що характеризували діяльність країн цих об'єднань за рік до їх створення. Значення показника індексу, яке перевищує 1 (у цю групу попали практично всі інтеграційні об'єднання, що аналізувались), свідчить про те, що взаємна торгівля країн об'єднання є достатньою, тобто ступінь концентрації торгівлі в межах інтеграційного об'єднання є вищим, у тому числі: для NAFTA – з 2,0 до 2,08; для ASEAN – з 3,14 до 3,82; EU – з 0,58 до 1,61 (для періоду, що відповідає останньому значному розширенню об'єднання у 2004 році) та з 1,19 до 1,27 (для періоду, що відповідає приєднанню до EU Великобританії, Данії та Ірландії). В групі країн, де значення показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі виявилось менш, ніж 1 (в цій групі виявилися об'єднання GCC (0,58) та EFTA (0,34)), показники взаємної торгівлі краї є недостатніми, що пояснюється високим рівнем експортної орієнтації цих інтеграційних об'єднань на європейський ринок в цілому. Проведені розрахунки фактично доводять, що для основної частини інтеграційних об'єднань вже за рік до їх створення значення показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі були більш, ніж 1, і є свідченням того, що взаємна торгівля країн мала відносно важливий характер і до створення інтеграційного формування. Через п'ять років розвитку і в подальшому інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі в рамках інтеграційних об'єднань посилюється.

Порівняння показників питомої внутрішньорегіонального експорту та його інтенсивності виявили ще один важливий момент. Найвищий рівень інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі демонструють не розвинені інтеграційні об'єднання, а ті, які сформовано країнами, що розвиваються. Пов'язано це з тим, що при розрахунку індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі враховується питома вага

країни у світовому експорті. З урахуванням того, що в світовому господарстві питома вага торгівлі більшості країн світу (це стосується в першу чергу країн, що розвиваються) є вкрай незначною, то і значення показника індексу внутрішньорегіональної торгівлі по деяким інтеграційним об'єднанням є значно більшим ніж 1. Саме цим й пояснюються високі показники індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі інтеграційних об'єднань, які створено за участю країн, що розвиваються (OECS, ECOWAS, ECCAS та ін.).

Для оцінки швидкості змін інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі порівняно з зовнішньою торгівлею інтеграційного об'єднання, розраховано індекс симетричної торговельної інтроверсії. Отримані розрахунки, свідчать, що протягом п'яти років індекс симетричної торговельної інтроверсії по більшості інтеграційних об'єднань також зріс, що є свідченням більш інтенсивного розвитку саме внутрішньорегіональної торгівлі порівняно з зовнішньою торгівлею за межі об'єднання. Індекс симетричної торгової інтроверсії може приймати значення від -1 до 1. Значення -1 вказує на відсутність торгівлі всередині регіону, 0 означає «географічну нейтральність», вказуючи на однакову значимість торгівлі всередині регіону та торгівлі з рештою світу. Фактично до стану нейтральності наближається лише ЕФТА, яка, як вже зазначалась органічно включена в загальний європейський ринок. Для віх інших інтеграційних об'єднань тяжіння до внутрішньорегіональної торгівлі є більшим, порівняно з позарегіональною торгівлею.

Взаємовигідна регіональна співпраця, у першу чергу в торговельно-економічній сфері, стає першим кроком інтеграційного зближення. Аналіз структурних змін у загальній сукупності та зіставленні їх у різні періоди часу дозволяє дослідити економічну динаміку розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. Структура внутрішньорегіонального експорту має першочергове значення для оцінки перспектив довгострокового розвитку не тільки країн світу, а й інтеграційних об'єднань, які вони утворюють у цілому. Визначним фактором є те, що частка продукції обробної промисловості перевищує у внутрішньорегіональній торгівлі частку інших груп товарів: для NAFTA питома вага цієї групи товарів у внутрішньорегіональному експорті становить 69,0%, для EU – 75,8%, ASEAN – 62,9%, MERCOSUR – 71,9%, ANCOM – 50,9% тому числі продукції машинобудування, для виробництва якої застосовувалась висококваліфікована робоча сила й сучасні технології, відповідно 43,2%, 34,7%, 40,3%, 44,0%, 11,3% [11,с.246-264].

Структура торговельно-економічних зв'язків має важливе значення для розвитку країн. Подальший розвиток якісної структури зовнішньої торгівлі країн буде сприяти довгостроковій динаміці їх зростання. Для оцінки ступеню вузькості експортного асортименту інтеграційного об'єднання, а також проведення порівняльного аналізу структури його експорту порівняно із структурою світового експорту, розраховано та проаналізовано індекси концентрації і диверсифікації. Аналіз динамічних змін індексів концентрації серед інтеграційних об'єднань за період 2000-2011 роки, виявив, що чим нижче є рівень розвитку країн, що утворили інтеграційне об'єднання, тим вище є значення показника індексу концентрації. Більш того, посилення його ваги фактично свідчить про низький рівень структурних реформ в економіках цих країн, за якими закріплюється моноспеціалізація на експорті сировинних товарів. Динаміка індексів концентрації експорту в регіональних інтеграційних об'єднаннях світу у 2000 та 2011 роках представлена на рис.2

Найнижчі показники індексів концентрації характеризують найбільш розвинуті інтеграційні об'єднання NAFTA – 0,08 та EU – 0,06. Досить розвинутою виявляється структура експорту й АРТА, в першу чергу за рахунок домінування в цьому об'єднанні Китаю, який забезпечує 10,4% світового експорту [10,с.12], індивідуальний індекс

концентрації країни становить 0,107. Аналогічна залежність від світового експортера, який формує експорт об'єднання, простежується і в Американській зоні вільної торгівлі (ФТАА), індекс концентрації для якої становить 0,08.

Найвищі показники індексу концентрації виявлено в Економічному співтоваристві центральноафриканських країн (ЕССАС) – 0,82, Економічному та валютному союзу країн Центральної Африки (СЕМАС) – 0,71, Економічному співтоваристві країн Західної Африки (ЕСОВАС) – 0,65, Раді зі співробітництва країн Перської затоки (GCC) – 0,57. Аналіз товарної структури країн, що утворили зазначені об'єднання підтвердив вузьку структуру їх експорту.

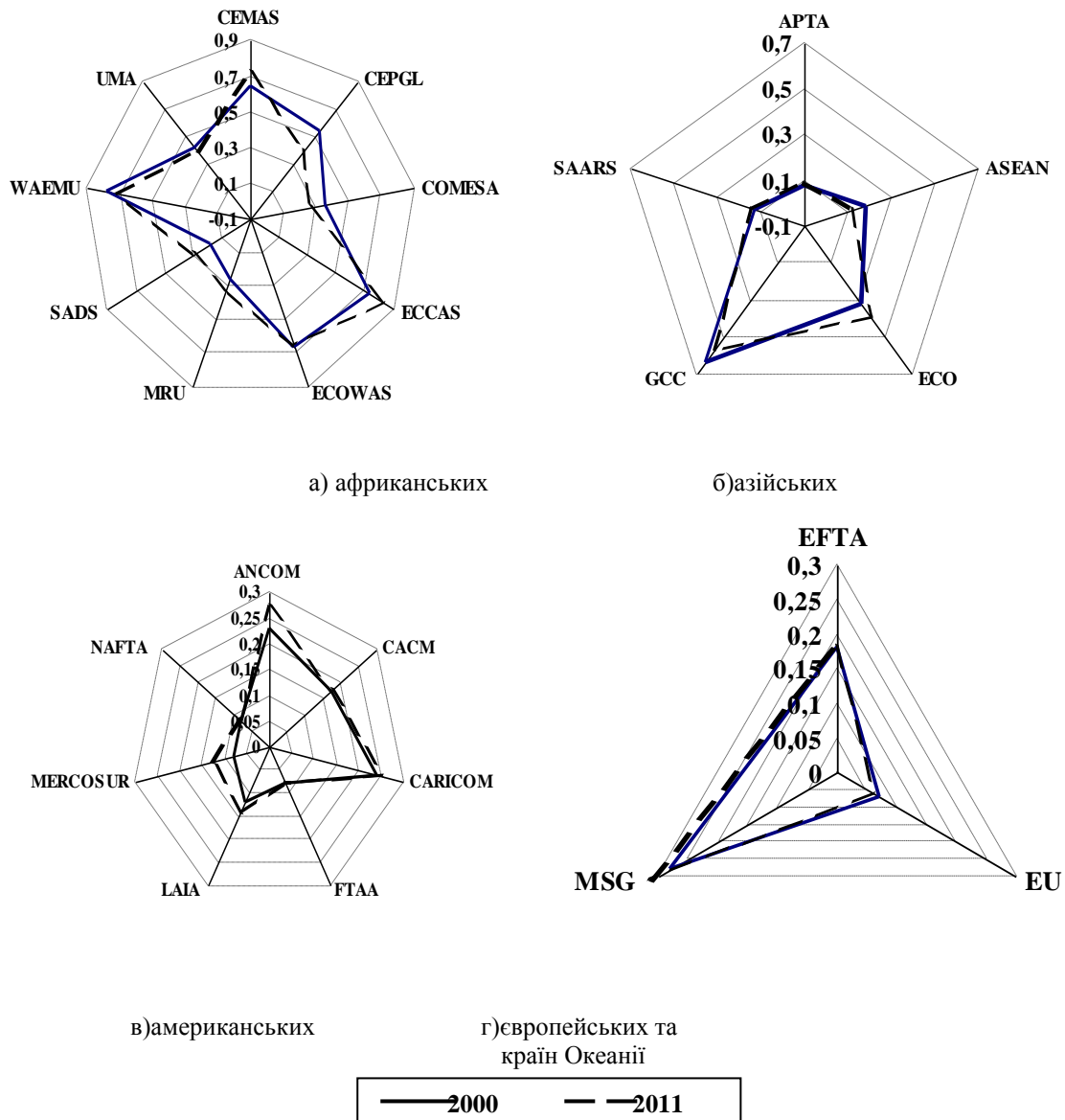


Рис.2. Індеси концентрації експорту в регіональних інтеграційних об'єднаннях світу у 2000 та 2011 роках

Примітка. Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [9]

Товарна структура експорту країн Економічного співтовариства центральноафриканських країн (ЕССАС) визначається домінуванням нафти та нафтопродуктів (які складають 96,8% товарного експорту Анголи, 84,5% Чада, 78,2%

Екваторіальної Гвінеї, 77,4% в Конго, 73,8% в Габоні, 33,6% в Камеруні); кави (56,6% в структурі експорту Бурунді), деревини та деревинних заготовель (37,0% експорту Центральноафриканської республіки), какао бобів (16,8% експорту Камеруну) і т.п. Оскільки Камерун, Центральноафриканська республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Габон визначають склад також Економічного та валютного союзу країн Центральної Африки (СЕМАС), то структура експорту цього інтеграційного об'єднання буде також визначатися тією ж сировиною. Аналогічно, моноструктура експорту спостерігається і в країнах Перської затоки, у товарній структурі експорту яких домінує торгівля нафтою та нафтопродуктами (в Саудівській Аравії – 74,1%, Кувейті – 70,8%, Омані – 50,6%, Катарі – 41,8%, Об'єднаних Арабських Еміратах – 41,3%, Бахрейн – 29,7%), тому й значення індексу концентрації для інтеграційного об'єднання, яке утворили ці країни – Ради зі співробітництва країн Перської затоки – буде високим.

Аналіз структурних зрушень в експорті інтеграційних об'єднань з точки зору відповідності диверсифікованій структурі світової торгівлі, який виконано за допомогою індексу диверсифікації, виявив суттєве відхилення від загальносвітової структури в експорті тих об'єднань, де низький рівень диверсифікації регіональної економіки. Чим вищим є рівень індустріалізації країни, тим більш диверсифікованим є її експортний «кошик» [13,с.73]. Порівняння індексів диверсифікації структури товарного експорту регіональних інтеграційних об'єднань у 2000 та 2011 роках представлено на рис.3.

Найнижчий рівень показника індексу диверсифікації демонструють два інтеграційних об'єднання, які створено за участю розвинутих країн: для NAFTA показник індексу диверсифікації становить – 0,2, для EU – 0,22, що зумовлено наступним. Оскільки саме розвинуті країни, які формують інтеграційне ядро цих інтеграційних об'єднань, безпосередньо впливають на формування структури світового експорту, то не випадково, що і структура експорту об'єднань, які створено за їхньою участю, наближається до структури загальносвітового експорту. Це цілком стосується й Американської зони вільної торгівлі, до складу якої входять США.

Серед інших інтеграційних об'єднань світу слід виділити азійські інтеграційні об'єднання, структура експорту яких поступово наближається до загальносвітової, слід відзначити ASEAN, для якого показник індексу диверсифікації становить 0,33 (проти 0,38 у 2000 році), АРТА, для якого цей індекс у 2011 році становив 0,36. На жаль, для всіх інших регіональних інтеграційних об'єднань є характерним досить значне відхилення від середньосвітової структури торгівлі, про що свідчать високі показники індексів диверсифікації.

Розширення торговельної взаємодії в інтеграційних об'єднаннях сприяє розвитку інвестиційної діяльності. Фактично інвестиції стають ключовим елементом економічного розвитку країн, які реалізують курс розвитку регіональної інтеграції [14,с139]. Саме тому інвестиційні угоди стали важливою складовою регіональних інтеграційних угод. Ефективне використання залучених прямих іноземних інвестицій сприяє реалізації спільних інвестиційних проектів, також спрямованих на розвиток регіональної інфраструктури, що сприяє поглибленню інтеграційних зв'язків в самому об'єднанні, розвитку диверсифікації економіки, проведенню структурних реформ тощо.

За останні тридцять років питома вага інтеграційних об'єднань регіонів тріади (EU, NAFTA, АРТА, ASEAN) зросла не тільки у загальносвітовому експорті товарів та послуг, посилюється їх вплив і в розподілі прямих іноземних інвестицій. Поглиблення конкурентної боротьби за залучення іноземних інвестицій, в тому числі з боку країн, що розвиваються, і які мають найвищі темпи економічного зростання у світовій економіці, вплинуло на те, що питома вага зазначених інтеграційних об'єднань в обсязі залучених інвестицій зменшується, хоча й складає понад 2/3 від загального обсягу. На

початок 2012 року з 1,524 млрд.дол. загального притоку світових прямих іноземних інвестицій на частку зазначених об'єднань припадає 64,7%, в тому числі EU – 27,6%, 18,9% – NAFTA, АРТА – 10,6%, ASEAN – 7,6% .

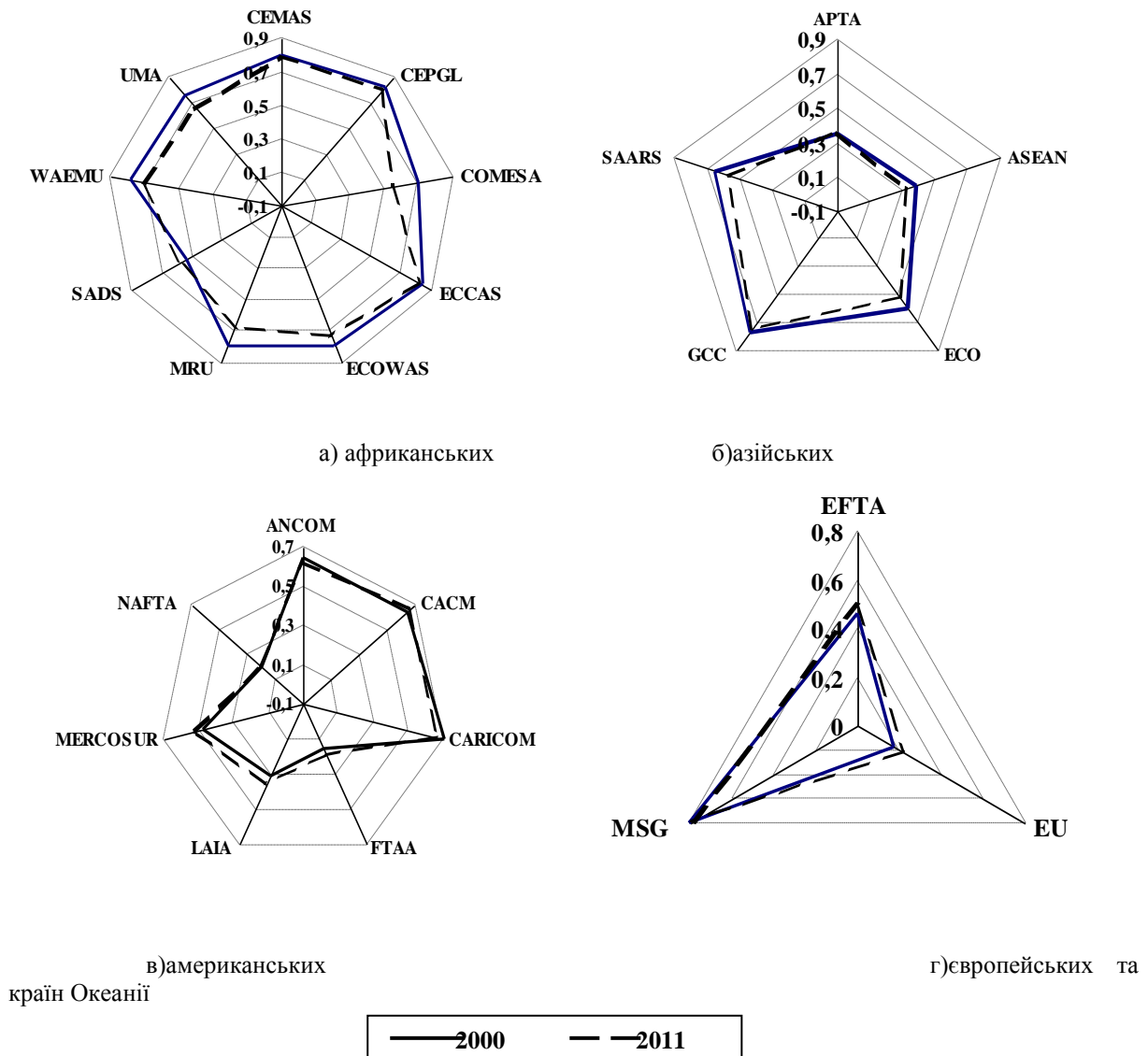


Рис.3 Індеси диверсифікації експорту в регіональних інтеграційних об'єднаннях світу в 2000 та 2011 роках

Примітка. Розраховано та побудовано автором на підставі аналізу джерела [9]

Потоки прямих іноземних інвестицій є більш волатильними ніж ВВП, особливо на глобальному рівні, тому амплітуда коливань за темпами розвитку процесів інвестування є найвищою. В той же час питома вага інвестицій до ВВП постійно збільшується. Якщо на початку 1980-х років у цілому по світовому господарстві вона становила близько 7%, то вже у 2011 році – 29,7%, в тому числі ASEAN – 51,1%, EU – 42,4%, NAFTA – 25,0%. Таким чином, в інтеграційних об'єднаннях відбувається зростання обсягів не тільки експортних операцій, суттєве збільшення спостерігається і в сфері прямого іноземного інвестування інтеграційних об'єднань, відповідно можна констатувати: більш розвинутий рівень розвитку торгівельно-економічної співпраці

сприяє поглибленню інтеграційної взаємодії країн, наступним кроком якої (після торгівлі) стає інвестиційна діяльність.

Мобільність факторів виробництва (в першу чергу це стосується капіталу) в умовах подальшого розвитку лібералізації міжнародної економічної діяльності буде стосуватися здебільшого до економік тих інтеграційних об'єднань, окремих країн тощо, які спроможні забезпечити найвищий рівень окупності. Розвиток технологічних укладів сприятиме появі нових потоків капіталу, а відтак, поширення регіональної інтеграції позитивно впливатиме на економічне зростання країн, що залучені до цього процесу, не залежно від того, який рівень соціально-економічного розвитку вони мають. Особливого значення це набуває для країн, що розвиваються. Тому зростання обсягів прямого іноземного інвестування на душу населення, в першу чергу саме в цих країнах, є суттєвою позитивною ознакою існуючого потенціалу для їх подальшого розвитку. В цілому по світовому господарстві цей показник за останні тридцять років зріс майже у 18 разів, у тому числі протягом 2000-2011 років в 2,4 рази і становить на початок 2012 року 2931,5 дол. на душу населення.

