

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК

МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

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

Засновано у 2011 р.

ВИПУСК 8



МАРІУПОЛЬ – 2014

Вісник Маріупольського державного університету

Серія: Економіка

Збірник наукових праць

Видається 2 рази на рік

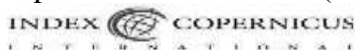
Заснований у 2011 р.

Затверджено до друку Вченою радою МДУ (протокол №3 від 27.11.2014р.)

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

Видання включено до міжнародних наукометричних баз даних:

«IndexCopernicusInternational»(Польща).



«Российский индекс научного цитирования» (Росія).



До видання можна також отримати доступ у електронній бібліотеці

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

Головна редколегія:

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

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

Члени редколегії: д.ю.н., проф. М.О. Баймуратов, д.філ.н., проф. С.В. Безчотнікова,

д.і.н., проф. В.М. Романцов, д.культурології, проф. Ю.С. Сабадаш,

д.е.н., проф. Ю.І. Чентуков

Редакційна колегія серії:

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

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

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

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. Г. Багратян, д.е.н., проф. Ф. Вермільо,

д.е.н., проф. Д. Калабро, д.е.н., проф. Г. Калабро, д.е.н., проф. С.П. Калініна,

д.е.н., проф. Н.Й. Коніщева, д.е.н., проф. Г. Кук, д.е.н., проф. Ю.В. Макогон,

д.е.н., проф. Т.В. Орехова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі, д.е.н., доц. С.Ю. Пахомов,

к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А.В. Сидорова, д.е.н., проф. М. Феррара,

д.е.н., проф. Ю.І. Чентуков, д.е.н., проф. Г.О. Черніченко.

Засновник Маріупольський державний університет

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

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

Офіційний сайт видання: www.visnyk-economics.mdu.in.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

(Серія КВ №17780-6130Р від 06.05.2011)

Тираж 100 примірників. Замовлення № 28. 11

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Ходова Я.О.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДґРУНТЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ ХОЛДІНГІВ.....7

Васьків О. М., Шевчук І. Б.

ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО РОЗРАХУНКУ НАРОЩУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.....14

Омелянчук Т.М.

ЗНАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗАГРОЗАМ.....20

Сирота В. С.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ТЛУМАЧЕННЯ РІВНІВ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ.....30

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Завора Т.М., Чепурний О.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ...35

Гусаковська Т. О.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....41

Мороз О.В., Воловодюк С.С.

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....47

Сойма С.Ю.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В РОЗРІЗІ ПРИРОДНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН.....56

Шатило І.Ю.

АНАЛІЗ РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР.....62

Бачо Р. Й.

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ ТА САМОРЕГУЛІВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ69

Мосійчук Т.К.

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ ЯК ОСНОВА ЗМІЦНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....79

Авксентьев М. Ю.

ОГЛЯД СИСТЕМ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ.....88

Василенко І.А., Годлевська А.А.

СТАЛІЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ.....98

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА
ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

Никитина М.Г., Кузнецов М.М. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ТРАНСПАРЕНТНОСТИ.....	107
Грінченко О.В. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ.....	113
Беззубченко О. А. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КРАЇНАХ НАФТА.....	118
Марена Т.В. ВПЛИВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ.....	132
Кислова Л.А. АНАЛІЗ ДОВГОСТРОКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	139
Захарова О.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГРАВІТАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ В АНАЛІЗІ МІЖНАРОДНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	145
Ніколенко Т.І. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	152
Балабанова Н.В. ОЦІНКА РІВНЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	159
Джибути М. ГРУЗИЯ В ГЛОБАЛІЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ.....	167
Мітюшкіна Х.С. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	172
Bulatova O. EUROPEAN INTEGRATION AND REGIONAL POLICY.....	182
Осипенко К.В. ОЦІНКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ.....	188
Жумік О.В., Стадник Ю.А. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	200
Кривуля П. В. МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОРГАНИЗАЦИЯ ПОСРЕДСТВОМ ПЛАНИРОВАНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СОГЛАСНО КОНЦЕПТАМ ИЕРАРХИЧНОСТИ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА.....	206
Авдан О.Г. ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БРЕНДУ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ.....	223
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	230

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Khodova Y.

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL MAINTENANCE OF THE OPERATING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS PART OF VERTICALLY INTEGRATED HOLDINGS.....7

Vaskiv O. M., Shevchuk I. B.

INFORMATION TECHNOLOGY OF THE AUTOMATED CALCULATION OF INCREASE OF PRODUCTION CAPACITIES OF ENTERPRISE.....14

Omelianchuk T.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY IN THE COUNTER THREAT OF EXTERNAL PRESSURE AND PREVENT REPUTATIONAL THREATS.....20

Syrota V.S.

FEATURES OF DEFINITIONS AND INTERPRETATION LEVELS OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE.....30

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Zavora T. M., Chepurny O. V.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF REGIONAL SOCIAL SECURITY...35

Gusakovska T.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES: PROBLEMS AND PROSPECTS.....41

Moroz O. V., Volovodyuk S. S.