Слід відзначити, що в більшості інтеграційних об'єднань світу типу Південь-Південь це зростання виявилось ще більшим, хоча в абсолютному вимірі на душу населення цей показник значно поступається середньосвітовому значенню. Якщо в ЄУ протягом останніх десяти років показник прямих іноземних інвестицій на душу населення зріс у 3,0 рази, NAFTA – у 1,3 рази, то в азійських інтеграційних об'єднаннях це зростання було значно вищим: у Південноазійській асоціації регіональної співпраці (SAARC) та країн Ради співробітництва країн Перської затоки (GCC) – в 7,4 рази, країни Організації економічної співпраці (ECO), ASEAN та АРТА близько 3,5%. Розрив між абсолютними показниками по цій регіональній групі є дуже значним від 7683 дол. прямих інвестицій на душу населення в країнах-експортерах нафти (що в 2,6 разів перевищує середньо-світовий показник) до 144,2 дол. по країнах SAARC (що в 20 разів менше за показник прямих інвестицій на душу населення у світі в цілому). Аналогічна ситуація спостерігається й серед африканських країн, де високі темпи зростання не підкріплюються високими рівнями запасів інвестицій на душу населення. Лише країни Магрибського союзу (UMA) досягли показника на рівні 1331,3 дол., що все одно вдвічі є меншим у середньому по світовому господарстві.

Значно кращою є ситуація серед латиноамериканських країн, де залучення іноземних інвестицій до інтеграційних об'єднань, створених за їх участю, демонструють зростання й абсолютних, і відносних показників. Країни MERCOSUR, Карибського співтовариства (CARICOM) взагалі досягли рівня залучення прямих іноземних інвестицій на душу населення, який вже перевищує середньосвітовий рівень (відповідно 3174,3 дол. при рівні зростання за останні десять років в 3,6 рази та 3638,0 дол. при рівні зростання в 2,9 рази). Все це є свідченням активного залучення країн, що розвиваються, до конкурентної боротьби за світові інвестиційні ресурси, яка має підтримуватись не тільки вступом до відповідного регіонального інтеграційного об'єднання. Важливим елементом стратегії розвитку країн (особливо тих, що розвиваються) має стати загальноекономічна політика, що забезпечує ефективне функціонування фінансової та банківської системи в країні, гарантує права власників, формує сприятливий інвестиційний клімат.

Дослідження впливу регіональної економічної інтеграції на світову економічну динаміку доводить, що розвиток інтеграційної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного простору, в межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічної політики за різними напрямками, що створює додаткові стимули розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з поза регіональними. В результаті

внутрішньорегіональна співпраця в рамках інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а само інтеграційне об'єднання закріплює свій статус відносно відособленої частини світової економіки. Розвиток регіональної економічної інтеграції набув значної активізації в сучасних умовах, що, у свою чергу, стало одним з факторів, що визначають характер торговельно-економічної співпраці у світі. Зростання обсягів зовнішнь-торговельного обігу спостерігається серед всіх регіональних торговельних об'єднань, що є свідченням тенденції посилення регіоналізації у світовому господарстві. У цілому ж інтеграційні об'єднання створюють стабільну основу для розширення торгівлі та розвитку інших форм інтеграційної взаємодії.

Таким чином, у результаті аналізу процесу регіоналізації як складової світової економічної динаміки доведено, що розвиток інтеграційної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного простору, у межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічної політики за різними напрямками (зовнішньоторговельної, інвестиційної, фіскальної, грошово-кредитної, інфраструктурної і т.п.), що створює додаткові стимули розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з позарегіональними. Внутрішньорегіональна співпраця в рамках інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а інтеграційне об'єднання закріплює свій статус відносно відособленої частини світової економіки.

У сфері міжнародної торгівлі спостерігається регіоналізація торговельних потоків, при чому найбільш високий рівень внутрішньорегіональної торгівлі спостерігається у більш зрілих інтеграційних об'єднань світу, до складу яких входять високорозвинені країни світу і демонструють більш глибокий рівень торговельно-економічної інтеграції, який підтверджено показниками обсягів та структури внутрішньорегіонального експорту, індексами інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі, симетричної торговельної інтроверсії, концентрації експорту та його диверсифікації. Серед менш розвинутих інтеграційних об'єднань рівень внутрішньорегіональної торгівлі є незначним, низький рівень диверсифікації відповідає нерозвиненості їх ринків, ступінь концентрації експорту поступово посилюється, що пов'язано зі значною залежністю країн-членів від експорту сировинних товарів.

Список використаної літератури

1. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц – М.: Изд. дом «Новый век», 2002. – 416с.
2. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: монографія / О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2003. — 360 с.
3. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – №9. – С.4-18.
4. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – №1. – С.4-15.
5. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе [Електронний ресурс] / М.Китинг//Логос.–2003.–№6(40).– С.67-116.– Режим доступу до статті: [//www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf](http://www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf)
6. Либман А. Корпоративная модель региональной экономической интеграции / А.Либман, Б.Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №3. – С.15-22.

7. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / [за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка]. – К.: КНЕУ, 2001. – 538с.
8. Robinson W. Theories of Globalization / W. Robinson // Blackwell Companion to Globalization / G. Ritzer. – Oxford: Blackwell, 2007. – с.125-143. – URL: <http://www.soc.ucsb.edu/faculty/robinson/publications.html>
9. <http://unctad.org> – United Nations Conference on Trade and Development [Official website]
10. Handbook of statistics 2011. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2011. – 513р.
11. International trade statistics 2011. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 268р.
12. Kimura F. Production Networks in East Asia: What We Know So Far [Electronic resource] / F.Kimura, A.Obashi // ADBI Working Paper. – Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2011. – No 320. – URL: <http://www.adbi.org/working-paper/2011/11/11/4792>.production.networks.east.asia/
13. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ / Ю.В. Шишков. – М.: III тысячелетие, 2001. – 478с.
14. Шифф М. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, А.Л.Уинтерс ; [пер.с англ.] / Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь мир», 2005. – 376с.

O.V. Bulatova

DIMENSIONAL CHANGES IN THE GLOBAL ECONOMY IN AN INCREASINGLY GLOBAL REGIONALIZATION.

The article studies the new characteristics of regionalization formation and development in the context of global development. Special attention is paid to the analysis dimensional changes in the global economy in an increasingly global regionalization.

УДК 338.47(100)(045)

O.B. Захарова

ПРОГНОЗНІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ В КОНТЕКСТІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню впливу ключових світогосподарських тенденцій на розвиток транспорту. Окрема увага приділена побудові прогнозних оцінок обсягів перевезень вантажів та пасажирів різними видами транспорту.

Ключові слова: транспорт, транспортна система, вантажообіг, пасажирообіг, світовий валовий внутрішній продукт, світовий товарний експорт, світовий експорт туристичних послуг.

Постановка проблеми. В умовах посилення процесів глобальної інтеграції в світовому господарстві, що обумовлює активізацію міждержавних та міжрегіональних господарських зв'язків, транспорту належить визначальна роль як фактору формування глобального економічного простору, активізації взаємодії національних економічних систем не тільки в рамках регіональних (континентальних) об'єднань, а й у трансконтинентальному сполученні. Транспорт виступає важливим елементом інфраструктури як світового господарства в цілому, так і окремих національних

економік та регіонів, що забезпечує реалізацію та поглиблення міжнародного поділу праці, створює основу формування виробничих, коопераційних та зовнішньоторговельних зв'язків між суб'єктами світового господарства. В умовах поглиблення процесів глобалізації і регіоналізації саме транспорт виступає чинником, що створює умови для активізації глобалізаційних процесів, формуючи єдину глобальну систему комунікацій. Як наслідок, саме від результативності функціонування світового транспорту залежить інтенсивність реалізації інтеграційних процесів, що все більше набувають глобального характеру, поєднуючи країни, що знаходяться в різних регіонах світу. Це актуалізує необхідність постійного моніторингу сучасного стану та формування прогнозних оцінок щодо розвитку показників функціонування світового транспорту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню різних аспектів функціонування транспортних систем регіонів, країн, світу в цілому присвяченні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Вінников В., Євсєєв С., Єдін О., Котлубай О. [1], Креймер В., Кульман А., Лівшиць В., Могильовкін І., Ойкен В., Пашенко Ю. [2], Пирожков С., Плужніков К., Прейгер Д. [3], Рибчук А., Цветов Ю., М. Янковський та інші. Однак, сучасні процеси, що протікають у світовому господарстві, висувають нові вимоги та виклики до розвитку світового транспорту, що вимагає врахування їх впливу на перспективи та прогнози функціонування транспортної системи світу.

У в'язку з цим **метою** статті є оцінка впливу світогосподарських тенденцій на розвиток світового транспорту та побудова з урахуванням цього впливу прогнозних оцінок розвитку різних видів транспорту.

Викладення основного матеріалу. Тенденції розвитку основних видів транспорту пов'язані з економічними процесами, що відбуваються у світовому господарстві, перш за все зі світовим виробництвом та світовою торгівлею. Так, в умовах світової економічної кризи, що відобразилася на значному зменшенні обсягів світового виробництва та торгівлі обсяги перевезень всіма видами світового транспорту також скоротилися. Так, обсяг перевезень у 2009 р. порівняно з 2008 р. скоротився залізничним транспортом на 11,9%, авіаційним – на 10,4%, морським – на 4,5%, автомобільним – на 3,5%.

Це було пов'язано з тим, що світова економічна криза, що розпочалася у середині 2008 р. та призвела до скорочення світового ВВП у 2009 р. на 5,34% та до падіння обсягів світового експорту товарів на 22,43% порівняно з попереднім роком (табл.1). Причому слід зазначити, що найбільшими темпами падіння ВВП у 2009 р. характеризувались економіки розвинутих країн та країн з перехідною економікою – 3,4% та 6,3% відповідно. Економіки країн, що розвиваються, зберегли додатні темпи економічного зростання у 2009 р. в середньому на рівні 2,4%, перш за все за рахунок Китаю та Індії, темпи приросту ВВП яких склали 8,7% та 6,6% відповідно.

Більш швидшими темпами порівняно з падінням світового ВВП у 2009 році скоротилися обсяги світової торгівлі товарами. Так, темпи падіння світового експорту товарів у 2009 р. у 7 разів випереджували темпи падіння світового ВВП, тоді як протягом останніх 10 років коефіцієнт еластичності зміни світового товарного експорту від ВВП дорівнював 3,5. Зміни регіональної структури світової торгівлі товарами характеризуються тими ж тенденціями, що й обсяги світового виробництва. Так, падіння обсягів торгівлі товарами розвинутих країн світу перевищувало середньосвітовий показник на 1,1%. Найбільшими темпами скоротилися обсяги товарного експорту Японії (25,3%), США (14,9%) та країн ЄС (13,7%). Оскільки ці країни є основними імпортерами товарів промислового та споживчого попиту, що переважно транспортуються у контейнерах, що скорочення обсягів споживання у цих

країнах значно негативно вплинуло на ринок морських контейнерних перевезень та комбінованих перевезень з участю морського, залізничного та автомобільного видів транспорту. Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою також зазначили істотного скорочення обсягів товарного експорту, однак темпи падіння торгівлі азіатських країн були меншими порівняно зі середньосвітовими показниками (11,7%).

Отже, розвиток всіх видів транспорту знаходиться у прямій залежності від структурних економіко-географічних та політичних змін, що відбуваються у світовому господарстві, у процесах міжнародного розподілу праці. Розвиток потенціалу усіх видів транспорту, зокрема морського та авіаційного, що обслуговують міжконтинентальні перевезення, обумовлюють такі чинники, а саме неспівпадіння регіонів видобутку, переробки та споживання багатьох видів сировини (вугілля, нафта, залізна руда), які займають більше половини вантажів, що транспортуються морем; залежність індустріально розвинутих країн від експорту сировини, а країн, що розвиваються, – від імпорту промислової продукції.

Отже, функціонування усіх видів світового транспорту в межах світового господарства цілком визначаються тенденціями, що складаються у міжнародній торгівлі. Так, обсяги торгівлі, географічна та товарна структури світової торгівлі визначають напрямки розвитку процесів міжнародного транспортування в таких аспектах, як формування попиту на певні види транспортних засобів, їх устаткування та технічний стан, відповідно до певних видів вантажів, частота рейсів та тоннаж, вартість перевезень та т.ін.

В таблиці 1 відображена динаміка основних показників, що на наш погляд, впливають на результативність функціонування всіх видів транспорту.

Таблиця 1

Динаміка основних показників, що впливають на функціонування світового транспорту

Роки	Світовий експорт туристичних послуг		Світовий товарний експорт		Світовий ВВП	
	Обсяг, млн. дол. США	Темп приросту, %	Обсяг, млрд. дол. США	Темп приросту, %	Обсяг, млрд. дол. США	Темп приросту, %
2000	479,4		6444,2		32286,8	
2001	470	-1,96	6187,6	-3,98	32099	-0,58
2002	492,2	4,72	6477,8	4,69	33429,4	4,14
2003	542,3	10,18	7563,3	16,76	37545,1	12,31
2004	642,7	18,51	9187,2	21,47	42275	12,60
2005	694,6	8,08	10513,4	14,44	45744,8	8,21
2006	759,2	9,30	12134,7	15,42	49602,9	8,43
2007	872,8	14,96	14015,8	15,50	55885,9	12,67
2008	959,7	9,96	16137,2	15,14	61232,8	9,57
2009	872,6	-9,08	12518,1	-22,43	57960,1	-5,34
2010	950,5	8,93	15257,9	21,89	63064,0	8,81
2011	1067,4	12,30	18211,4	19,36	69711,9	10,54
2000-2011	-	7,55	-	9,90	-	7,25

Отже, за аналізований період 2000-2011 рр. світовий ВВП щорічно в середньому зростав на 7,25%, світовий товарний експорт – на 9,9%, а світовий експорт туристичних послуг на 7,55%.

Результати дослідження впливу цих показників на обсяги вантажообігу та пасажирообігу окремих видів транспорту на основі використання інструментів кореляційно-регресійного аналізу наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Статистичні характеристики факторних моделей впливу окремих показників розвитку світового господарства на вантажо- та пасажирообіг різних видів транспорту

Результативна ознака	Факторна ознака	Рівняння зв'язку	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера
Автомобільний транспорт					
вантажобіг	ВВП	$0,004x+933,1$	0,930	0,870	67,0
вантажобіг	Товарний експорт	$0,012x+976,89$	0,955	0,912	103,1
пасажирообіг	ВВП	$0,024x+3592,4$	0,934	0,872747	68,2
пасажирообіг	Експорт тур. послуг	$1,52x+3645,2$	0,944	0,891	81,9
Залізничний транспорт					
вантажобіг	ВВП	$0,096x+3750,5$	0,921	0,849	56,0
вантажобіг	Товарний експорт	$0,31x+4932,2$	0,933	0,871	67,5
пасажирообіг	ВВП	$0,03x+1050,8$	0,988	0,977	423,9
пасажирообіг	Експорт тур. послуг	$1,66x+1126,7$	0,985	0,970	324,5
Авіаційний транспорт					
вантажобіг	ВВП	$0,002x+67,2$	0,946	0,896	85,7
вантажобіг	Товарний експорт	$0,005x+88,7$	0,952	0,906	96,4
пасажирообіг	ВВП	$0,056x+1143,6$	0,993	0,987	743,6
пасажирообіг	Експорт тур. послуг	$3,51x+1296,7$	0,993	0,985	660,8
Морський транспорт					
вантажобіг	ВВП	$0,36x+17661,16$	0,987	0,974	373,3
вантажобіг	Товарний експорт	$1,15x+22276,9$	0,988	0,976	413,7

На основі отриманих результатів можна зробити такі висновки:

- зміна вантажообігу та пасажирообігу всіх видів транспорту пов'язана прямим та досить тісним зв'язком зі зміною обсягів світового ВВП, світового товарного експорту та світового експорту туристичних послуг (всі коефіцієнти кореляції перевищують 0,7);

- найбільш залежним від динаміки ВВП та динаміки товарного експорту є вантажообіг морського та авіаційного транспорту (відповідні коефіцієнти зв'язку становлять 0,987; 0,946; 0,988; 0,952). Так, при зміні світового ВВП на 1 млрд. дол. вантажообіг морського транспорту зростатиме на 0,36 млрд. т-м, авіаційного – на 2 млн. т-км; при збільшенні світового товарного експорту на 1 млрд. дол. вантажообіг морського транспорту зростатиме на 1,15 млрд. т-м, авіаційного – на 5 млн. т-км;

- щодо пасажирообігу, то зміна світового ВВП найбільш впливає на зміну обсягів перевезення пасажирів авіаційним транспортом;

- динаміка експорту туристичних послуг більш тісно корелює зі зміною пасажирообігу авіаційного та залізничного видів транспорту. При збільшенні експорту туристичних послуг на 1 млрд. грн. вантажообіг авіаційного транспорту зростатиме на 3,51 млрд пас-км, залізничного – на 1,66 млрд. пас-км, автомобільного – 1,52 млрд пас-км.

Всі зазначені факторні ознаки мають бути враховані при прогнозуванні обсягів перевезень всіма видами транспорту. Результати прогнозування обсягів вантажообігу різних видів світового транспорту наведені на рис. 1.

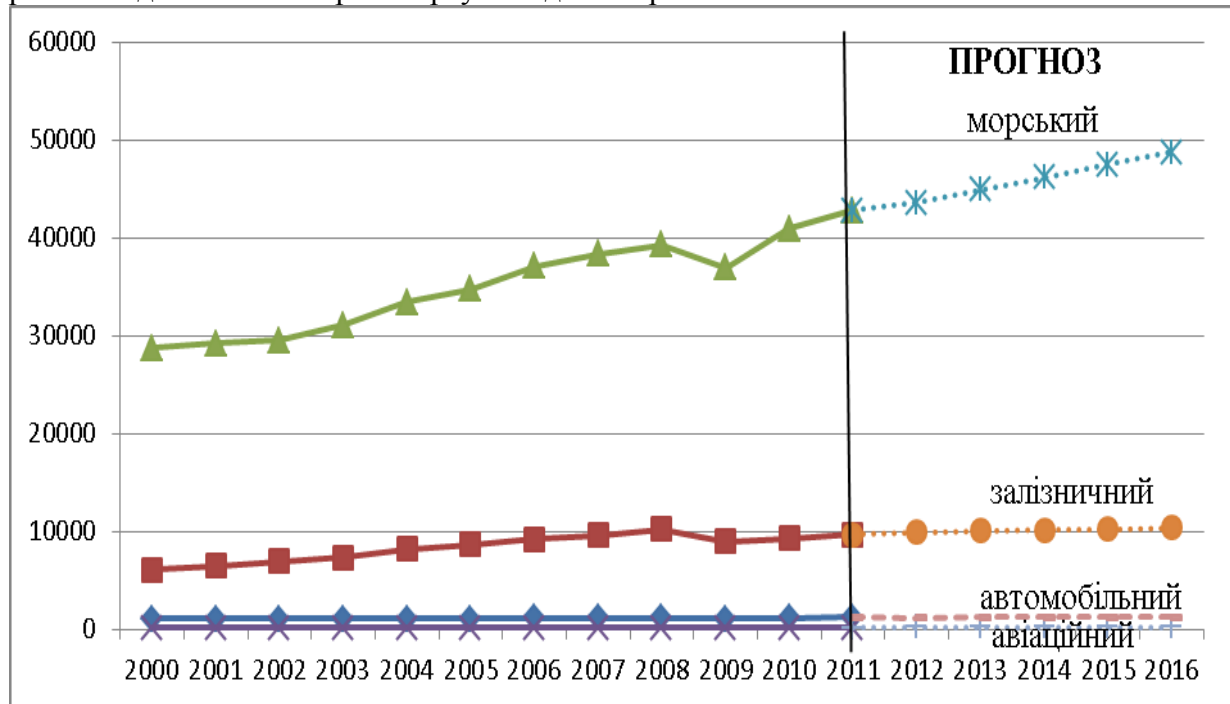


Рис. 1. Динаміка фактичних (2000-2011 рр.) та прогнозних (2012-2016 рр.) обсягів вантажообігу світового транспорту

Отже, з урахуванням тенденцій, що склалися у розвитку різних видів світового транспорту протягом 2000-2011 рр. та враховуючи вплив процесів, що протікають у світовому господарстві, на період, що прогнозується, 2012-2016 рр. можна очікувати подальшого зростання показників вантажообігу всіх видів транспорту.

Найбільш швидкими темпами зростатиме вантажообіг авіаційного транспорту на 3,3% щорічно; у 2016 р. порівняно з 2011 р. вантажообіг збільшиться на 17,9% і сягне 214,44 млрд. т-км. Вантажообіг морського транспорту в середньому щорічно зростатиме на 2,6% і складе у 2016 р. 48760,1 млрд. т-міль і збільшиться порівняно з 2011 р. на 13,9%.

Вантажообіг залізничного і автомобільного видів транспорту зростатиме невеликими темпами – 1,4% та 0,5% відповідно щорічно.

У 2016 р. вантажообіг залізничного транспорту складе 10356,38 млрд. т-км (збільшення на 7,1%), автомобільного – 1243,01 (2,1%).

Результати прогнозування обсягів вантажообігу різних видів світового транспорту наведені на рис. 2.

Як свідчать результати прогнозування, наведені на рис. 2, тенденція до зростання обсягів пасажирообігу збережеться і у прогнозованому періоді 2012-2016 рр. Найбільшими середніми щорічними темпами характеризуватиметься динаміка перевезень пасажирів авіаційним транспортом 3,4% та залізничним 3,1%, щорічне зростання пасажирообігу автомобільного транспорту складатиме 1,9%.

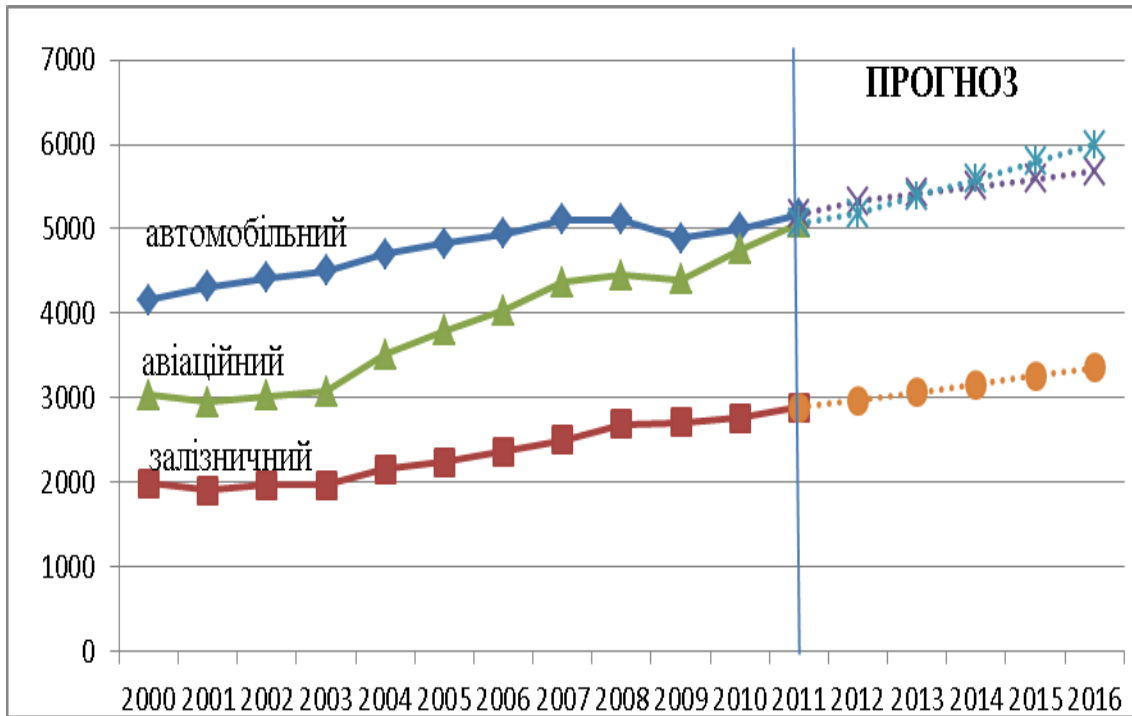


Рис. 2. Динаміка фактичних (2000-2011 рр.) та прогнозних (2012-2016 рр.) обсягів пасажирообігу світового транспорту

Щодо прогнозів міжнародних транспортних організацій, то необхідно зазначити, що авіаційний транспорт, який займає вагому частку в структурі пасажирських перевезень, характеризуватиметься найбільшими темпами подальшого зростання, що і збігається з отриманими власними розрахунками.

Так, за прогнозами міжнародної організації цивільної авіації до 2025 р. слід очікувати зростання пасажирських перевезень в середньому щорічно на 4,6%, вантажних – 6,6%. Так, до 2025 р. очікується зростання обсягів пасажирських перевезень авіаційним транспортом до 9180 млрд. пас-км, при чому випереджаючими темпами зростатимуть перевезення у міжнародному сполученні (5,3% в середньому щорічно) [4]. Найвагомішими факторами впливу на результати функціонування авіаційного транспорту залишаться помірний темп зростання світової економіки (3,5%) та світової торгівлі (5,5%), стабільність цін на пасажирські перевезення та тарифів на вантажні, подальше інвестування розвитку авіації та інфраструктури туризму.

Висновки. Подальший розвиток всіх видів світового транспорту тісно корелює зі зміною показників функціонування світової економіки, зокрема розвитку світового виробництва, торгівлі, туризму тощо. Тенденції зміни цих показників перш за все позначаються на показниках вантажообігу та пасажирообігу всіх видів транспорту. Як показали отримані розрахунки на перспективу слід очікувати подальшого помірнього зростання обсягів перевезень як вантажів, так і пасажирів всіма видами транспорту за умови прогнозованого помірнього зростання валового світового продукту та світової торгівлі. Можливі кризові явища, які також прогнозується експертами на початку поточного року, вимагають подальшого системного аналізу можливих загроз, що як наслідок, постануть перед світовою транспортною галуззю.

Список використаної літератури

1. Котлубай О.М. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: [монографія]/О.М. Котлубай. - Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2011. - 427 с.
2. 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.
3. *Прейгер Д.* Перспективні шляхи та механізми інтеграції ринку транспортних послуг України до країн ЄС. Аналітична записка/Д.Прейгер, О. Собкевич, О.Ємельянова: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/475/>
4. Прогноз розвитку повітряного транспорту до 2025 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aviadocs.net/icaodocs/Cir/313_ru.pdf
5. Review of maritime transport 2012: [Electronic resource]. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2012_en.pdf
6. Transport and innovation: Unleashing the potential: [Electronic resource]. – OECD/ITF, 2010. – URL: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/10Highlights.pdf>
7. Transport Outlook 2012: [Electronic resource]. – URL: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/12Outlook.pdf>
8. Trends in the transport sector: [Electronic resource]. – URL: http://www.oecd-ilibrary.org/transport/trends-in-the-transport-sector-2012_trend_transp-2012-en
9. Trends in transport: [Electronic resource]. – URL: <http://www.internationaltransportforum.org/Press/PDFs/2012-09-17-TransportTrends.pdf>

O.V. Zakharova

TRANSPORT DEVELOPMENT FORECAST IN THE CONTEXT OF WORLD ECONOMIC TRENDS

The article is devoted to the research of the impact of key global economic trends on transport development. Special attention is paid to constructing forecasts of freight and passengers transportation by different modes of transport.

УДК 339.56.001:620.91(045)

Х.С. Мітюшкіна

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ Й ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

Досліджено розвиток процесів транснаціоналізації і глобалізації на світовому ринку енергетичних ресурсів; проаналізовано динаміку угод щодо злиття й поглинання на світовому енергоринку та визначено найбільш впливових його учасників.

Ключові слова: транснаціоналізація, глобалізація, енергетичні ресурси, енергоринок, енергетичні ТНК.

Процеси інтернаціоналізації, інтеграції й глобалізації охопили всі сфери економічної діяльності, і, у тому числі енергетичну сферу – основу матеріального виробництва. Основним проявом впливу глобалізаційних процесів на світовий ринок енергетичних ресурсів є глобалізація енергетичних ринків, яка викликана, з одного боку, ростом міжнародної торгівлі енергоресурсами, все більшими відстанями регіонів видобутку нафти й газу від ринків збуту; з іншого - постійно зростаючою конкуренцією світового масштабу, що призведе до поглинань і злиттів в області енергетичного бізнесу. Тому, актуальним представляється дослідження сучасних тенденцій глобалізаційних процесів, що відбуваються в нафтогазовій галузі світу.

Дослідженню проблем, пов'язаних з впливом міжнародних процесів інтеграції й глобалізації на сучасний стан та розвиток базових галузей, в тому числі енергетичної сфери, присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Б. Губський, М. Гнідий, З. Луцишин, О. Білорус, Ю. Макогон, Д. Лук'яненко, Г. Черниченко, О. Власюк, Д. Прейгер, І. Корнілов, В. Микитенко, Н. Байков, В. Поляков, П. Сергєєв, О. Телегіна, Г. Безмельніцина, І. Александрова, О. Брагинського та інших.

Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо зазначених проблем, на додаткову увагу заслуговують питання щодо розвитку процесів транснаціоналізації і глобалізації на світовому ринку енергетичних ресурсів, галузевих та територіальних тенденцій злиттів та поглинань в енергетичному секторі.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій світових глобалізаційних процесів на ринку енергетичних ресурсів, виявлення найбільш впливових регіональних та галузевих учасників енергоринку серед транснаціональних компаній державного та приватного сектору.

Найбільші компанії в нафтогазовій галузі є вертикально-інтегрованими. Під вертикальною інтеграцією, як правило, розуміють виробниче й організаційне об'єднання, злиття, кооперацію, взаємодію підприємств, пов'язаних спільною участю у виробництві, продажу, споживанні кінцевого продукту. Вони присутні на всіх етапах виробничого циклу: від геологорозвідувальних робіт та видобутку нафти й газу, транспортування, переробки, нафтохімії, до збуту газу, нафти та нафтохімікатів. У світі вертикально-інтегрованих компаній у нафтогазовій галузі існує близько 100, з них відносно великих нараховується близько 20 [1, с.14].

Однією з перших операцій по злиттю великих нафтогазових компаній було об'єднання британської компанії British Petroleum і американської Amoco Corp. Наприкінці 1998 р. подібний альянс став однією з найбільших угод у світовому бізнесі. В 2000 р. до нього приєдналася американська Atlantic Richfield (ARCO) [2]. Об'єднана компанія British Petroleum перетворилася на одну із самих великих нафтогазових корпорацій світу.

Наприкінці 1999 р. було завершено об'єднання американських нафтогазових компаній Exxon Corp. і Mobil Corp. У результаті утворилася нафтогазова компанія, капіталізація якої перевищила 270 млрд. долл. У цей же період відбулося злиття найбільших нафтових компаній Японії Nippon Oil і Mitsubishi Oil Co. Ltd. Обсяг продажів конгломерату склав 36 млрд. дол., активи - порядку 25 млрд. дол., персонал - 4 400 чоловік, потужності по переробці нафти - 74 млн. т у рік; об'єднана компанія стала контролювати 25% японського ринку нафтопродуктів. У 2000-2001 роках відбулося злиття газової й енергетичної компанії El Paso Energy (Італія) і нафтопереробної Coastal Corp. (США). В 2002 р. був укладений договір про злиття американських компаній Conoco Inc. і Philips Petroleum Co. [2].

Процес об'єднання торкнувся й державні компанії. Petroleo Brasileiro (Бразилія) і китайська нафтохімічна компанія China Petroleum and Chemical Co. (Sinopec) в 2004 р.

оголосили про створення стратегічного альянсу для спільної діяльності в області видобутку, експорту й переробки нафти, продажу нафтопродуктів, обслуговування нафтопроводів і науково-технічного співробітництва.

На початку XXI характер угод по злиттях і поглинанням змінився. По-перше, компанії-гіганти вже об'єдналися, тому основні альянси уклалися між компаніями, що перебувають у другий-третій десятці рейтингу світових нафтогазових компаній. По-друге, все частіше угоди уклалися між енергетичними й нафтогазовими компаніями, причому енергетичні компанії купували нафтові й газові активи, а нафтогазові - енергетичні, поступово ставали компаніями широкого профілю.

Серед найбільш помітних угод по злиттю й поглинанню в XXI слід зазначити [2]:

- придбання американською нафтогазовою компанією Kerr-Mc-Gee іншої американської Westport Resources Corp. за 3,4 млрд. дол. Угода дозволила компанії Kerr-Mc-Gee збільшити запаси на 30 відсотків;
- придбання канадської En Cana Corp. акцій і боргу американської компанії Tom Brown Inc. за 2,7 млрд. дол. Завдяки угоді канадці стали власниками газоносної ділянки площею 2 млн. акрів, збільшивши запаси природного газу на 34 млрд. м³, а видобуток газу – на 3,3 млрд. м³ у рік;
- поглинання американською компанією Atmos Energy дочірньої TXU Gas Co. за 1 925 млн. дол. Угода дозволила материнській компанії мати власну дистрибуторську мережу із збуту природного газу в 12 штатах США;
- розпродаж своїх активів американською нафтовою компанією Anadarko Petroleum Corp. Частина активів, а саме ділянка шельфу Мексиканської затоки з 78 родовищами й 112 платформами придбала американська компанія Apache Corp. за 537 млн. дол., а частку видобутку нафти на цій ділянці - відома інвестиційна компанія Morgan Stanley Capital Group Inc. за 775 млн. доларів;
- покупка американською компанією Valero LP компаній Kaneb Services LLC і Kaneb Pipe Line LP за 2,3 млрд. дол., що дозволило енергетичній компанії Valero стати власником самого великого в США нафтового терміналу й другим у країні оператором по транспортуванню нафти.

Аналіз динаміки угод щодо злиття та поглинання на світовому енергетичному ринку за 2003-2010рр. (рис.1), свідчить, що загальна сума угод у секторі невідновлюваних джерел енергії та у газовому секторі збільшилась на 19% у порівнянні з показниками 2009 року та склала 116 млрд. дол.(в 2009 році – 98 млрд.). У порівнянні з піковими показниками 2005-2008 років, суми угод в 2010 році невеликі, але є всі умови для їх подальшого зростання [3].

Так, найбільша вартість угод припадає на 2007р, що в першу чергу пов'язано з процесами консолідації в Європі та укладанням великих „мега” угод, вартість яких перевищувала десятки мільярди доларів. Глобалізація сектору енергетики рухається вперед за декількома напрямками. Зокрема, у рамках цього процесу компанії прагнуть розширити присутність на ринках, які швидко розвиваються. Крім того, відзначено серйозний інтерес до об'єктів інфраструктури по усьому світі, а також ознаки більш активної участі на ринку Китаю, причому не тільки з боку компаній-мереж, але й незалежних виробників енергії.

Експансія, як і раніше, є одним з пріоритетних питань для ряду європейських компаній, що обмірковують розширення присутності на міжнародному ринку. Політика держав різних країн, спрямована на використання екологічно чистих джерел енергії, буде відігравати важливу роль у створенні умов для укладення угод у секторі енергетики цього року.

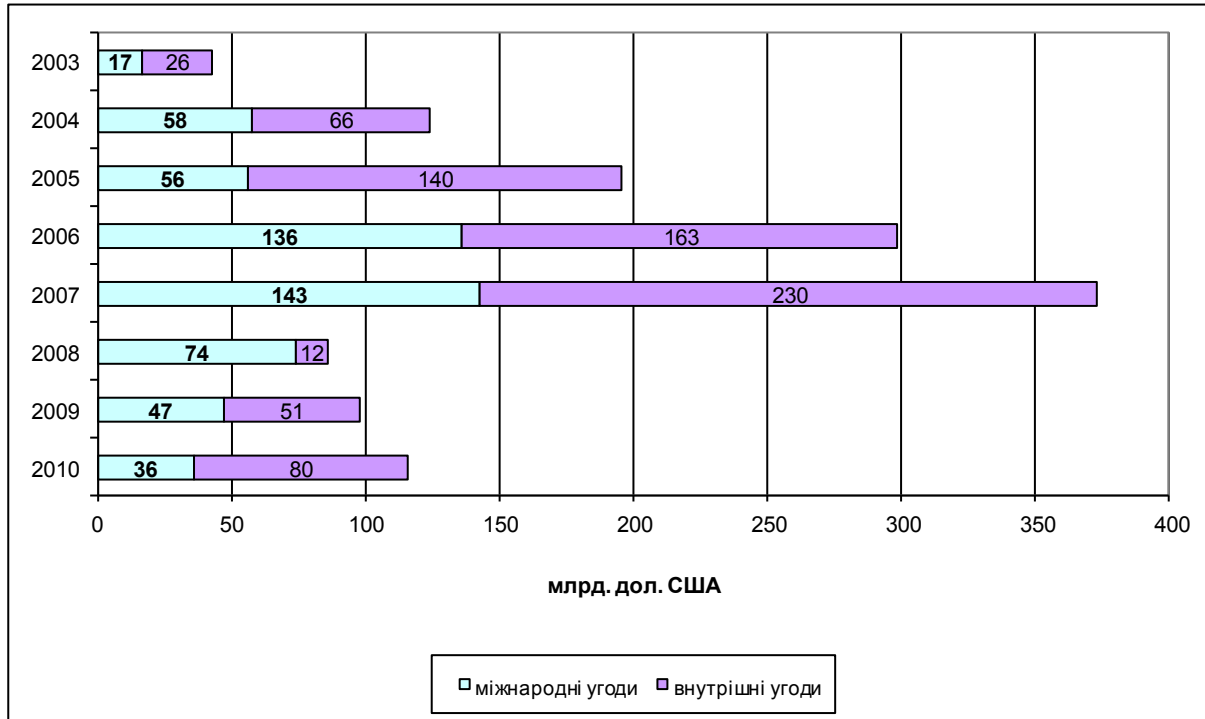


Рис. 1 Динаміка угод щодо злиття та поглинання на світовому енергетичному ринку за 2003-2010рр.

Завдяки цій політиці підвищиться роль нормативно-правової бази у визначенні вартості енергетичних активів і, отже, вартості угод злиття та поглинання. Значні капітальні та операційні витрати, на які змушені йти компанії, призведуть до скорочення обсягу великих угод з придбання, але разом з тим будуть сприяти менш масштабному процесу реструктуризації [3].

Аналіз злиттів та поглинань на світовому енергетичному ринку за 2009-2010 рр. показує, що у 2010 році було здійснено 670 угод, що на 74 угоди більше ніж у 2009. Їх вартість збільшилася майже на 19% і склала 116 млрд. дол. США. Галузева структура угод свідчить про значне переважання нафтового та вугільного сектору, разом з тим у газовому секторі спостерігалось незначне зменшення угод (з 99 до 97 у 2010), але їх вартість збільшилась з 8,7 до 12,3 млрд. дол.

На думку експертів консультативної й аудиторської компанії PFC [4] тенденція укладення міжнародних угод в енергетичному секторі в 2011 році буде підсилюватись. Зокрема, це стосується трансконтинентальних угод, наприклад у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де акцент в області злиттів і поглинань перемістився здебільшого на об'єкти за межами цього регіону. Також необхідно відзначити, що на сьогоднішній день реакція регулювальних органів США на оголошені угоди 2010 року свідчить про те, що уряд країни відкрив двері для потоку регульованих угод в електроенергетичному секторі, що збільшується.

Подальша консолідація, розукрупнення мереж у Європі та готовність до здійснення угод, що зберігається в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону як усередині регіону, так і за його межами – усі ці фактори повинні забезпечити стабільність загальних показників в 2011 році. При цьому вони не прискорять процес повернення до показників кількості угод, зареєстрованих у середині першого десятиліття XXI століття. Що стосується найбільших міжнародних та локальних угод 2010 року, то тут можна відмітити покупку компанії International Power plc у Великобританії за 13,5 млрд. дол. та покупку Британської енергорозподільної компанії

представниками з Гонконгу [3]. Головними покупцями компаній та підприємств є Великобританія та США.

Якщо розглянути географічну структуру розподілу угод щодо злиття та поглинання компаній на світовому енергетичному ринку за 2010 р., то можна побачити, що найбільшу частку тут займає Європа – 44% (Північна Америка – 29, Азія – 21, Росія – 4, Південні Америка та Близький Схід – по 1%). Потік угод до Північної Америки буде залежати від ступеню урегульованості держави. Так компанія Google оголосила, що вона має намір об'єднатися з японською компанією Marubeni Corporation та Good Energy для фінансування 350 мільйонного проекту щодо підключення 6 ГВт офшорних вітрових турбін з берега.

Для деяких ТНК в енергетичній сфері 2009 рік став останнім в їх діяльності, бо фінансова криза скоротила їх кількість практично на 18%. Повний прибуток для кращих десяти компаній на світовому енергоринку, які володіють найбільшими активами в області нафти та газу склав 214,042 мільярдів в 2008 році, у 2009 році – лише 136,018 мільярдів [5].

Серед найбільших енергетичних ТНК безперечне лідерство вже шостий рік поспіль займає американська компанія ЕххонMobil, яка була заснована в 1870 році. Спочатку вона була відома під назвою Еххон Corporation і змінила свою назву на Еххон Mobil Corporation в 1999 році. Компанія займається розвідкою, видобутком, транспортуванням і продажем природного газу, нафти і нафтопродуктів. Також вона займається виробництвом, транспортуванням і продажем бензину, і бере участь у виробництві електроенергії. Компанія виробляє і продає похідні нафтопродуктів, включаючи ізоляційні матеріали, ароматизатори, поліетилен і поліпропілен, а також інші спеціальні нафтопродукти. Еххон Mobil також має частки в генеруючих електростанціях. На додаток до основного бізнесу, компанія також займається проектами постачань зрідженого природного газу в США. Компанія здійснює свою діяльність у США, Канаді, Європі, Африці, Азіатсько-тихоокеанському регіоні, Близькому Сході, Росії і каспійському регіоні, а також Південній Америці.