QUALITATIVE CHARACTERISTICS OF COMPETITIVENESS FORMATION UNDER THE CONDITION OF GLOBALIZATION.....47

Soyma S. Y.

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF TRANSCARPATHIAN REGION IN NATURAL-ECONOMIC ZONES.....56

Shatylo I. Y.

UKRAINIAN GRAIN MARKET ANALYSIS IN THE SECTION OF VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES OPERATION.....62

Bacho R. J.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE REGULATORY IMPACT OF STATE AND SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS IN THE DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS OF UKRAINE.....69

Mosiychuk T.

STRUCTURAL CHANGES AS THE BASIS OF STRENGTHENING INNOVATION COMPONENT OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY.....79

Avksientiev M.

THE SURVEY AND COMPARISON OF SYSTEMS OF UNIVERSITY'S FINANCING.....88

Vasylenko I. A., Godlevska A. A.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION SOCIALLY ORIENTED ECONOMY.....98

**WORLD ECONOMY, THE ECONOMY
FOREIGN COUNTRIES**

Nikitina M. G., Kuznetsov M. M. NATIONAL FOREIGN TRADE POLICY DEVELOPMENT UNDER TRANSPARENCY PRINCIPLE IMPLEMENTATION.....	107
Grinchenko O. V. GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION SYSTEMS.....	113
Bezzubchenko O. A. EVALUATION OF REGIONAL INTEGRATION IN THE NAFTA.....	118
Marena T. V. FINANCIAL AND CREDIT INFRASTRUCTURE IMPACT ON REGIONAL COMPETITIVENESS.....	132
Kyslova L. ANALYSIS OF LONG TERM TRENDS OF GLOBALIZATION AND ECONOMIC GROWTH.....	139
Zakharova O. V. FEATURES OF THE GRAVITY MODELS USE IN THE ANALYSIS OF INTERNATIONAL TRADE COOPERATION.....	145
Nikolenko T. INNOVATION PRIORITIES FORMATION OF THE REGIONS DEVELOPMENT.....	152
Balabanova N. V. ASSESSMENT OF THE LEVEL OF REGIONAL TRADE INTEGRATION.....	159
Jibuti M. GEORGIA IN GLOBALIZED WORLD.....	167
Mityushkina H. TRANSFORMATION OF THE WORLD POWER RESOURCES MARKET UNDER THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION PROCESSES.....	172
Bulatova O. EUROPEAN INTEGRATION AND REGIONAL POLICY.....	182
Osipenko K. EVALUATION OF TOURIST INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF REGIONS OF THE WORLD.....	188
Zhumik O. V., Stadnyk J. A. EVALUATION OF THE PROBABILITY OF UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES BANKRUPTCY.....	200
Krivulia P. V. MANAGEMENT AS THE ORGANIZATION THROUGH PLANNING AND ADMINISTRATION IN THE CONCEPT OF HIERARCHICAL MANAGEMENT FUNCTIONS.....	206
Avdan O.G. THE PROCESS OF FORMATION AND USE OF BRAND IN THE TOURISM BUSINESS.....	223
CONTRIBUTORS	230

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 336.64:334.716(043.3)

Я. О. Ходова

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДґРУНТЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ ХОЛДИНГІВ

У статті наведена аналогія у змінах фінансового управління окремо функціонуючого господарюючого суб'єкту при входженні його до складу інтегрованого підприємства. Розглянуто засади управління діяльністю фінансами вертикально-інтегрованих холдингів, що передбачає певну систему організації, управління та контролю його дочірніх підприємств.

Ключові слова: господарюючий суб'єкт, інтеграційне об'єднання, дивізіональна структура, підконтрольні підприємства.

Актуальність теми дослідження. Побудова багатокладної економіки базується на наявності в країні різних видів економічних укладів у вигляді форм здійснення господарської діяльності, власності, організації господарства. В умовах розвитку національної економіки її основною господарською ланкою є саме підприємство. Підприємство, як економічний, соціальний і правовий інститут має цілий комплекс економічних і юридичних властивостей, за якими кваліфікується як господарюючий суб'єкт.

Ефективне функціонування господарюючого суб'єкту, як складної фінансово-економічної та організаційно-соціальної системи, визначається успішною взаємодією усіх пов'язаних елементів управління організацією. На сьогодні, передовим напрямом забезпечення ефективного функціонування і розвитку промислової галузі є застосування різних форм об'єднання господарської співпраці через укрупнення організаційно-виробничих структур за допомогою придбання акцій інших підприємств, що можна розглядати як інтеграційні процеси.

Аналіз досліджень і публікацій. Істотний внесок в удосконалення організації фінансового планування, як планування надходжень і використання фінансових ресурсів для забезпечення розвитку підприємства в умовах, зробили такі відомі зарубіжні і вітчизняні вчені: Ансофф І., Бланк І.А., Брігхем Ю., Майерс С., Опарін М., В., Поукок, Стоянова Є.С., Терещенко О.О. Однак, на сьогоднішній день відсутнє повне і чітке визначення цілей, задач та обов'язків у фінансовому управлінні в умовах його інтеграції і набуттям статусу в якості підконтрольного підприємства.