Друге місце у рейтингу найбільших компаній в енергетичній сфері посідає British Petroleum, яка спеціалізується на розвідці, видобутку і переробці нафти, природного газу, а також вугілля, руд кольорових металів і урану. Компанія має власний нафтоналивний флот, в складі 70 танкерів загальною вантажопідйомністю понад 7 млн. дедвейт/т. Їй належать також (повністю або частково) нафтопроводи в Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії, Австрії, США і нафтопровід Баку–Тбілісі–Джейхан.

Газпром, разом з його філіями, бере участь у дослідженні, виробництві, транспортуванні і продажу газу в Російській Федерації і на міжнародному рівні. Компаній займає третє місце у світовому рейтингу. Її діяльність заснована на виробництві та обробці сирової нафти, газових конденсатів та інших вуглеводнів. Крім того, компанія бере участь у виробництві електроенергії, теплової енергії та зберіганні газу. На кінець 2009 року, ВАТ Газпром довів, що ймовірні запаси приблизно сягають 21,9 трильйонів кубічних метрів природного газу, 727,2 мільйонів тонн газового конденсату і 1 154,0 мільйонів тонн нафти. Основними покупцями російського газу є Німеччина, Італія, Туреччина і Франція. У 2008 постачання газу до Центральної і Західної Європи склали 150,5 млрд. куб. м, постачання в країни СНД і Балтійського регіону — 54,6 млрд. куб. [5]. Також провідні місця на світовому енергоринку займають Petrobras company, яка займається дослідженнями, транспортуванням та видобутком нафтопродуктів та природного газу та Total SA, яка спеціалізується на виробництві електроенергії та вугіллі.

Азія в цілому істотно поліпшила своє становище на світовому енергетичному

ринку. Лідируючі позиції займають китайські та індійські компанії. PetroChina Co Ltd, яка займає перше місце, в той час, як China Petroleum прибуває на другому місці, потіснивши CNOOC Ltd, яка в рейтингу посіла лише шосте місце. Найшвидшою зростаючою компанією в Азії в 2010 році була Origin Energy Ltd Австралії, яка з 201-шого місця в 2009 році піднялася до 45-ого в глобальному ранжуванні. З нових азіатських учасників, п'ять з Китаю, п'ять з Південно-Східної Азії, один з Індії і один з Австралії. Нові учасники Китаю - Shenzhen Energy Group Co Ltd, Power International Group Ltd, GD Power Development Co і Shenergy Co Ltd. Всі ці компанії займаються виробництвом електроенергії. В Індії новий учасник був також енергетичною компанією, Tata Power, найбільша приватна енергетична компанія країни. І індійські й китайські енергетичні сектори знаходяться на підйомі, пропонуючи перспективи стійкого зростання електроенергетичних компаній цих двох країн.

Тож можна зробити висновок, що нафтові й газові компанії домінують в енергетичному секторі в цілому. Але серед кращих швидко зростаючих компаній дуже помітну частку складають електроенергетичні. В Азії одинадцять з кращих 20 найбільш швидко зростаючих компаній залучені в енергетичний сектор, але тільки чотири в нафті і газі. П'ять перебувають у вугільному і пальному паливному секторі, відображаючи присутність перших у світі і третіх за величиною вугільних промисловості в Китаї та Індії відповідно і вугільних експортних галузях Австралії та Індонезії. Серед компаній, які швидше всіх поліпшили своє становище в порівнянні з попереднім роком, 5 з 10 місць належать російським компаніям. Лідером тут є RusHydro JSC, яка займає лише 113 місце в глобальному ранжуванні.

Аналізуючи світові глобальні процеси, слід зазначити, що в 2010 році виробництво всіх ТНК світу склало близько 16 трлн. дол. США, тобто близько четвертої частини ВВП планети. На іноземні філії припадало більш ніж 10% мирового ВВП (6,3 трлн. дол.) і 1/3 світового експорту. У галузевій структурі 25 найбільших ТНК перше місце займає нафтова промисловість (6 ТНК). Проте, доцільним є дослідження особливостей більш широкої сукупності енергетичних компаній. Так, відповідно до рейтингів світових аналітичних агенцій [6,7] з 250 найбільших енергетичних компаній до кола дослідження було обрано 50 ТНК, результати діяльності яких було оцінено на підставі таких показників, як: розмір активів, обсяг валового доходу.

Отже, проведені розрахунки коефіцієнтів локалізації, концентрації та коефіцієнта Джині дозволяють стверджувати, що на світовому енергоринку функціонує велика кількість ТНК, проте суттєве значення на його розвиток спричиняють лише декілька („Royal Dutch Shell plc.", „BP plc.", „Exxon Mobil Corporation", „Total SA", „Chevron Corporation", „Eni SpA" Petrobras-Petroleo Brasileiro", „Gazprom"), акумулюючи більшу частину активів й доходів. Слід зазначити, що специфіка енергоринку, а також сучасні риси світової економіки впливають на організаційну структуру й стратегії енергетичних ТНК. До основних факторів, що змінюють стратегії ТНК можна віднести інтеграційні процеси, технологічний процес, лібералізацію національних економік, проведена інвестиційна й енергетична політика країн-виробників енергетичних ресурсів. Водночас, посилення глобалізації сприяє економічній нестабільності зовнішнього середовища на світовому енергоринку, що відбивається на стійкості енергетичних ТНК, які здійснюють свою діяльність у різних країнах/регіонах. З іншого боку, присутність порівняно невеликої кількості найбільших енергетичних ТНК на світовому енергоринку, їх залучення в національну економіку обумовлює значимість і унікальність проведеної ними стратегічної політики й прийнятого стратегічного вибору розвитку. Тому можна констатувати, що розвиток світового ринку енергетичних ресурсів багато в чому залежить від вибору невеликої групи енергетичних ТНК.

Ще одним аспектом, що потребує уваги в дослідженні процесів транснаціоналізації енергоринку є державні ТНК. За підрахунками Unctad у 2010 році в світі функціонувало більш ніж 650 державних ТНК. Вони мали 8500 іноземних філій. До 100 найбільших корпорацій входить 19 державних ТНК, зі 100 ТНК в країнах, що розвиваються 28 є у власності держави та підконтрольні неї. 56% державних ТНК розташовані в країнах, що розвиваються та транзитивних економіках: 54 – з Південної Африки, 50 – з Китаю, 45 – з Малайзії, 21 – з ОАЕ, 20 – з Індії. Серед розвинутих країн можна виділити Данію (36 державних ТНК), Францію (32), Фінляндію (21) і Швецію (18).

На початку ХХ століття на видобувні галузі доводилася найбільша частка ПШ, що було пов'язане з міжнародною експансією компаній колоніальних держав. У міру того як все більше колишніх колоній набували незалежності після другої світової війни, і зі створенням Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) пануючі позиції цих ТНК послабшали і одночасно знижувалася частка видобувної промисловості в загальносвітовому обсязі ПШ. Зокрема з середини 70-х років питома вага нафтогазової і гірничорудної промисловості в світовому обсязі ПШ неухильно знижувалася, тоді як частка інших секторів зростала набагато швидше. Проте в результаті підвищення цін на мінеральну сировину останнім часом частка видобувної промисловості в світовому обсязі ПШ зросла, хоча вона і залишається набагато нижчою за показники сектора послуг і оброблювальної промисловості.

Нестійкість кон'юнктури ринків мінеральної сировини впливає на державну політику, і на інвестиційні рішення ТНК. Різке підвищення цін на енергоносії частково пояснюється різким зльотом попиту на нафту і газ, особливо з боку деяких країн, що розвиваються, економіка яких росте швидкими темпами, в першу чергу Китаю. Високі ціни стимулювали інвестиційний бум в секторі розвідки і видобутку корисних копалин. Так, наприклад, світовий обсяг приватних інвестицій в розвідку та буріння енергоресурсів з 2002 по 2008 рр. збільшилися, а обсяги буріння подвоїлися, внаслідок чого коефіцієнт використання бурових установок підвищився до приблизно 92%.

У секторі нафти і газу частка зарубіжних філій, як правило, нижче, ніж в гірничорудній промисловості. У Західній Азії на долю зарубіжних філій доводилося в середньому лише 3% від обсягу видобутку, тоді як в країнах Африки на південь від Сахари цей же показник в середньому складав 57%. Більше половини видобутку на іноземні компанії припадає в Анголі, Аргентині, Індонезії, Сполученому Королівстві, Судані і Екваторіальній Гвінеї. З іншого боку, зарубіжні філії взагалі не беруть участь у видобутку, наприклад, в Кувейті, Мексиці і Саудівській Аравії.

У нафтогазовому секторі найбільшими за обсягом зарубіжних активів залишаються приватні компанії. Проте за обсягами видобутку ТНК з розвинених країн вже не фігурують в числі найбільших компаній світу. Останні три роки всі три найбільших в світі виробника нафти і газу були державними підприємствами, що базуються в країнах, що розвиваються, або в країнах з перехідною економікою: "Saudi Aramco" (Саудівська Аравія), Gazprom (Російська Федерація) і NIOC (Національна іранська нафтова компанія). Річний обсяг видобутку "Saudi Aramco" ще у 2008 році майже вдвічі перевищував відповідний показник найбільшого приватного виробника нафти і газу, компанії "ExxonMobil" (таблиця 1). У капіталі більш ніж половини з 50 найбільших виробників світу контрольний пакет належав державі, 23 компанії мали штаб-квартири в країнах, що розвивалися, 12 - в Південно-східній Європі і СНД і інші 15 - в розвинених країнах.

Таблиця 1

10 найбільших нафтогазових компаній світу за обсягами сукупного видобутку енергоносіїв

	Назва компанії	Країна базування	Державна власність (%)	Частка в світовому видобутку (%)	Кількість країн базування, де ведеться видобуток
1	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	100	13,3	-
2	Gazprom Oao	Росія	51	15,9	2
3	НИОС	Іран	100	3,9/5	-
4	ExxonMobil Corp,	США	-	3,7	21
5	PEMEX	Мексика	100	3,5/2.2	-
6	British Petroleum Company PLC	Великобританія	-	3,3	19
7	Royal Dutch Shell plc	Великобританія	-	3,2	25
8	CNPC	Китай	100	2,4	14
9	Total SA	Франція	-	2,1	27
10	Sonatrach	Алжир	100	2/2,5	1

Хоча державні компанії, що базуються в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, контролюють велику частку загальносвітового видобутку нафти і газу, ступінь інтернаціоналізації їх діяльності все ще невеликий порівняно з найбільшими приватними нафтовими ТНК. Дійсно, в 2008 році жодна з трьох найбільших державних компаній-виробників не здійснювала видобутку в значних масштабах за кордоном, тоді як на зарубіжні родовища доводилося 70% видобутку трьох найбільших приватних нафтових компаній. Проте деякі компанії з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою нарощують активи за кордоном і швидко стають глобальними гравцями. Сукупний обсяг зарубіжного видобутку компаній CNPC, CNOOC, "Sinorec Corp." (всі три - Китай), "Лукойл" (Російська Федерація), ІОС (Індія), "Petrobras Corp." (Бразилія) і "Petronas" (Малайзія) в кризовому 2008 році перевищив 530 млн. баррелів нафтового еквіваленту, хоча десятьма роками раніше він складав лише 22 млн. баррелів. Впродовж останніх двох років китайські CNPC, "Sinorec Corp." і CNOOC і індійські ІОС і ONGC інвестували великі кошти у видобуток нафти і газу у всьому світі. І CNPC, і "Petronas" беруть участь у видобутку нафти і газу більш ніж в десяти зарубіжних країнах. Декілька державних нафтових ТНК з країн з ринком, що формується, здійснюють інвестиції в приймаючих країнах, де ТНК розвинених країн навряд чи працюватимуть через різні причини, включаючи санкції.

Русійні сили і визначальні чинники інвестицій, які розміщуються транснаціональними корпораціями, що працюють в добувній промисловості, розрізняються по видах діяльності, галузях і компаніях. Мотиви забезпечення доступу до природних ресурсів переважають при розміщенні ПІІ і реалізації участі ТНК в інших формах на початкових етапах виробничого ланцюжка (розвідка і видобуток). Транснаціональній корпорації можуть використовувати ресурси для задоволення власних потреб своїх нафтопереробних підприємств або підприємств оброблювальної промисловості, для продажу мінеральних продуктів безпосередньо на ринку приймаючої країни, на ринку країни базування, на міжнародних ринках або для забезпечення стратегічних потреб своєї країни базування (сформульованих урядом цієї країни) в енергоносіях або інших мінеральних продуктах. Останнє міркування виступало, наприклад, одним з головних чинників розширення, останнім часом, зарубіжних операцій державних ТНК Азії.

Мотиви освоєння ринку фігурують головним чином в числі чинників, якими визначається здійснення за кордоном діяльності на етапі переробки. Наприклад, російські ТНК добувної промисловості здійснюють інвестиції за кордоном в цілях розширення контролю над пов'язаними з цією діяльністю каналами розподілу, а державні нафтові компанії Саудівської Аравії і Кувейту уклали партнерські угоди з китайською фірмою "Sinopet Corp." в рамках двох окремих переробних і нафтохімічних підприємств в Китаї.

Стосовно фірмової технології, як специфічної переваги право власника, то вона є не дуже важливою для інтернаціоналізації більшості компаній видобувної промисловості. Технології, вживані при здійсненні більшості гірничорудних операцій і при видобутку нафти і газу, сьогодні добре відомі і можуть бути отримані на відкритому ринку. До важливих виключень відносяться технологічно складні проекти, наприклад пов'язані з глибоким морським бурінням, а також виробництво зрідженого природного газу і розробка нетрадиційних джерел енергії. Проте вирішальним чинником успіху розширення операцій за кордоном є досвід управління довгостроковими проектами і пов'язаними з ними ризиками. Крім того, принаймні у разі нафти і газу потенційно важливою перевагою конкретних фірм є доступ до ринків і до каналів транспортування і розподілу.

Способи регулювання іноземної участі в добувній промисловості міняються з часом і істотно розрізняються по країнах. Застосовуються підходи в діапазоні від абсолютної заборони на здійснення іноземних інвестицій в секторі видобутку ресурсів (як, наприклад, у разі нафти в Мексиці і Саудівській Аравії) до майже повної опори на ТНК (як у разі гірської здобичі в Гані і Малі або видобутку нафти і газу в Аргентині і Перу). Участь ТНК регулюється різними національними законами, правилами і контрактами. Крім того, багатьма країнами підписані міжнародні інвестиційні угоди, що мають відношення до діяльності ТНК в оброблювальній промисловості і її наслідків.

У нафтогазовій галузі ТНК здійснюють свою діяльність в рамках різноманітних договірних механізмів, таких, як концесії, спільні підприємства, угоди про розділ продукції і контракти на обслуговування. В цілому найширше застосовуються угоди про розподіл продукції, на частку яких припадає більше 50% всіх контрактів за участю іноземних ТНК в країнах, що розвиваються - основних виробниках нафти і газу. У формі цих угод заключено основну частину контрактів в таких країнах, як В'єтнам, Індонезія, Ірак, Катар, Китай, Лівійська Арабська Джамахирія, Судан і Екваторіальна Гвінея. Друге місце по частотності займають концесії і спільні підприємства, причому ця договірна форма переважає в Алжирі, Анголі, Бразилії, Венесуелі, Казахстані і Російській Федерації. Контракти на обслуговування зустрічаються рідше, але грають важливу роль, наприклад в Ісламській Республіці Іран і Кувейті.

Як у нафтогазовій, так і в гірничорудній промисловості розвиток договірних механізмів відображає процес, що спостерігається, в рамках якого уряду прагнуть знайти необхідний баланс відповідно правами і зобов'язаннями держав і компаній. Оскільки отримувати урядом доходи є однією з головних вигод від видобутку корисних копалин, не дивно, що директивні органи приділяють немало уваги пошуку механізму, що гарантує уряду належну частку прибутку від видобутку корисних копалин. Як наслідок підвищення цін на мінеральні продукти в останні декілька років ряд урядів зробили кроки з метою підвищити частку прибутків, що генерувалися, змінивши податкові режими або договірні відносини.

Отже, у світової нафтогазової індустрії різні форми об'єднання та інтеграції використовувались на всіх етапах її розвитку. Якщо до недавніх порів мова йшла про альянси невеликих незалежних компаній з порівняним масштабом діяльності, або поглинанні малих компаній більш великими, то зараз ситуація набула змін. Посилилась інтеграція

у нафтовій галузі, яка трансформується у комплексну енергетичну та нафтохімічну індустрію. Почався процес злиття найбільших нафтогазових компаній світу. Компанії зливаються для того, щоб оптимізувати витрати, підстрахуватися від регіональних та галузевих ризиків, покращити вертикальну збалансованість, та в решті решт використати принцип синергізму, коли ефект об'єднання перевершує суму показників компаній, що поєднуються.

Так, світова економіка й енергетика переживають етап якісної зміни: вони стали набагато більше інтегрованими й по суті глобальними. Багаторазовий ріст міжнародної торгівлі енергією (майже в 2 рази за 1973-2010 р., включаючи збільшення частки трансграничної торгівлі газом з 7% до 28%, споживання нафти – на 55%) і її внеску в забезпечення енергетичних потреб підсилили взаємозалежність учасників енергетичного ринку і вивели проблему енергобезпеки зі странового на глобальний рівень.

Отже, в результаті аналізу розвитку процесів транснаціоналізації й глобалізації на світовому ринку енергоресурсів виявлено, що у нафтогазовому секторі найбільшими за обсягом зарубіжних активів залишаються приватні нафтові компанії. Станом на 2011 р. шість з них („Royal Dutch Shell plc.”, „BP plc.”, „Exxon Mobil Corporation”, „Total SA”, „Chevron Corporation”, „Eni SpA”) входять до двадцяти найбільших ТНК світу. Однак, за обсягами видобутку переважають державні компанії: три найбільших в світі виробника нафти і газу є державними підприємствами, що базуються в країнах, які розвиваються, або в країнах з транзитивною економікою: „Saudi Aramco”, „Gazprom” і НІОС. У капіталі більше ніж половини з 50 найбільших виробників вуглеводної сировини світу контрольний пакет належить державі, 23 компанії мають штаб-квартири в країнах, що розвиваються, 12 – в Південно-Східній Європі і СНД, решта 15 – в розвинених країнах.

Список використаної літератури

1. Салман О. Перспективы создания вертикально-интегрированной компании в Украине / О. Салман // Бизнес – 2002. – №8 – С. 14–17.
2. Брагинский О. Все как по теории Дарвина / О. Брагинский // Мировая энергетика. – 2005. – №1. – С. 11-14
3. Угоди щодо процесів злиття та поглинання на світовому енергетичному ринку: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до документу: <http://www.pwc.com/powerdeals>
4. The Definitive Annual Ranking of the World's Largest Listed Energy Firms [Electronic resource]. – Access mode: www.pfcenergy.com
5. Найбільші ТНК на світовому енергоринку: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.platts.com/NewsandAnalysisHome>
6. Platts Top 250 Global Energy Company Rankings [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.platts.com/Top250Detail/conoco>
7. The Definitive Annual Ranking of the World's Largest Listed Energy Firms [Electronic resource]. – Access mode: www.pfcenergy.com

H.S. Mityushkina

DEVELOPMENT OF TRANSNATIONALIZATION AND GLOBALIZATION IN GLOBAL ENERGY MARKET

Studies the development of transnationalization and globalization of the world market of energy resources; analyzed the dynamics of agreements on mergers and acquisitions in the global energy market and identifying the most influential participants.

УДК 339.56(477:470+571):621(045)

М.О. Горбашевська

ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНИ ТА РОСІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена вивченню взаємодії України та Росії на світовому ринку машинобудівної продукції в контексті транснаціоналізації світового господарства. Національні економічні системи України та Росії дуже інтегровані у світове господарство та залежать від системи попиту та пропозиції на світових ринках товарів та послуг. Машинобудування – є основною ланкою розвитку обох країн і має дуже важливий вплив на економіку та добробут населення.

Ключові слова: *світовий ринок, машинобудування, експорт, імпорт, транснаціоналізація, світове господарство, індекс Баласса.*

У сучасному світі жодна країна не знаходиться в економічній ізоляції. Всі основні аспекти економіки окремої країни пов'язані з економіками її торгових партнерів. У зв'язку з чим з'являються форми міжнародного руху товарів та послуг, праці, підприємств, інвестиційних коштів і технологій. Не можна сформулювати національну економіку і політику не оцінивши її можливий вплив на економіку інших країн. Зовнішня торгівля – є результатом політики будь-якої країни. Україні, як новому члену світового суспільства, для успішного існування на ринку світової торгівлі необхіден час. Тому керівництво країни повинно проводити політику протекціонізму, використовуючи такі інструменти, як введення тарифів на імпорт продукції, або ж надання субсидій тим чи іншим підприємствам. Надання субсидій, в той же час, вимагає від держави бути край обережними та ґрунтуватися на оцінках ефективності виробництва у порівнянні з іншими країнами – потенційними конкурентами.

Російський ринок на сьогодні зберігає своє значення ведучого в експорті продукції машинобудівного комплексу України. На найближчу перспективу вітчизняним виробникам і експортерам продукції машинобудування доцільно врахувати прогностичні оцінки російських і зарубіжних експертів, згідно яким найближчим часом в Російській Федерації неминуче повинна здійснюватися масштабна заміна амортизованого устаткування, унаслідок чого ця країна стане одним з найбільших світових ринків збуту продукції машинобудування. Використання українськими машинобудівниками цієї обставини є особливо важливим для збереження їх стратегічних позицій на російському ринку продукції машинобудування і запобігання розподілу його між ведучими зарубіжними фірмами.

У сучасній економічній літературі про важливість і необхідність наукових розробок по питанням оцінки світового ринку машинобудування і його інтеграції в західноєвропейські структури свідчить велика кількість публікацій і досліджень. Основна частина досліджень стосується комплексного аналізу машинобудування і найважливіших проблем його функціонування в цілому. Такий аналіз можна зустріти у роботах Білоруса О., Борисова В.Н., Воротилова В.А., Гранберга А.Г., Кудинова Л.Г., Леонтєва В.Ф., Львова Д.С., Макогона Ю.В., Савчука О.В., Сиденка В.Р., Синько В.І., Філіппенко А.С., Черниченко Г.О. та ін. Але не всі питання співпраці України та Росії на сучасному світовому ринку машинобудування на мировом рынке машиностроения вивчені достатньою мірою, що і викликало зацікавленість в подальшому дослідженні.

Мета статті полягає в оцінці світового ринку машинобудування України і Росії в

умовах сучасного стану галузі і його подальших перспектив розвитку.

При дослідженні сучасної кон'юнктури українського і російського ринків машинобудівної продукції і визначенні перспектив її зміни необхідно враховувати тенденції, які формуються на світовому ринку продукції машинобудування. Для міжнародного обміну продукцією машинобудування характерне досить швидке її оновлення, поява нових поколінь найбільш наукоємкої техніки. Перспективним напрямом світової торгівлі машинобудівною продукцією стає авіакосмічна техніка, розширення ринків нових типів енергетичного устаткування, приладів і інструментів, зростання якості традиційних механізмів і агрегатів (автомобілі, судна, техніка спеціального призначення і тому подібне) за рахунок оснащення їх електронними пристроями, включаючи електронно-обчислювальні машини.

Зовнішня торгівля РФ з країнами СНД починаючи з 2000 року зростає, так якщо експорт у 2000 році складав 13,8 млрд.дол. США, то у 2008 році вже 69,7 млрд.дол.США, за 8 років він виріс в 5 раз, але у зв'язку зі світовою економічною кризою у 2009 році цей показник знизився до 46,8 млрд.дол.США.Останнім часом експорт РФ з країнами СНД нарощує свої темпи і вже у 2010 році склав – 59,7 млрд.дол.США. Що стосується імпорту, то у 2000 році – 11,6 млрд.дол. США, у 2008 році – 36,6 млрд.дол. США, але знов у 2009 році цей показник знизився до 21,8 млрд.дол.США (2010 – 31,6 млрд.дол.США). Безперечно у РФ, є значний потенціал для зростання показників співпраці з країнами СНД за рахунок розвитку високотехнологічних галузей економіки, але при повному подоланні кризових явищ.

Україна є п'ятим по величині торгівельним партнером Росії після Німеччини (52,9 млрд. дол. США), Нідерландів (46,6 млрд. дол. США), Китаю (40,3 млрд. дол. США) і Італії (36,1 млрд. дол. США), і першим в СНД, випереджаючи Республіку Білорусь (26,1 млрд. дол. США) [1]. У 2007 та 2008 роках певний вплив на показники російсько-українського товарообігу надавало підвищення цін на енергоносії, які експортуються до Російської Федерації, що відповідним чином позначилося і на вартості українських товарів.

Структура російського імпорту з України, на відміну від експорту, характеризується великою часткою продукції з високою доданою вартістю, а сама Росія є найпривабливішим партнером-імпортером української продукції. У свою чергу, стабільне забезпечення Росією української економіки енергоресурсами - важливий чинник безперебійної роботи і розвитку українських підприємств промисловості і сільського господарства. При цьому, наприклад, глинозем, феррохром, труби великого діаметру, машинотехнічне устаткування, що поставляються з України, грають важливу роль у російській економіці, тоді як постачання багатьох українських продовольчих товарів жорстко конкурують з російськими аналогами. Характерною особливістю розвитку ринку машинобудування Росії починаючи з 2003 року було істотне збільшення постачань машин і устаткування на ринки СНД і зокрема України.

Ситуація, що склалася на російському та українському ринках машинобудування з тими обсягами виробництва машинобудівної продукції та її експорту й рентабельності, показує, що в цілому динаміка її розвитку має спадаючий характер, занепадають внутрішній і зовнішні ринки через надмірні економічні і зовнішньоекономічні складнощі.

Саме зниження активності внутрішнього ринку спонукає машинобудівну галузь до поглибленої участі в зовнішньому ринку. Природно, що йдеться про участь в ньому на засадах підвищення конкурентоспроможності машинобудівної галузі в цілому, окремих її підгалузей, виявлення найтипівіших закономірностей розвитку сучасних процесів і явищ динаміки конкурентоспроможності, формування принципових підходів до побудови методології, методики і техніки визначення оцінки рівня

конкурентоспроможності.

На загальну конкурентоспроможність галузі, як ми вже зазначали, впливають фактори як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. До зовнішніх факторів слід віднести показники кон'юнктури світових ринків машинобудування та макроекономічні показники розвитку світової економіки в цілому, динаміку цін на продукцію машинобудування, позиції країн-конкурентів та інші. Внутрішні чинники характеризують внутрішній економічний потенціал галузі, який визначається наявністю та обсягами наявних економічних ресурсів (матеріальних, трудових, інвестиційних, інноваційних), а також фінансовими показниками діяльності підприємств галузі та соціально-економічними показниками розвитку національної економіки в цілому.

Лібералізація торговельного режиму між Україною та її партнерами складає додаткові можливості для використання конкурентних переваг. Якщо держава знижує тарифні та нетарифні перепони, то це збільшує торговельний обіг між країнами.

Міжнародна кооперація та поділ праці призвели до спеціалізації країн на виробництві та торгівлі окремими видами продукції. Значна лібералізація світової торгівлі зумовила підвищення спеціалізації будь-якої країни на виробництві та зовнішній торгівлі окремими видами товарів відповідно до існуючих порівняльних переваг країни. Це загальне положення знайшло своє відображення у концепції «порівняльних переваг». Країни, які мають та використовують порівняльні переваги найбільш виграють від лібералізації торгівлі.

Існують дві важливі сфери застосування концепції порівняльних переваг.

По-перше, однією з фундаментальних концепцій економічної теорії, яка стосується міжнародної торгівлі – є концепція базового поняття моделі міжнародної спеціалізації країни у виробництві та торгівлі. Цей базовий закон легко формулюється за умови існування двох країн, які виробляють два товари.

Найменш ефективна країна має спеціалізуватися на експорті товару, ступень відносної неефективності виробництва якого є найменшим. Країна, яка є більш ефективною має спеціалізуватися на експорті товару, відносна ефективність виробництва якого є більшою. У випадку великої кількості товарів чи країн цей закон залишається справедливим.

По-друге, концепція порівняльних переваг грає важливу роль у практичній економіці, тому що може окреслювати загальний напрям політики уряду щодо розміщення ресурсів та регулюванні торгівлі. Відношення між порівняльними витратами визначають необхідну модель міжнародної спеціалізації країни. Скорочення обмежень у міжнародній торгівлі призводить до переміщення ресурсів, поліпшує структуру виробництва та торгівлі у відповідності до існуючих моделей порівняльних переваг. Інформація, яку надає визначення порівняльних переваг, щодо визначення моделі міжнародної конкурентоспроможності країни та тенденції до її зміни є бажаним чинником для прийняття рішень стосовно її зовнішньоекономічної та торговельної політики.

Методика оцінки концепції порівняльних переваг, на сучасному етапі, є досить різноманітною. Це визначення індексів структури подібності експорту; метод змістовності факторів виробництва продукції, яка найбільш зорієнтована на експорт та метод Баласса.

Індекс подібності експорту вперше було запропоновано економістами Фінгером та Крейніним [2,3] у 1979 році та потім отримав широке розповсюдження. Суть даного методу – це визначення країн, які порівнюються, тобто країни, які можуть бути зорієнтованими на розвиток експорту (забезпечені факторами виробництва, рівнем промислового розвитку та ін.). Та якщо країни дуже схожі по зазначеним характеристикам та мають однакові ресурси, то їх можна розглядати як потенційних

конкуренції у той чи іншій області. Країни експортують схожі, але не завжди ідентичні товари; або схожі товари, але на різні ринки. Взагалі все це дає можливість проводити аналіз, порівнювати, що є досить необхідним у виборі асортименту товарів, які йдуть на експорт та ринків збуту.

Наступна модель – це модель змістовності факторів, яка представляє собою двохфакторну модель Хекшера-Оліна, але враховує декілька секторів економіки та товарів. У 1984 році Етьєр надав теоретичне визначення моделі, використовуючи математичний апарат. Існують три основних припущення, які торкаються споживання, виробництва та торговельного балансу.

1. Споживання. Ціни відповідають світовим.
2. Виробництво. Всі країни мають однаковий рівень технології та у економіці має місце постійна рентабельність.
3. Торговельний баланс. Експорт дорівнює імпорту.

Найбільш широке використання отримав метод Баласса, або індекс Баласса – індекс розрахунку фактичних порівняльних переваг (Reveal Comparative Advantage - RCA), який було запропоновано у роботі Баласса ще у 1965 році. Значення індексу RCA було збережено і в його послідовних роботах 1977 та 1979 років. Цей індекс широко використовується для аналізу тенденцій спеціалізації країн на міжнародних ринках. У роботі Ноекмана, Djankov було надано найбільш детальний аналіз торговельної спеціалізації країн Центральної та Східної Європи з використанням індексу порівняних переваг. Дослідження з'ясувало, що країни Центральної та Східної Європи суттєво змінили структуру порівняних переваг, при цьому основні зміни були направлені на експорт у країни ЄС, ніж експорту на інші країни.

Наступною у 2004 році була робота Widgren, в якій було надано аналіз порівняних переваг ряду країн Азії, Америки та Європи з використанням індексу Баласса. В результаті було виявлено три групи країн: країни, де товари виготовляються переважно за допомогою людського капіталу та які мають порівняні переваги – це Естонія, Венгрія, Китай; країни, де порівняні переваги визначаються продукцією, яка виготовляється з інтенсивним використанням не кваліфікаційної робочої сили без значного капіталу – це Румунія, Терція та Індія; країни, де порівняні переваги базуються на продукції, яка виготовляється з інтенсивним використанням не кваліфікаційної робочої сили без інтенсивного використання капіталу – це Словачка, Польща та Словенія.

Як зазначає Є.В.Савельєв [4] експерти Мінекономіки Німеччини використовують аналіз індексу виявленої порівняної переваги для того, щоб визначити порівняльні переваги та їх зміни. Країна в умовах вільної торгівлі спеціалізується на таких товарах, зокрема його виробництві та експорті, для яких має відносні переваги у виробництві щодо інших країн, а закуповує, в свою чергу, такі товари, у виробництві яких є відносні втрати щодо втрат порівняних з іншими країнами. Якщо країна має переваги у виробництві товару порівняно з витратами, то частка експорту повинна бути більшою, ніж частка імпорту. Та навпаки, товари, які мають відносні втрати, повинні бути більшими в імпорті ніж в експорті.

У відповідності з визначенням країна має виявлені порівняні переваги у торгівлі товарами, якщо доля цього товару у загальних обсягах експорту з країни перевищує долю цього ж товару у загальних обсягах світового експорту. Суть індексу RCA полягає в тому, що попередні та сьогоденні торговельні потоки вказують на окремі сектори спеціалізації країни. Це дозволяє визначити конкурентні переваги країн без детального аналізу їх факторів. Але в загальному індекс не дає пояснень, щодо існування порівняних переваг.

Індекс порівняних переваг дорівнює:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_j X_{ij}} / \frac{X_{wj}}{\sum_j X_{wj}} \quad (1)$$

де X – експорт;
 і – країна;
 j – товар;
 w – світ.

Ця формула надає можливість порівняти структуру експорту країни зі світовою структурою експорту. Якщо значення індексу перевищує одиницю, то вважається, що країна має порівняльні переваги у виробництві даної групи продукції.

Автором було запропоновано використання цієї методики для порівняння структур експорту України та Росії. При цьому індекс порівняних переваг буде дорівнювати відношенню частки експорту продукції України в загальному обсязі експорту України до частки експорту продукції Росії в загальному обсязі експорту Росії, тобто:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_j X_{ij}} / \frac{X_{wj}}{\sum_j X_{wj}} \quad (2)$$

де X – експорт;
 і – Україна;
 j – галузь;
 w – Росія.

Якщо $RCA_{ij} \geq 1$, то вважається, що Україна має порівняльні переваги у виробництві даної групи продукції перед Росією.

Для розрахунків використовувалась статистика Госкомстату України, Російський статистичний щорічник. Для проведення аналізу порівняних переваг у торгівлі з Росією були вибрані найбільш експортоорієнтовані галузі в економіці України (машинобудування, хімічна промисловість, текстиль, мінеральна продукція та металургійна галузь), та використовувалась торговельна статистика у відповідності з Гармонізованою системою кодування товарів HS та Стандартизованою міжнародною класифікацією торгівлі SITC ($j=1,5$). На основі даних було розраховано індекси Баласса (RCA) по основним галузям економіки для України за 2001-2010 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси виявлених порівняних переваг (Баласса) по основним галузям економіки України

Роки	Галузі економіки				
	Мінеральні продукти	Продукція хімічної продукції та каучук	Текстиль та взуття	Металургійна продукція	Машинобудування та транспортні засоби
2001	0,20	1,43	5,38	2,2	1,33
2002	0,23	1,33	4,89	2,11	1,43
2003	0,26	1,46	5,24	2,07	1,6
2004	0,23	1,49	4,99	1,98	2

2005	0,21	1,75	7,46	2,44	2,35
2006	0,15	1,97	8,68	2,62	2,44
2007	0,13	1,73	9,06	2,61	3,01
2008	0,15	1,4	9,03	3,12	3,27
2009	0,15	1,25	9,32	2,52	2,81
2010	0,19	1,31	8,79	2,65	3,21

Динаміка індексу Баласса для України представлена на рис.1, який відображає порівняльні переваги основних галузей економіки України по відношенню до відповідних галузей економіки Росії за 2001-2010 роки.

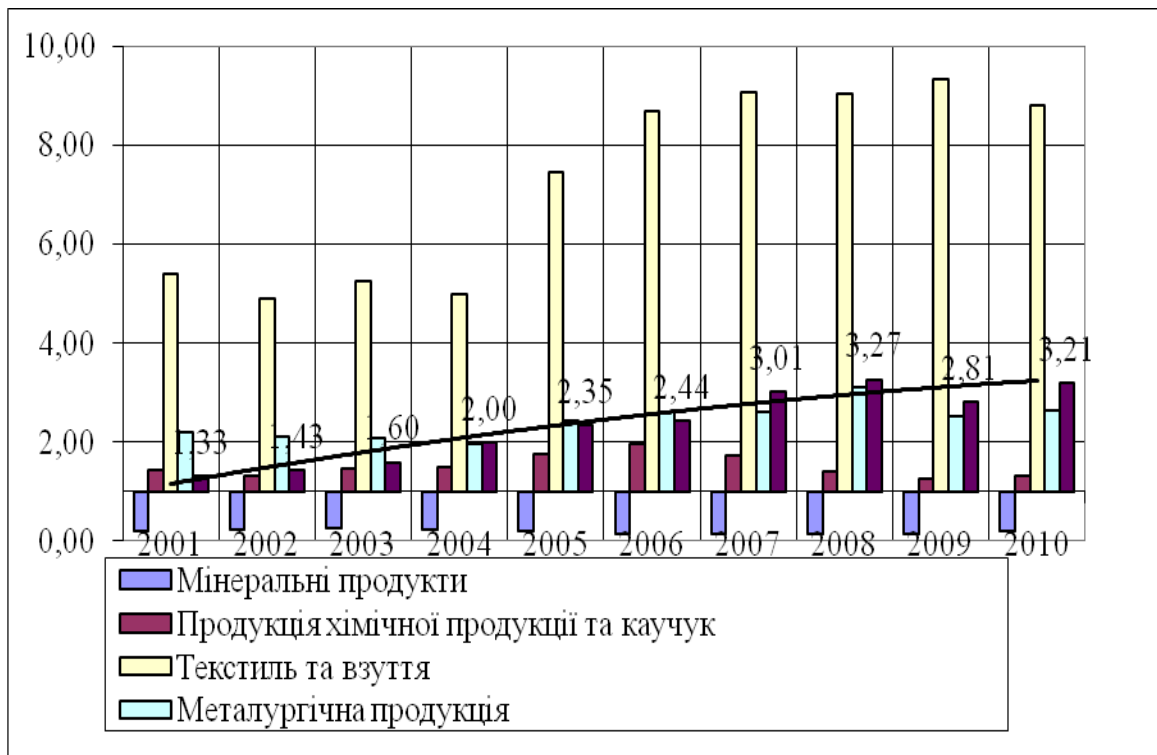


Рис. 1 Динаміка індексу Баласса для України (2001-2010 роки)

Аналіз виявлених порівняних переваг показує, що в період з 2001-2010 роки економіка України мала порівняльні переваги практично в усіх галузях, крім виробництва мінеральної продукції. В галузі машинобудування починаючи з 2001 року Україна наращує порівняні привілеї стосовно Росії, у 2009 році декілько втратила свої позиції на російському ринку у зв'язку зі світовою економічною кризою (ці зміни є характерними для всіх галузей економіки України), але у 2010 році ці показники дещо покращуються. Показники, які були розраховані, свідчать про те, що перспективним заходом в роботі Росії і України, в області машинобудування, було б створення спільних українсько-російських виробництв, пошук шляхів і форм забезпечення їх необхідними ресурсами, правовим захистом, збереження виробничого профілю підприємств, які мають ключове значення в забезпеченні економічної безпеки України. Крім того, важливим є створення транснаціональних (і міжнародних так само) корпорацій. Адже світові ТНК вже контролюють 40% промислового виробництва і понад 50% світової торгівлі. Процес їх створення в Україні вже почався (виробництво автомобільних двигунів, літаків і ін.), проте ТНК, що діють, в країні ще немає, що

залишає її на узбіччі основного шляху світового прогресу.

Успішний розвиток процесів диверсифікації економіки, озвучені керівництвом, як Росії, так і України, немислимо без розвитку високих технологій. Після розпаду Радянського Союзу обом державам дісталася добре оснащена технологічна база, сучасні технології в енергетичному машинобудуванні, авіабудуванні, суднобудуванні і космічній галузі. З урахуванням проблем модернізації в інших промислових несировинних галузях економіки, можна говорити про розвиток високотехнологічних галузей машинобудування як найбільш перспективних напрямів як диверсифікації економік Росії і України, так і міждержавної співпраці. Нормативно-правова база для співпраці у сфері промислової кооперації грає значну роль в процесі інтеграції бізнес-структур. Основна угода у сфері промислової кооперації була підписана в 1998 р., з того часу щорік здійснюється підписання протоколів про конкретну структуру виробничої кооперації. У 2008 році по цих угодах здійснювалися взаємо постачання більш ніж 500 підприємств, включаючи постачання комплектуючих і вузлів для виробництва авіаційної і медичної техніки, автомобілів, автобусів, сільськогосподарської і будівельної техніки і ін. Примітно, що частка підприємств машинобудування в подібних угодах постійно зростає.

Останніми роками провідну роль в інвестиційній експансії грають крупні російські бізнес-групи. Причому в галузі, тісно пов'язані з економікою Росії, здійснюється значна частка інвестицій. Наприклад, за даними 2008 року, в алюмінієвій промисловості частка російських інвесторів досягла 90% . Можна передбачити, що ця тенденція збережеться і розповсюдиться на машинобудування України із зростанням машинобудівного сектора економіки в Росії. До того ж, український ринок цікавий для російських машинобудівників з погляду можливості просування на нім своєї продукції. Також значним напрямом співпраці, що грає важливу роль, є кооперація підприємств двох країн для постачань продукції на їх внутрішні ринки і на ринки третіх країн.

З погляду державної стратегії однієї з найважливіших і перспективніших галузей взаємодії України і Росії на світовому ринку машинобудування, є авіабудування. Світовий ринок літаків цивільної авіації в даний час є дуополією, в якій домінують американська група Boeing і європейська компанія Airbus. Обидві групи користуються значною підтримкою національних урядів, відповідно, конкуренція на авіабудівному ринку далека від відповідності ідеальним ринковим зразкам. В результаті, для збереження своїх позицій на цьому ринку і Росії, і Україні українська сторона повинна реалізувати стратегічну торговельну політику за рахунок консолідації авіабудівних комплексів.

Проте незалежно від масштабів фінансової кризи 2008 року подальший розвиток машинобудівної галузі України і Росії неможливий без значних інвестицій. В даний час знос устаткування, по попередніх оцінках, складає близько 70%. Через нестачу фінансових ресурсів дуже повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі на основі використання інноваційних технологій і реалізації вітчизняних наукових розробок, подальшої зміни структури товарного виробництва і розвитку наукоємкого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції.

У зв'язку з цим уряд України і Росії повинен докласти максимальні зусилля для стимулювання інвестиційної діяльності машинобудівників. По-перше, необхідно надати підприємствам всілякі податкові пільги на проведення масштабних проектів по модернізації виробничих потужностей. Також в швидкому порядку необхідно вирішити питання з відшкодуванням ПДВ. Машинобудування - це тривалі контракти, замовлення може виконуватися протягом 6-18 місяців. При отриманні передоплати держава відразу вилучає з обороту 20% від нього у вигляді ПДВ. Відшкодування ПДВ, в кращому разі, відбувається після виконання замовлення. Таким чином, дана

обставина посилює і без того катастрофічну ситуацію з дефіцитом оборотних коштів. Для стимулювання розвитку виробництва необхідно забезпечити вітчизняних виробників державними замовленнями, у тому числі і на інноваційну продукцію.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що Україна прагне підтримувати експорт машинобудівної продукції, акцентуючи увагу на збереженні традиційних ринків збуту (провідне значення в структурі експорту машинобудівного комплексу України зберігає російський ринок), на проникненні на нові ринки за допомогою нарощування інвестицій у високотехнологічне виробництва; накопиченні коштів для освоєння нових технологій; вдосконаленні договірно-правової бази торговельно-економічних відносин; адаптації українського законодавства до європейських норм.

Для Росії Україна є п'ятим за величиною торговельним партнером, після Німеччини (52,9 млрд. дол. США), Нідерландів (46,6 млрд. дол. США), Китаю (40,3 млрд. дол. США) і Італії (36,1 млрд. дол. США), і першим в СНД, випереджаючи Республіку Білорусь (26,1 млрд. дол. США).

Як свідчить динаміка індексу Баласса для України, в галузі машинобудування, починаючи з 2001 р., Україна нарощує порівняні переваги стосовно Росії (дещо втративши свої позиції на російському ринку у 2009 р. у зв'язку зі світовою економічною кризою). З використанням результатів проведених розрахунків обґрунтовано, що найбільш перспективним у розвитку Росії та України напрямом в галузі машинобудування є формування спільних україно-російських виробництв, з використанням шляхів і форм забезпечення їх необхідними ресурсами, юридично-правовим захистом при збереженні машинобудівного виробничого профілю підприємств, необхідних для визнання економічної безпеки України.

Зроблено висновок, що з точки зору державної стратегії, однією з найважливіших і найбільш перспективних галузей взаємодії України і Росії на світовому ринку машинобудування виступає авіабудування.

Список використаної літератури

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; ред. О.Г.Осауленко. – Офіційний веб-сайт // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Finger J, Hall H., Nelson,D. The Political Economy of Administered Protection // American economic review. – 1982. – V.72. - №3. – P.452-466.
3. Kreinin,M., Officer,L. Monetary Approach to the Balance of Payment // A Survey. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1978.
4. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: [підручник] / Є.В.Савельєв. - [3-ге видан. перероб.і доп]. – К.: Знання, 2008. – 622 с.

M.Gorbashevskaya

COOPERATION OF UKRAINE AND RUSSIA IN THE WORLD MARKET OF MACHINE-BUILDING PRODUCTS IN CONTEXT OF TRANSNACIONALIZACII OF WORLD ECONOMY

The Article is devoted the study of co-operation of Ukraine and Russia in the world market of machine-building products in the context of transnacionalizacii of world economy. The national economic systems of Ukraine and Russia are very computer-integrated in a world economy and depend on the system of demand and supply on the world markets of commodities and services. Engineer – is the basic link of development of both countries and has a very important influence on an economy and welfare of population.

УДК 001.895

А. П. Левитская

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ПРАКТИКУ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА.

В данной статье анализируются составляющие организационно- управленческих инноваций и проблемы, препятствующие их успешному освоению на предприятиях Республики Молдова. Представлены результаты анализа применения различных видов организационно- управленческих инноваций и предложения по их внедрению в повседневную практику хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: организационные инновации, управленческие инновации, маркетинговые инновации.

Постановка проблемы. С 2004 года с момента принятия «Кодекса о науке и инновациях» поддержка научных исследований и разработок, а также стимулирование устойчивого инновационного климата являются стратегическим приоритетом социально-экономического развития Республики Молдова. Однако на практике ситуацию в отношении инноваций в РМ можно сформулировать кратко так: качество человеческого капитала не соответствует требованиям инновационной экономики; государственная политика неэффективна; бизнес пассивен; технологии производства устарели; образование и наука низкого качества; отставание от других стран увеличивается. Необходимость формирования инновационной экономики обуславливает потребность во внедрении организационного - управленческих инноваций в практику деятельности фирм РМ.

Анализ последних исследований и публикаций. Методология описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах. Для координации работ по сбору, обработке и анализу информации о науке и инновациях в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была образована Группа национальных экспертов по показателям науки и техники, которая разработала так называемое Руководство Фраскати [10] («Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок»).

Периодически положения Руководства Фраскати уточняются, что обусловлено изменениями в стратегии научно-технической политики на национальном и международном уровнях, в организации научных исследований и разработок. В одной из последних редакций Руководства Фраскати (1993 г.) содержатся основные понятия, относящиеся к научным исследованиям и разработкам (НИОКР), их состав и границы, а также методика измерения численности персонала, занятого исследованиями и разработками.

Значительный объем работы по разработке моделей и аналитических рамок для изучения инноваций был проделан в течение 1980-х – 1990-х гг. Экспериментирование с ранними обследованиями и их результатами, наряду с потребностью в согласованном наборе концепций и инструментов, привело к появлению первого издания Руководства Осло в 1992 г.[6], в котором главное внимание уделялось технологическим продуктовым и процессным инновациям (ТПИ) в промышленном производстве.

Дальнейшие уточнения в Руководстве Осло – в части концепций, определений и методологии, привели к появлению второго издания в 1997 г., где среди прочего сфера

наблюдения была распространена на сектор услуг. По причине растущего ощущения, что значительная часть инноваций в секторе услуг не охватывается должным образом концепцией ТПП, в ходе этой переработки было решено затронуть проблему нетехнологических инноваций, что можно найти в третьем издании.

В результате представления о том, что есть инновация, сейчас расширились, включив два новых типа: маркетинговую и организационную инновации. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [8].

Ф. Волек из Школы бизнеса г. Вартона (США), исследующий проблемы внедрения инноваций, считает, что основная трудность внедрения достижений управленческой науки в повседневную практику типичных компаний заключается в комплексности проблемы, неразработанности процедур и технологии внедрения, отсутствии понимания сложности проблем внедрения [1].

Рассматривая вопросы внедрения управленческих инноваций, он проводит аналогию с распространением технологических инноваций и предлагает модель внедрения управленческих нововведений, основанную на адаптации опыта диффузии технологических инноваций. Данная модель включает 4 этапа: 1) подготовка к изменениям и определение необходимости в изменениях; 2) согласование (связывание) и логическое продолжение; 3) оценка действенности изменений; 4) интеграция с другими системами управления.

Достаточно подробно описана модель внедрения управленческих инноваций Квона и Змуда, разработанная на примере внедрения информационных систем [3]. Данная модель включает 6 этапов внедрения: введение (initiation), осознание внутренней потребности и поиск решений; принятие (adoption), выбор решения и выделение ресурсов; приспособление (adaptation), изменение процессов в организации и продвижении изменений; прием (acceptance) изменений, достижение определенного уровня в использовании и поддержке большинством; упорядочивание и стандартизация измененных методов работы и процедур; применение (infusion), изменения становятся частью организации, интегрируются с другими организационными системами.

Цель статьи - провести анализ современного состояния и проблем внедрения ОУИ в повседневную практику хозяйствующих субъектов РМ.

Изложение основного материала. Значение инновационной деятельности в современном мире трудно переоценить. Нововведения в организации производства, труда и управления открывают перед компаниями огромные перспективы. Ряд авторов рассматривают отдельно организационные и управленческие инновации. Тогда организационные новации - это улучшения в организации производства, а управленческие - это совершенствование структур и методов управления компанией.

Чаще организационно-управленческие инновации рассматриваются в комплексе [7]

Организационно-управленческие инновации (ОУИ) могут затрагивать различные сферы деятельности предприятия: это система управления, организационная структура, экономическая деятельность, маркетинговая политика, юридическое обслуживание и др. (рис. 1) [9]. Рассмотрим кратко основные их них.

Социальные инновации — это инновации, позволяющие улучшить условия труда, отдыха, быта работающих, повысить безопасность и привлекательность.

Экономические инновации представляют собой усовершенствования каких-либо элементов экономической системы предприятия (изменение системы расчетов с поставщиками и заказчиками, использование более эффективных систем оплаты и материального поощрения работающих и т.д.).



Рисунок 1. Виды организационно-управленческих инноваций.

Организационно - управленческие инновации представляют собой изменения в системе управления компанией для достижения целей ее функционирования и развития, т.е. изменения в системе управления компанией с целью повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности компании [5]. Признаки отнесения инноваций к организационно-управленческим представлены на рис. 2.

В Теории управления принято выделять следующие виды организационно-управленческих инноваций [2].

1. Организационные инновации - как внедрение новых форм и методов организации и регламентации производства и труда, изменения взаимоотношений между структурными подразделениями, вертикальной и горизонтальной сетью межличностных отношений. Она требует четкой координации и регулирования, чем и занимается система управления, с помощью которой принимаются и приводятся в исполнение решения, направленные на достижение поставленных корпорацией целей.

2. Управленческие инновации включают в себе изменение технологий и организации процесса управления, методов работы управленческого аппарата.

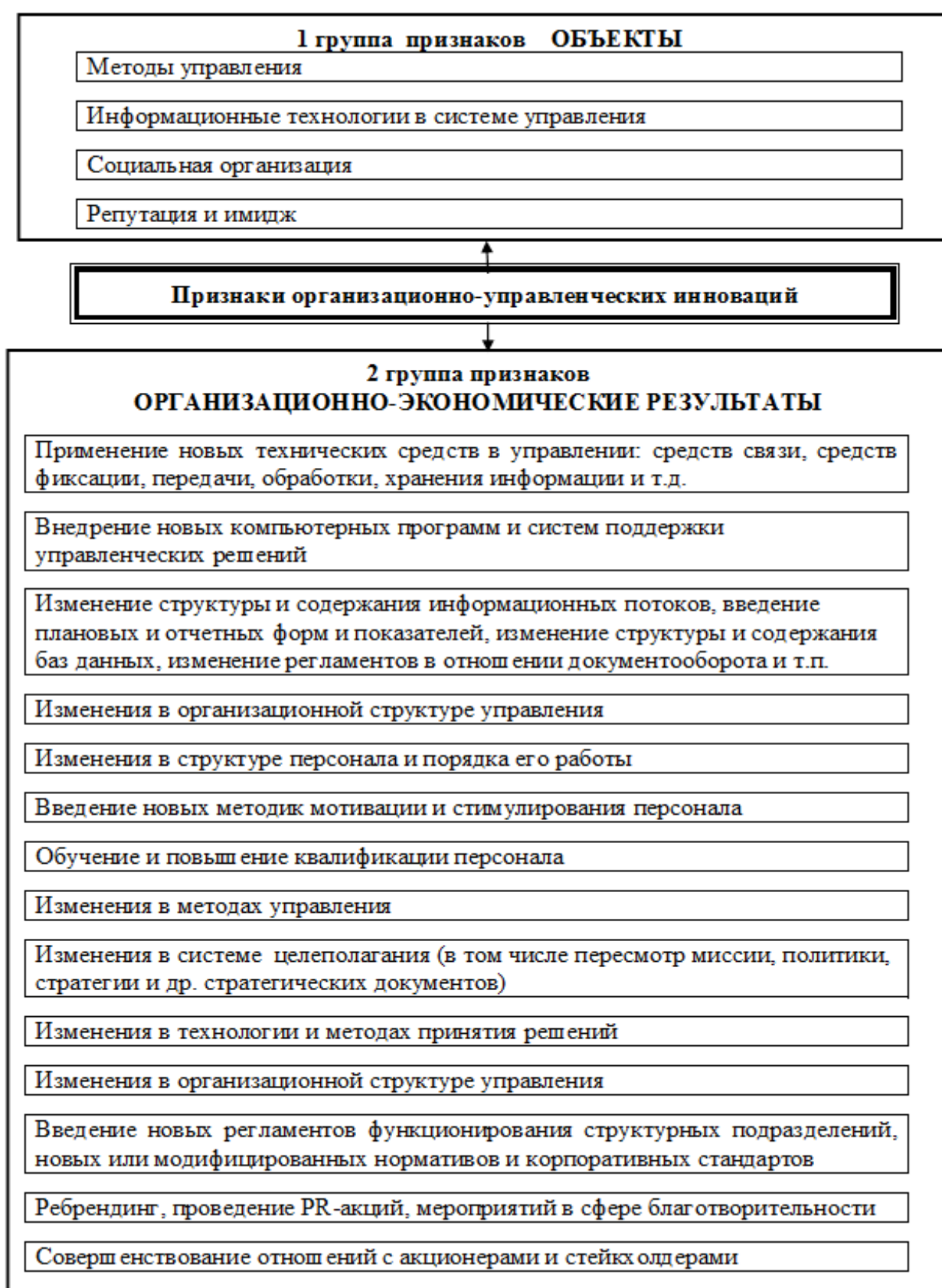


Рисунок 2. Признаки отнесения инноваций к виду «организационно-управленческие инновации»

Управленческая инновации находят свое отражение в реализации взаимосвязанных управленческих функций: планирование - как разработки планов, программ и процедур и графиков их осуществления; организация - как проектирование структуры предприятия, осуществление координации между структурными подразделениями; мотивация - как стимулирование усилий всех работников на выполнение поставленных задач; координация и контроль за реализацией всех управленческих действий.

Таблица 1

Количество компаний по категориям организационных инноваций в территориальном разрезе (в процентах от общего числа опрошенных малых и средних предприятий)

Категории организационных инноваций	Зоны развития					
	Кишинэу	Бельцы	Север	Центр	Юг	Ср. знач.
Новые методы ведения деловой практики	64,7	29,8	12,9	7,3	40,7	26,4
Новые методы организации рабочего места, распределения обязанностей и принятия решений	47,1	17,3	25,7	22,9	61,0	34,0
Новые методы организации внешних связей с другими фирмами или государственными учреждениями	44,1	12,5	11,9	7,3	20,3	15,4

Источник: Revista "Innobarometru 2010 pentru RM".

Организационные инновации включают в себя внедрение новых методов организации деловой практики, организации рабочих мест или методов установления внешних связей, которые ранее не были использованы компанией. Согласно представленным результатам сравнительного анализа внедрения различных видов организационно- управленческих инноваций (ОУИ) в 5 регионах Республики Молдова (муниципалитетов и регионов Север, Центр и Юг) [11], организационным инновациям подвержено около 25% опрошенных компаний РМ.

Среди наиболее популярных форм организационных инноваций проявляются новые способы организации рабочего места обязанностей и принятия решений. Таким образом, более трети опрошенных компаний прибегают к этой форме организационных инноваций. Новыми методами ведения деловой практикой для организации деятельности были охвачены около 26% опрошенных компаний, в то время как новые методы организации внешних связей с другими предприятиями или государственными учреждениями были конкретные мероприятия, лишь около 15% опрошенных компаний.

Наибольший процент предприятий, внедряющих новые методы организации рабочих мест, распределения обязанностей и принятия решений принадлежит предприятиям на юге республики (около 61%) и внедрение новых методов ведения деловой практики в мун. Кишинэу (около 65% предприятий).

Маркетинговые или организационные категории инноваций как правило, требуют низкой стоимости, но могут оказывать значительное влияние на экономическую отдачу. Маркетинговые инновации менее преданных инновационной деятельности, которые охватываются около одной пятой опрошенных компаний (21,8%).

Таблиця 2

Количество компаний по категориям маркетинговых инноваций в территориальном разрезе (в процентах от общего числа МСП)

Категории организационных инноваций	Зоны развития					
	Кишинэу	Бельцы	Север	Центр	Юг	Ср. знач.
Существенные изменения в дизайне (эстетические новшества товара, упаковка)	61,8	2,9	6,9	13,8	17,9	14,3
Новый способ рекламы или методов продвижения	70,6	19,2	10,9	13,8	22,8	20,7
Новые методы продвижения продукта или услуги, каналы сбыта	58,8	14,4	10,9	11,0	47,2	24,5
Новые методы ценообразования на товары и услуги	50,0	24,0	10,9	11,9	52,8	27,6
Итого	61,2	19,2	10,2	12,7	41,6	22,9

Источник: Revista "Innobarometru 2010 pentru RM".

Среди наиболее признанной практики маркетинга инноваций являются те, которые требуют новых методов ценообразования на товары и услуги доступны по цене около 28% опрошенных компаний. Новые методы для размещения продукта или открытие новых каналов продаж были конкретные мероприятия для четвертого между бизнесом и новые способы рекламы и методов продвижения продукции были доступны у 21% предприятий.

Затраты на различные инновационные мероприятия, проводимые обследованными предприятиями РМ, за исключением научных исследований внутреннего и внешнего характера в 2010 году составили примерно 0,9% от оборота. В Румынии они составляют 1,36%. Эстонии 1,77%, наименее низкий показатель в Норвегии -0,1%, Германии -0,51%. Это может означать, что в развитых странах с низким показателем финансирования организационно- управленческих инноваций за исключением R&D уже достигнут их достаточный уровень развития и основная часть вложений направляется на исследования и разработки.

К сожалению, в компаниях существует ряд проблем, препятствующих успешному освоению инноваций: недопонимание их сути и роли в современных экономических условиях, недооценка личностного фактора при реализации, отсутствие необходимых знаний и навыков эффективной реализации ОУИ.

Пока не выработаны теоретические основы инновационной деятельности, не существует общепринятой критериальной базы [4]. Недостаточно квалифицированных специалистов в этой области, в то время как реализация проектов по внедрению управленческих инноваций сложна по сравнению с технологическими инновациями. Это выражено в проблематичности методических вопросов оценки вклада управленческих инноваций в суммарный эффект деятельности организации. Существующие подходы к управлению инновациями на предприятии развивают лишь отдельные аспекты и направления инновационной деятельности, а действенный механизм организации и внедрения управленческих инноваций на предприятии разработан слабо.

Выходом из сложившейся ситуации является сотрудничество компаний в сфере развития инноваций, выраженное в перенесении более прогрессивного опыта в практику отстающих компаний. Однако количество малых и средних предприятий, которые подписали любое соглашение о сотрудничестве в инновационной деятельности с другими предприятиями или учреждениями очень мало. Только около 14% предприятий республики подписало соглашения о сотрудничестве в сфере

інновацій. Из них около 56% - это предприятия, действующие в столице - муниципии Кишинэу.

Подход к распределению партнерства предприятий по категориям указывает на относительный баланс между различными вариантами сотрудничества. Тем не менее, наблюдается преобладание сотрудничества с клиентами или покупателями, затем - с поставщиками оборудования, материалов или программного обеспечения. На третьем месте находится сотрудничество внутри группы предприятий, производящих однородную продукцию.

Выводы. Организационно - управленческие инновации наиболее востребованы в процессе обеспечения организациями конкурентных преимуществ, поскольку для них не так остры недостатки технологических инноваций: имитация, моральный износ и др. Также для таких инноваций чаще отмечаются синергия и возможность различным образом комбинировать и создавать новые преимущества.

Внедрение организационно-управленческих новаций на всех уровнях управления позволит влиять на формирование комфортного инновационного климата в стране, развивать атмосферу престижности научных знаний и образования; воспитывать новый тип предпринимателей, ориентированных на партнерство и открытость в восприятии новшеств.

Список использованных источников

1. Аметов В.А., Леонтьев К.М., Тешабаев А.Э., Усеинов С.Э. Проблемы и модели внедрения новых управленческих технологий // Вестник ТГАСУ. 2006. - №2.
2. Асаул А. организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.
3. Ваганов П.И. Управление организационными изменениями: основы инновационного управления и управленческих инноваций: Уч. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.-2002
4. Инновационный менеджмент: основные понятия. URL: <http://innovation-management.ru/osnovnye-ponyatiya>
5. Национальный доклад «Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях» / Под ред. С.Е. Литовченко. - М.: Ассоциация Менеджеров. -2008. -С.104.
6. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и СБЕС. 3-е изд.,. М.: ЦИСН, 2010. – 107 с.
7. Соколов Д.В., Юркан Е. И. Управленческие инновации: механизмы реализации. Уч. Пос. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.
8. Тенденции и особенности формирования понятийно-терминологических конструкций инновационной экономики. Глущенко М.,//[УЭКС, № 1, 2012.](http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/963-2012-01-18-05-31-15) URL:<http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/963-2012-01-18-05-31-15>
9. Шевченко С.Г. «Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях», Сборник статей. Ассоциация Менеджеров России. 2010
10. Revised field of science and technology (FOS) Classification in the FRASCATI MANUAL. OCDE, 2007 URL: <http://www.oecd.org/>
11. Revista “Innobarometru 2010 pentru RM”. URL: <http://inno.aitt.md/innobarometru-2010>

А.П. Левитьська
**ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ
ІННОВАЦІЙ У ПРАКТИКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСПУБЛІКИ МОЛДОВА.**

У даній статті аналізуються складові організаційно-управлінських інновацій та проблеми, що перешкоджають їх успішному освоєнню на підприємствах Республіки Молдова. Представлені результати аналізу застосування різних видів організаційно-управлінських інновацій та пропозиції щодо їх впровадження в повсякденну практику господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: організаційні інновації, управлінські інновації, маркетингові інновації.

A. P. Levitsakaya
**IMPLEMENTATION CHALLENGES ORGANIZATIONAL AND
MANAGERIAL INNOVATIONS IN THE PRACTICES COMPANIES IN REPUBLIC
OF MOLDOVA.**

Annotation. This article presented examines the components of the organization and management of innovation and challenges to their successful development of the enterprises of the Republic of Moldova. Results of the analysis of different types of organizational and managerial innovations and proposals for their implementation in daily practice of business entities

Key words: organizational innovation, management innovation, marketing innovation.

УДК 336.748.12(045)

А.Ю. Шевчук

**ГАРМОНИЗАЦІЯ ИЗМЕРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ
ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРАЗЭС**

В статье обосновывается необходимость гармонизации измерения инфляции в странах ЕвразЭС в условиях интеграции. Приводится опыт Европейского союза в области расчета гармонизированного индекса потребительских цен. Дается обзор действующих методологических основ расчета индекса потребительских цен в странах-членах Таможенного союза, формулируются рекомендации по гармонизации методологии измерения инфляции.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, потребительские расходы населения, обследование потребительских цен

Актуальность исследования обусловлена закономерностями развития процесса экономической интеграции, в ходе которого требуется гармонизация институциональной среды стран-участниц, выработка единых способов измерения макроэкономических показателей.

Исходя из мировой практики, интеграционный процесс проходит в несколько этапов: от создания зоны свободной торговли через формирование таможенного союза и общего рынка к развитию экономического и валютного союза. Экономический союз, как высшая форма интеграции, представляет собой создание единого экономического, правового и информационного пространства, в котором странами-участницами проводится единая бюджетная и денежно-кредитная политика, в том числе на основе

единой валюты.

В настоящее время интеграционный процесс в ЕврАзЭС находится на стадии таможенного союза. Создание валютного союза является долгосрочной перспективой. Для подготовки к завершающему этапу экономической интеграции необходим анализ существующей институциональной среды в странах-участницах с целью формирования информационно-правовой основы для проведения единой кредитно-денежной политики и определения критериев сближения по макроэкономическим показателям, в первую очередь, инфляции[1].

В международной практике общепризнанным статистическим показателем, характеризующим уровень инфляции в стране, является индекс потребительских цен (далее – ИПЦ). В качестве самостоятельных показателей ИПЦ позволяют определить стабильность экономики, эффективность денежно-кредитной сферы и других направлений экономической политики. В качестве дефлятора ИПЦ используются для расчета реальных доходов, ВВП, показателей производительности.

Различия в методах измерения ИПЦ могут приводить к тому, что индекс цен одной страны оказывается заниженным по сравнению с индексом другой страны. В этом случае первая страна будет выглядеть более эффективной в процессе преодоления инфляции, а ее экономика будет выглядеть растущей более динамичными темпами – реальные темпы роста ВВП и производительности окажутся более высокими. Соответственно, наоборот: применение методик, завышающих ИПЦ, приводит к искажению реальных показателей в сторону их уменьшения. Таким образом, отсутствие единообразия в применяемых методиках измерения ИПЦ приводит к недостаточно надежным результатам межстрановых сопоставлений инфляции и реальных экономических показателей.

Для разработки методологических рекомендаций по измерению инфляции в ЕврАзЭС считаем целесообразным проанализировать опыт Европейского союза (ЕС) в области расчета гармонизированного индекса потребительских цен.

Потребность в разработке международных стандартов и гармонизации методов расчета ИПЦ возникла в Европе в ходе интеграционного объединения. Важным предварительным условием на этапе создания валютного союза было сближение уровней инфляции в странах-членах ЕС. Для сопоставления индексов разных стран и проведения единой денежно-кредитной политики в 1990-х годах органы управления ЕС приступили к разработке согласованной методологии измерения инфляции. Евростат совместно с национальными органами статистики членов ЕС провел анализ всех аспектов составления ИПЦ. В результате был подготовлен стандарт для государств-членов и кандидатов в члены ЕС и разработаны гармонизированные индексы потребительских цен (ГИПЦ). Расчет ГИПЦ проводится с 1997 года, уточнение и совершенствование методологии в настоящее время продолжается.

Методология ГИПЦ используется для расчета множества индексов потребительских цен отдельных государств или их групп с целью измерения инфляции в ЕС и странах – потенциальных членах ЕС. Расчет ГИПЦ отдельных стран проводят национальные статистические ведомства в соответствии с согласованным подходом. Агрегированные показатели ГИПЦ рассчитывает Евростат, как центральный институт европейской статистической системы[8].

Методология расчета ГИПЦ имеет некоторые отличия от методологии расчета национальных ИПЦ. Статистические ведомства стран-членов ЕС наряду с ГИПЦ рассчитывают национальные ИПЦ, используя собственные подходы. Национальные показатели применяются для таких внутренних целей как корректировка социальных выплат или обеспечение исторической преемственности и сопоставления.

Применяемая в ЕС методология расчета ГИПЦ позволяет унифицировать и

обобщать ценовые показатели государств, имеющих различные географические, природно-климатические условия, социально-экономические особенности и структуру потребления, что позволяет провести аналогию с расчетом индексов по странам ЕврАзЭС и последующей агрегацией в наднациональный ИПЦ.

В целях выявления первоочередных направлений гармонизации расчета ИПЦ в ЕврАзЭС рассмотрим действующие подходы и особенности измерения инфляции в странах-участниках таможенного союза: Белоруссии, Казахстане и России.

Для сравнительного анализа используем следующие параметры организации наблюдения за потребительскими ценами, влияющие на точность рассчитываемого индекса:

- цели расчета ИПЦ;
- особенности организации региональной выборки;
- отбор предприятий сферы торговли и услуг;
- формирование товарной выборки;
- методы сбора информации о ценах.
-

Белоруссия

Органом государственной статистики в Белоруссии является Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат)[7].

По определению Белстата, ИПЦ отражает изменение во времени стоимости фиксированного набора товаров и услуг, фактически потребляемых населением. Индекс потребительских цен **является исключительно показателем изменения цен**, а не стоимости жизни, поскольку он не учитывает изменений в структуре текущего потребления населения[3].

Особенности организации региональной выборки. Статистическое наблюдение за ценами проводится в г.Минске, во всех областных центрах и в отдельных районных центрах, отобранных Белстатом методом направленного отбора с учетом их представительности в отражении социально-экономического и географического положения региона. Регистрация цен происходит в 31 городе, население которых составляет более 50% всего населения Республики Беларусь и 77% всего городского населения. Сельская местность не охватывается.

Отбор предприятий торговли и сферы услуг проводится с помощью целевой выборки в соответствии с видами продаваемых продуктов. Базовые организации должны представлять те объекты, где население чаще всего приобретает товары (услуги). В выборочную совокупность в каждом городе включают крупные, средние и мелкие объекты с различными формами обслуживания, расположенные как в центральной части города, так и на окраинах. Для отбора базовых организаций используются данные статистической отчетности об объемах реализации товаров (услуг) населению. Отбор базовых организаций проводят работники отделов статистики, ответственные за регистрацию цен.

Формирование товарной выборки. Белстатом отобраны товары и услуги, характеризующих фактическую структуру потребления населения, исходя из ежегодных обследований потребительских расходов домохозяйств. Перечень товаров-представителей состоит 442 позиций, включающих продовольственные товары, непродовольственные товары, платные услуги. Каждая группа представлена конкретными товарами или малыми товарными подгруппами в соответствии с международным Классификатором индивидуального потребления по целям (КИПЦ).

Выборка обновляется ежегодно. Новые позиции включаются в потребительский набор в тех случаях, когда доля расходов на их приобретение составляет не менее 0,01% от общей суммы потребительских расходов населения республики.

Отбор конкретного вида товара-представителя осуществляется уполномоченным работником органов государственной статистики совместно с работником базовой организации. Главный критерий для отобранного товара – он должен пользоваться постоянным спросом у населения, постоянно присутствовать в реализации в течение последующих месяцев текущего года.

Сбор информации о ценах. Большая часть цен собирается во время личных посещений базовых организаций. Регистрация цен проводится уполномоченными работниками в период с 10 по 30 число ежемесячно. Данные о ценах (тарифах) на услугу–представитель могут быть получены в базовой организации по телефону, если стоимость услуги является неизменной для определенного периода времени (например, одинаковый размер платы за услуги на все месяцы квартала).

По каждому товару-представителю необходимо регистрировать от трех до десяти цен – ценовых котировок. На районном уровне регистрируется три цены, на областном уровне – пять цен, а в городе Минске – 10 цен.

Казахстан

Государственный орган, ответственный за расчет ИПЦ, – Агентство Республики Казахстан по статистике[6].

Основной целью построения ИПЦ в Казахстане является выявление реальной динамики потребительских цен, отражающих их изменение в регионах и стране, а также обеспечение детального представления о движении цен на конкретные группы товаров и услуг. ИПЦ может использоваться при изучении динамики социально-экономических явлений, анализа и прогноза ценовых процессов в экономике, регулирования реального курса национальной валюты, в финансовой, налоговой, бюджетной и социальной политике государства[4].

Особенности организации региональной выборки. Географический охват при сборе информации о ценах включает всю территорию республики, обследование охватывает как городское, так и сельское население. В выборку методом направленного отбора включаются крупные города (столица, город республиканского значения, областные центры) и районные центры. Основное требование к выборке населенных пунктов – представительность всех регионов страны. Обследование ИПЦ охватывает 14 областей, 27 районов, столицу Астану и еще три крупных города.

Отбор предприятий торговли и сферы услуг. Выбор объектов торговли и платных услуг осуществляется из всей их совокупности, имеющейся на территории отобранного для обследования населенного пункта. Сначала осуществляется отбор географических мест (районов), после которого проводится отбор торговых объектов в рамках каждого из этих мест. В качестве основы для выбора торговых объектов используются статистические регистры предприятий, телефонные бизнес справочники, каталоги и иные перечни товаров, подготавливаемые крупными производителями, оптовыми компаниями или предприятиями розничной торговли.

Выбор осуществляется сотрудниками, ответственными за сбор данных по ценам, с соблюдением критериев, определенных методическими рекомендациями. Выбранные для наблюдения за ценами объекты торговли и платных услуг считаются базовыми, в них регулярно производится регистрация потребительских цен. Органы статистики в обязательном порядке информируют руководство, владельцев магазинов, объектов сферы услуг о включении их предприятия в обследование, о наличии положений в законодательстве, защищающих конфиденциальность данных.

Формирование товарной выборки. Централизованно отобранный перечень товаров и услуг представляет собой основу регулярных покупок и приобретаемых

услуг населением и формируется на основе потребительских расходов домашних хозяйств в соответствии с КИПЦ. ИПЦ включает 508 товаров-представителей. Изменения вносятся по отдельным элементам наблюдения, с сохранением своей репрезентативности, по возможности не чаще одного раза в год.

В крупных городах, где потребительский рынок представлен достаточно широко, наблюдение за ценами осуществляется по всему перечню товаров-представителей. В небольших населенных пунктах обследование ограничивается товарами повседневного спроса.

По каждому виду товаров и услуг отбираются конкретные их разновидности, представляющие всю их совокупность. Каждый репрезентативный товар или услуга включает, как минимум, 8-10 котировок в каждом населенном пункте. Для описания товара-представителя на региональном уровне используются спецификации, в которых приводится подробное описание товаров, которые должны быть оценены.

Сбор информации о ценах. Регистрация потребительских цен производится ежемесячно согласно специальному графику. Основным условием сбора данных на определенный вид товара (услуги) в конкретном предприятии является фиксирование цены на него в то же число месяца, что и в предыдущем периоде. Отклонение допускается не более чем на 1-2 дня. Отслеживание цен по основным видам товаров и услуг повседневного спроса производится несколько раз в течение месяца. Цены на товары длительного пользования фиксируют один-два раза в месяц, но их регистрация распределена в течение всего месяца, поскольку в один день на всех базовых объектах и весь перечень товаров и услуг отследить невозможно. Для регистрации цен по скоропортящимся продуктам выбирается время в течение дня, как правило, первая половина дня.

Цены фиксируют путем считывания с ярлыка (ценника), при необходимости проводятся консультации с работниками базовых объектов или опрос продавцов на рынках.

Россия

Государственный орган, ответственный за расчет ИПЦ – Федеральная служба государственной статистики (Росстат)[9].

Основными целями расчета ИПЦ являются:

- измерение уровня инфляции (дефляции);
- использование в целях осуществления государственной финансовой и денежно-кредитной политики;
- использование в целях анализа и прогноза процессов в экономике;
- пересмотр минимальных социальных гарантий населению;
- решение отдельных правовых споров;
- пересчет макроэкономических показателей в сопоставимые цены;
- характеристика изменения потребительских расходов населения[2].

Особенности организации региональной выборки. Наблюдение за потребительскими ценами проводится на территории всех субъектов РФ, охватывается только городское население. Отбор городов для наблюдения за ценами в субъектах РФ осуществляется методом направленного отбора в соответствии с определенными критериями методологических положений. В 2012 году сбор информации осуществляется в 271 населенном пункте.

Отбор предприятий торговли и сферы услуг. Наблюдение за ценами и тарифами на товары и услуги осуществляется в организациях торговли и сферы услуг, а также на вещевых, смешанных и продовольственных рынках, в стационарных торговых заведениях, при передвижной торговле (палатки, киоски и т.д.). На региональном уровне отбор предприятий торговли и сферы услуг должен проводиться с

использованием вероятностных методов отбора в соответствии с методологическими рекомендациями по отбору базовых организаций. На практике выборка торговых точек формируется направленным отбором, исходя из доступности объектов для наблюдения.

Формирование товарной выборки. Потребительский набор товаров и услуг для расчета ИПЦ представляет собой единую для всех субъектов РФ репрезентативную выборку групп товаров и платных услуг, наиболее часто потребляемых населением. Данный набор разрабатывается Росстатом и изменяется не чаще одного раза в год. Новые товары и услуги включаются в набор для наблюдения за потребительскими ценами в тех случаях, когда их доля составляет не менее 0,1% от общих потребительских расходов населения.

Набор включает 502 позиции и состоит из трех крупных групп: продовольственные товары, непродовольственные товары и платные услуги населению в разбивке, соответствующей КИПЦ.

Росстатом централизованно устанавливается перечень товаров-представителей, имеющих достаточно общее описание потребительских свойств. Специалисты территориальных органов самостоятельно отбирают конкретные товары из имеющегося в продаже ассортимента, учитывая массовость спроса населения на эти товары и регулярность наличия их в продаже в базовой организации.

На каждый товар-представитель должно быть зарегистрировано не менее 5 ценовых котировок (как правило, регистрируется 5-10 котировок). Исключение составляют отдельные виды услуг, на которые в городе действуют единые тарифы. По товарам-представителям, ассортимент которых достаточно разнообразен, а разброс цен на отдельные марки, модели, артикулы достаточно велик, рекомендуется регистрировать большее количество ценовых котировок.

Сбор информации о ценах. Сбор информации о потребительских ценах проводится специалистами территориальных органов Росстата путем личного посещения торговых точек и регистрации цен и тарифов на конкретные виды товаров и платных услуг, оказанных населению. Данные о ценах регистрируются на бумажных бланках или переносных компьютерах.

Регистрация цен и тарифов осуществляется как ежемесячно, так и еженедельно. Ежемесячная регистрация осуществляется по полному перечню товаров-представителей с 23 по 25 число отчетного месяца. По товарам и услугам, цены на которые не подвержены резким изменениям, регистрация цен может быть проведена на один-два дня ранее установленного времени. Еженедельная регистрация осуществляется по ограниченному кругу товаров-представителей, определенному соответствующими нормативными актами.

Изучение основных параметров организации выборочного наблюдения для расчета индекса потребительских цен в странах Таможенного союза позволяет сделать следующие выводы и рекомендации для гармонизации измерения ИПЦ в странах ЕврАзЭС:

1. Измерение ИПЦ в странах-участниках Таможенного союза в основном не противоречит международным методологическим рекомендациям по расчету ИПЦ [5], что позволяет проводить расчет индексов в соответствии с мировой практикой и создает основу для межстранового сопоставления.

2. В анализируемых странах региональные, товарные выборки и выборки торговых точек формируются преимущественно направленным методом отбора. Практически не используются вероятностные методы отбора, что не позволяет обеспечить достаточно репрезентативные выборки и увеличивает вероятность систематических ошибок при расчете ИПЦ.

3. Количество регистрируемых ценовых котировок в трех странах определяется по-разному, однако ни один подход не может быть оценен нами как достаточно обоснованный и систематизированный для принятия в качестве базового. Необходима оптимизация отбора ценовых котировок с целью сокращения числа замеров и трудоемкости обследования при сохранении достоверности и значимости исходных данных. В частности, рекомендуется расширить централизованный сбор данных в крупных торговых сетях с использованием современных информационных средств.

4. Методологические рекомендации Казахстана предусматривают включение в расчет ИПЦ данных о потреблении сельского населения, что соответствует современным мировым тенденциям и статистическим рекомендациям международных организаций. Другим членам Таможенного союза и ЕврАзЭС также рекомендуется охватывать обследованием цен как городское, так и сельское население страны. Частично решить данную задачу позволит формирование таких региональных выборок, в которых представлены небольшие городские населенные пункты, особенно в регионах с высокой долей сельского населения.

5. Пересмотр структуры потребительских расходов и перечня товаров-представителей, по которым проводится обследование потребительских цен, проводится в анализируемых странах ежегодно. Такая частота в мировой практике считается избыточной, затрудняет работу статистических ведомств и ограничивает преемственность ИПЦ. Учитывая динамичные экономические условия в странах Таможенного союза, на современном этапе допустимо ежегодное обновление структуры потребления, однако в дальнейшем, по мере стабилизации экономического развития, целесообразно установить периодичность ее пересмотра на уровне 1 раз в 3-5 лет.

6. Для формирования гармонизированной методологии расчета ИПЦ потребуются четкое определение различных организационных аспектов проведения обследования, в том числе: описание методов сбора информации о потребительских ценах, установление общих сроков регистрации цен, разработка спецификаций для товаров-представителей, формирование методического инструментария.

В заключение следует подчеркнуть, что гармонизация методологии расчета ИПЦ представляется стратегически значимой задачей для реализации целей интеграции в рамках ЕврАзЭС. Создание единой методологии необходимо начинать заблаговременно, поскольку это протяженный во времени процесс, включающий разработку методологических рекомендаций, апробацию отдельных инструментов, последовательное внедрение в работу статистических ведомств.

Проведение дальнейших исследований в области гармонизации измерения инфляции в странах ЕврАзЭС позволит своевременно подготовить информационно-методическую базу и институциональные структуры к проведению единой экономической политики в рамках интеграционного объединения.

Список использованной литературы

1. Приоритетные направления развития ЕврАзЭС на 2003–2006 и последующие годы. Утверждены Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 09.02. 2004 г. № 152 // <http://www.evrazes.com/print/docs/30>
2. Методологические положения по наблюдению за потребительскими ценами на товары и услуги и расчету индексов потребительских цен. Утверждены Постановлением Федеральной службы государственной статистики от 30.12.2005г. № 110 // Правовая база «Гарант»

3. Методика расчета сводного индекса потребительских цен на товары и платные услуги населению. Утверждена Постановлением Белстата № 412 от 14.11.2008г. (с изменениями и дополнениями, внесенными постановлением Белстата № 302 от 28.12.2009г., № 232 от 01.11.2010г., №71 от 12.05.2011г., №322 от 29.11.2011г.) // http://belstat.gov.by/homep/ru/statinstrum/methodiki/pr_m6_prices.doc
4. Методические рекомендации по организации наблюдения за изменением цен и тарифов на потребительские товары и услуги, расчету индексов цен. Утверждены приказом Агентства Республики Казахстан по статистике № 84 от 30.03.2012г. // http://www.stat.kz/metod/Documents/Метод_Реком_2012.rar
5. Руководство по индексу потребительских цен : теория и практика / Междунар. организация труда [и др.]. – Вашингтон : Междунар. валютный фонд, 2007. – XXXVII, 679 с.
6. Агентство Республики Казахстан по статистике // <http://www.stat.kz>
7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // <http://belstat.gov.by/>
8. Статистическое управление Европейского союза – Евростат (Eurostat) // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
9. Федеральная служба государственной статистики РФ // <http://www.gks.ru/>

А.Ю. Шевчук

ГАРМОНІЗАЦІЯ ВИМІРЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ЄврАзЕС

У статті обґрунтовується необхідність гармонізації вимірювання інфляції в країнах ЄврАзЕС в умовах інтеграції. Наводиться досвід Європейського союзу в області розрахунку гармонізованого індексу споживчих цін. Надається огляд діючих методологічних основ розрахунку індексу споживчих цін у країнах-членах Митного союзу, сформульовано рекомендації щодо гармонізації методології вимірювання інфляції.

Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, споживчі витрати населення, обстеження споживчих цін.

A.Y. Shevchuk

HARMONIZATION OF INFLATION MEASUREMENT IN THE INTEGRATION OF THE EURASEC

The paper argues the necessity of harmonization of inflation measurement in the EurAsEC countries in terms of integration. The experience of the European Union in the calculation of the harmonized index of consumer prices is shown. The author reviews the existing methodology for consumer price index in the Customs Union between Belarus, Kazakhstan, and Russia, makes recommendations to harmonise the methodology of inflation measurement.

Keywords: inflation, consumer price index, consumer expenditures, consumer price surveys

УДК 339.92.001.76 (477)(045)

Т.І. Ніколенко

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Визначено напрямки реалізації інноваційної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності України, охарактеризовано чинники, які впливають на обсяги експорту інноваційної продукції та на ефективність реалізації інноваційної стратегії України.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційний розвиток, інвестиційна активність, інноваційна стратегія, ефективність інноваційної діяльності, інноваційна ефективність

Постановка проблеми.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням конкурентоспроможності між країнами на основі переходу до інноваційної моделі розвитку. Більшість країн пов'язують свої надії на довгострокове стає економічне зростання з переходом на інноваційний шлях розвитку, тобто інновації та інноваційна діяльність стають необхідною складовою для забезпечення успішного, довготривалого та стійкого розвитку економік країн світу.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. В свою чергу інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Тобто сьогодні необхідним є створення національних інноваційних стратегій як плану розвитку держави, які б передбачали ефективний розвиток інноваційної діяльності країн. Це свідчить про необхідність досліджень, в основі яких лежали б шляхи, форми і методи, що забезпечують активну інноваційну позицію країн.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженню особливостей інноваційного розвитку присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як Г.Мінцберг, І. Ансофф, М.Портер, Р.Фатхутдінов, С.Ілляшенко, Л.Антонюк, А.Поручник, В.Савчук, Л.Федулова, З.Варналій та інші. Проте, в українській економічній літературі залишається ціла низка питань, які потребують аналізу з точки зору виявлення сучасних тенденцій формулювання рекомендацій, виходячи із передового світового досвіду.

Мета дослідження.

Метою дослідження є оцінка реалізації інноваційної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності України та визначення чинників, що впливають на обсяги експорту інноваційної продукції та на ефективність реалізації інноваційної стратегії України.

Викладення основного матеріалу.

Досвід розвинутих країн та окремих країн, що розвиваються, показав. Що для досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції у довготривалій перспективі необхідним виявляється наявність передових технологій, яка забезпечує стабільне зростання промисловості.

Проте технологічна структура промисловості України не відповідає вимогам часу, оскільки домінуючими в промисловості (до 95%), які не дозволяють значною мірою

створювати високого рівня додану вартість [1]

Разом з тим розробляти сучасні технології здатні країни з високим науково-технічним потенціалом та розвинутою інфраструктурою. Купівля новітніх технологій потребує значних капітальних вкладень та інженерно-технічного персоналу із високим ступенем продуктивності праці. З одного боку, маючи досить високі позиції за рівнем розвитку технологічних ідей, науково-дослідної бази, знань та освіти, промисловість України не може забезпечити практичної капіталізації своїх переваг та перетворень їх у додану вартість.

Зміна технологічних укладів, яка відбувається в масштабах світового господарства, істотно впливає на розвиток економічних інститутів, формуючи нові їх типи, змінюючи поведінку економічних суб'єктів, примушуючи виробляти нову стратегію і тактику діяльності в мінливих умовах. Саме тому аналіз технологічного рівня розвитку в Україні показує, що технологічна багатокладність виробництва стає сьогодні однією з головних структурних проблем української економіки [2].

На сьогоднішній день в розвинених країнах переважають технології 5-го укладу і формуються технології 6-го укладу. У промисловості України домінують 3-й та 4-й технологічний уклад, як наведено на рисунку 1.[3].

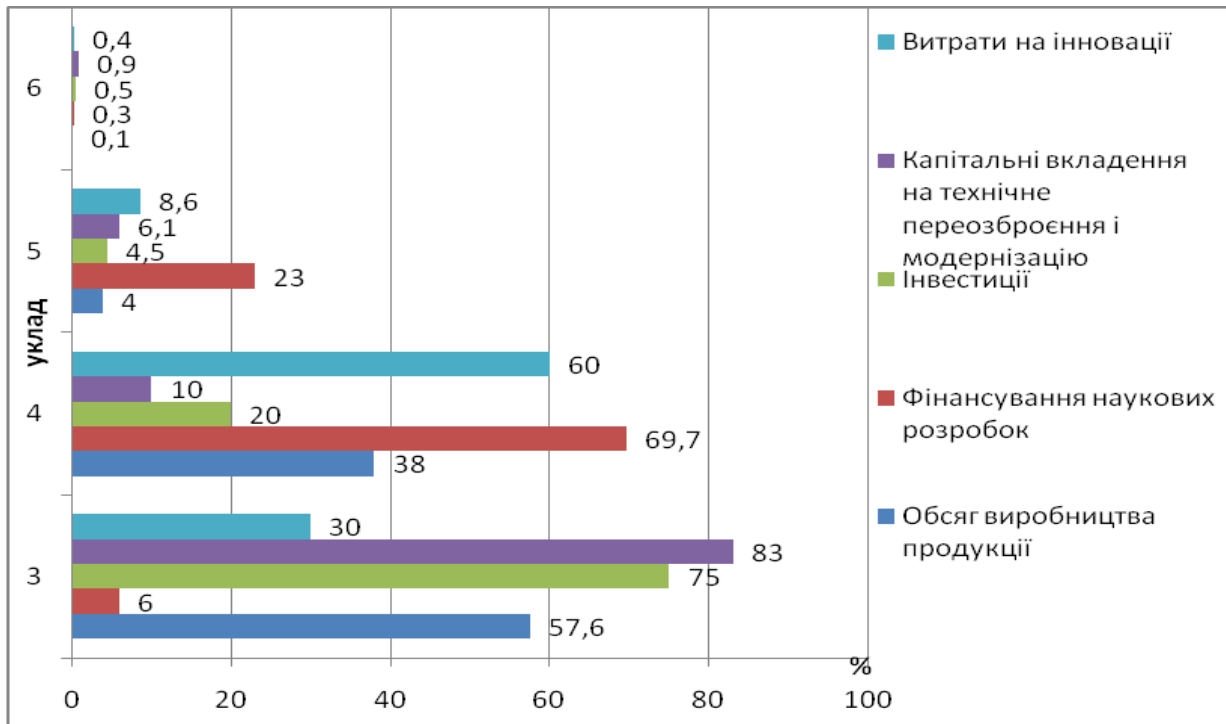


Рис.1. Технічна багатокладність економіки України, %

Як видно з даних. Наведених на рисунку 1., за випуском продукції вищі ТУ – 5-й та 6-й – в Україні становлять приблизно 4%, причому 6-й ТУ, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни в майбутньому, менше 0,1%. Основою цих укладів є електронна промисловість, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, біотехнології. За випуском продукції домінують 3-й і 4-й технологічні уклади, їхня частка в промисловому виробництві становить 96%. Основу цих укладів становлять технології промисловості будівельних матеріалів, суднобудування, металургійна, хімічна та легка промисловості, паливно-енергетичний комплекс, більшість галузей машинобудування. Фінансування

науково-технічних розробок майже на 70% припадає на 4-й ТУ, і тільки 23% - на 5-й технологічний уклад.

Також важливу роль у розвитку високоукладності промислового комплексу відіграє придбання та передання технологій чи інновацій (технічні досягнення) в Україні та за її межами. Неврегульованість питань, пов'язаних з реалізацією Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», призводить до неконтрольованої передачі технологій за кордон, що загрожує економічній безпеці країни. Технологічний розвиток галузей промисловості характеризується, насамперед, упровадженням прогресивних технологій. У 2006-2010 році спостерігалась не рівномірна тенденція щодо придбання технологій, в 2009 року відбулось уповільнення цього процесу, а в 2010р. цей показник знову зріс, що приведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка передачі та придбання технологій в Україні, 2006-2010рр. (одиниць)

	2006	2007	2008	2009	2010
придбання нових технологій	237	382	1141	603	764
передання нових технологій	16	59	29	13	7

Подана динаміка свідчить про низький показник для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до 5-го та 6-го теологічного укладу за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи.

Рівень винахідницької діяльності показує більш позитивну динаміку, як показано на рисунку 2.

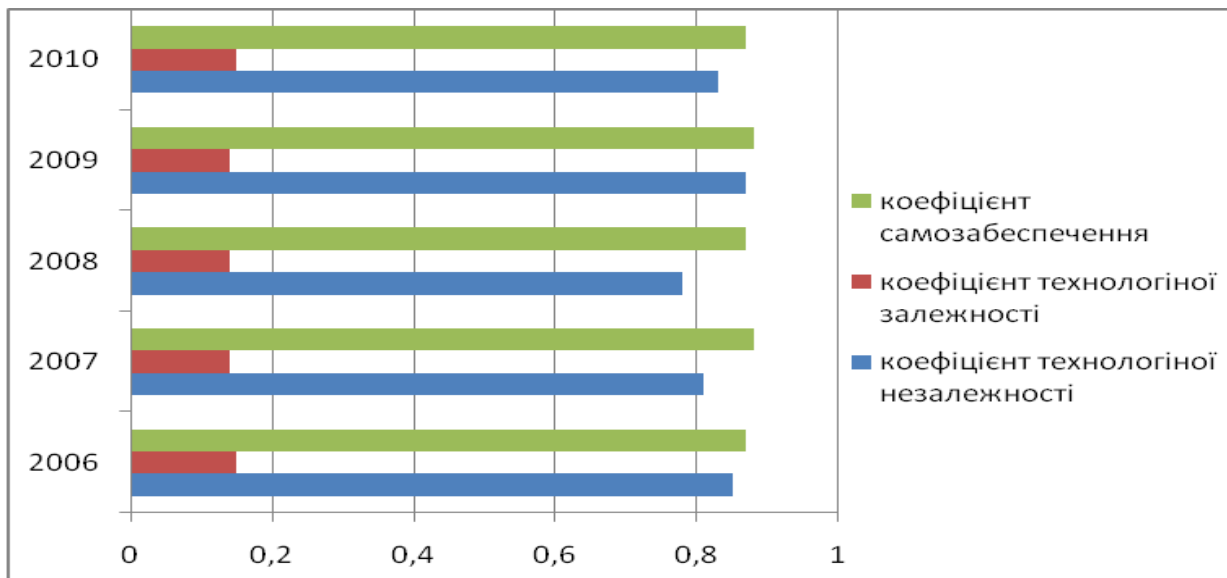


Рис.2. Динаміка окремих показників інноваційної діяльності України у 2006-2010рр.

З даних наведених на рисунку видно, що коефіцієнт самозабезпечення наближається до одиниці, тобто Україна має інноваційний потенціал, що може дозволити їй самозабезпечувати себе необхідними ресурсами для реалізації

інноваційної діяльності. Коефіцієнт технологічної залежності показує рівномірну тенденцію та свідчить про те, що країна залежить від активності подання заявок на патенти від іноземних замовників в найменшій мірі. Якщо в цілому говорити про технологічну незалежність української економіки то треба зазначити, що за обсягами експорту-імпорту інновацій в Україні переважає імпорт, що підтверджує коефіцієнт технологічної незалежності, що не перевищує одиницю, та свідчить про те, що Україна залежить від імпорту високотехнологічної продукції, це є негативна тенденція для національної економіки.

Характеристикою результативності науки та ефективності реалізації інноваційної стратегії є показник наукоємності виробництва на макрорівні. В докризовий період в Україні склалася позитивна динаміка розвитку інноваційної діяльності, наукоємність виробництва складала величину більше 1, що свідчить про нарощення обсягів внутрішніх витрат на НДДКР та, відповідно, віддачі від них. Але на українському ринку така продукція ще не користується попитом, оскільки її ціна для вітчизняних підприємств є зависокою тому ця продукція йде на експорт. На зарубіжних ринках українські інновації не завжди користуються попитом, бо аналогічна продукція вже є на ринку. Це свідчить про те, що в Україні на сьогодні домінує стратегія послідовництва.

Для України інноваційна модель розвитку набуває особливого значення в контексті забезпечення національної конкурентоспроможності. Основні завдання інноваційної стратегії України було викладено у документі «Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України». Серед найпріоритетніших слід назвати поліпшення фінансування науки, зміцнення матеріально-технічної бази наукових досліджень, вдосконалення правової бази, зміцнення інженерної системи, а національної економіки аналіз показників, що його характеризують, свідчить про негативні тенденції, що спостерігаються в даній сфері в останні роки. В цілому, за 2004-2010 рр. обсяг експорту інновацій України збільшився лише на 60, 22%.

Таблиця 2.

Показники динаміки експорту інновацій з України у 2004-2010 рр.

Роки	Експорт інноваційної продукції, млн.грн.	Δл, млн. грн.	Δб, млн. грн.	Кл	Кб	Тр.л., %	Тр.б., %	Тпр.л., %	Тпр.б %	Δі, млн. грн.
2004	7984,40	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	12494,80	4510,4	4510,40	1,56	1,56	156,49	156,49	56,49	56,49	79,84
2006	12797,00	302,2	4812,60	1,02	1,60	102,42	160,28	2,42	60,28	124,95
2007	14666,60	1869,6	6682,20	1,15	1,84	114,61	183,69	14,61	83,69	127,97
2008	23633,10	8966,5	15648,70	1,61	2,96	161,14	295,99	61,14	195,99	146,67
2009	13200,90	-10432,2	5216,50	0,56	1,65	55,86	165,33	-44,14	65,33	236,33
2010	12792,30	-408,6	4807,90	0,97	1,60	96,90	160,22	-3,10	60,22	132,01

Абсолютне значення приросту на 2008 рік є найбільшим позитивним числом, воно характеризує збільшення обсягів за період 2004-2008 рр. (на 15648,7 млн.грн.), що пов'язано з нарощуванням обсягів експорту інновацій. Коефіцієнт зростання відображає, що за весь період обсяг експорту збільшився в 1,6 разів. У 2009р. на 1% приросту довелося 236, 33 млн.грн.

Зазначена тенденція знижує й ефективність міжнародної економічної діяльності в Україні, призводить до посилення імпортозаміщення країни від наукоємних товарів і науково-технічних послуг, локалізація в країні праце- та ресурсномістких, а також екологонебезпечних виробництв тощо.

Підтвердженням цього є і надзвичайно низька питома вага України у світовій

торгівлі наукомісткими і високотехнологічними товарами. Так на сьогодні український експорт продукції з високим рівнем доданої вартості не перевищує 0,1% світового обсягу. Тоді як постіндустріальні країни світу постійно нарощують свою присутність на світових ринках науково-технічної продукції, зовнішній торгівлі України притаманні значні структурні диспропорції викликані низьким рівнем інтелектуалізації та науко місткості її експорту.

Отже, найбільш вагомими внутрішніми чинниками, що впливають на обсяги експорту інноваційної продукції та на ефективність реалізації інноваційної стратегії України, можна вважати обсяги виробництва інноваційної продукції та обсяги державних витрат на інновації.

Таким чином, інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, кількість підприємств що впроваджували інновації, зменшується з кожним роком і становить близько 14%, що менше в 3-4 рази, ніж в інноваційно розвинутих країнах. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. Таке становище обумовлено як браком коштів, так і відсутністю дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності, початкові елементи якої були поступово скасовані щорічними поправками до відповідних бюджетних ті інших законів.

Список використаної літератури

1. Апрышкин М. И. Инновационное развитие: сущность, организационные формы и механизмы управления / М. И. Апрышкин // Дух времени. – 2008. – № 3. – С. 20-22.
2. Бакланов А.О. К разработке программы долгосрочного социально-экономического развития России. /Бакланов А.О. //Проблемы перехода к инновационной экономике. – 2009. - №3 (31). – С.17-18.
3. Криворучко Н.В. Глобалізація та інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості: міжнародний аспект // Розвиток економічного та соціального середовища в сучасних умовах: Монографія; За заг. ред. д.е.н., проф. Савченко О.Ф. / Н.В. Криворучко – Бердянськ, 2008. – С.141-148.
4. Офіційний сайт Міністерства статистики України [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові данні – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

T. Nikolenko

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE STRATEGIES FOR INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE

This article presented the directions of innovative development strategy of international economic activity of Ukraine, describes the factors that affect the exports of innovative products and the efficiency of innovative Ukraine's strategies.

Keywords: investment and innovation development, investment activity, innovation strategy, innovation performance, innovation performance

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Антипенко Є. Ю. - доктор технічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, *Запорізька державна інженерна академія*
- Афанасьєв В. В. – магістр, *Запорізька державна інженерна академія*
- Балабанова Н.В. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Булатова О.В. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи, *Маріупольський державний університет*
- Горбашевська М.О. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та фінансово- економічної безпеки, *Маріупольський державний університет*
- Захарова О.В. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Кислова Л.А. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та фінансово- економічної безпеки, *Маріупольський державний університет*
- Левитська А.П. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, *Комратський державний університет (Республіка Молдова)*
- Марена Т.В. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Мацука В.М. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Мітюшкіна Х.С. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Ніколенко Т.І. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Осипенко К.В. – асистент кафедри менеджменту, аспірант, *Маріупольський державний університет*
- Хоштарія Т. – докторант, *Тбіліський державний університет (Грузія)*
- Шевчук А.Ю. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів, *Міжрегіональний інститут економіки та права при МПА ЄврАзЕС (Російська Федерація)*

CONTRIBUTORS

Antypenko Y. – Doctor of Technical Sciences, Associate professor, Professor of Finance Chair, *Zaporozhye State Engineering Academy*

Afanasyev V. – Master, *Zaporozhye State Engineering Academy*

Balabanova N. – PhD in Public Administration, 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, *Mariupol State University*

Gorbashevskaya M. – PhD in Economic Sciences, senior instructor of Economic, Financial and Economic Security Chair, *Mariupol State University*

Khoshtaria T. – Doctoral Candidate, *Tbilisi State University (Georgia)*

Kyslova L. – PhD in Economic Sciences, senior instructor of Financial and Economic Security Chair, *Mariupol State University*

Levitsakaya A. – PhD in Economic Sciences, Associate professor of Economic Chair, *Comrat State University (Republic of Moldova)*

Marena T. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*

Matsuka V. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*

Mityushkina H. – senior instructor of International Economics Chair, *Mariupol State University*

Nikolenko T. – senior instructor of International Economics Chair, *Mariupol State University*

Osipenko K. – assistant of Management Chair, post-graduate student, *Mariupol State University*

Shevchuk A. – PhD in Economic Sciences, Associate professor of Economy and Finance Chair, *Interregional Institute of Economics and Law (Russian Federation)*

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);
- англійський варіант статті.

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
МАРИУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 4

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 № 689.1

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