Метою статті є проведення аналогії у змінах фінансового управління окремо функціонуючого господарюючого суб'єкту при входженні його до складу інтегрованого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Згідно Господарського Кодексу України, № 436-IV, який набрав чинності від 16.01.2003 самостійним суб'єктом господарювання є підприємство, створене компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності [1].

Значення підприємства як суб'єкта господарювання, діючого для задоволення суспільних потреб через здійснення виробничої, торговельної та іншої господарської діяльності в економіці будь-якої країни є визначальним. Так, у ринкових умовах створенні життєві блага здійснюють економічний кругообіг через сфери - виробництво, розподіл, обмін і споживання, але обмін і розподіл цього суспільного необхідного продукту стає можливим тільки в умовах наявності товарів, робіт, послуг.

Господарська діяльність здійснюється у межах встановленого правового господарського порядку, додержуючись вимог загальних принципів. Загальними принципами господарювання в Україні є:

- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом;
- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;
- обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави;
- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

Діяльності підприємства, як окремого господарюючого суб'єкту притаманні конкретні ознаки, які розкривають її сутність і окреслюють коло низки обов'язків. Підприємство, як самостійний суб'єкт господарювання представляє собою виробничо-технологічну, організаційно-соціальну єдність та фінансово-економічну самостійність, тому йому мають бути притаманні наступні ознаки (рис.1)

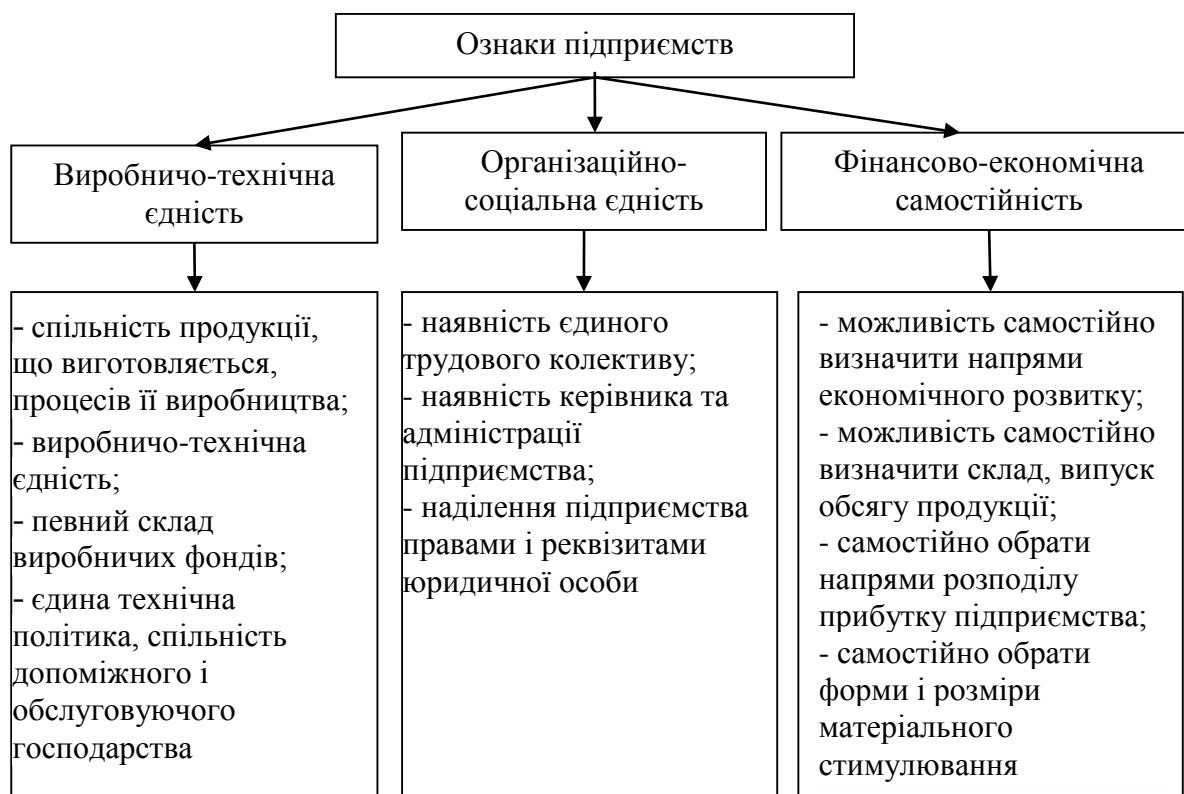


Рис.1. Ознаки, підприємства, як самостійного суб'єкту господарювання

Для забезпечення кваліфікованого управління і ефективного господарювання у сучасних умовах, необхідним є класифікація підприємств за ознаками, де підприємства можна розрізнити між собою за багатьма характеристиками.

Детальніше ми зупинимось на найбільш вагомим класифікаційних ознаках.

У зв'язку з переходом вітчизняної економіки до ринкової, стало можливим існування, а згодом і розповсюдження приватних підприємств на території України, яке до того часу не могло існувати через тутешнє законодавство. У наш час, сучасна законодавча база, передусім Конституція України і Господарський Кодекс, легалізувала функціонування приватних підприємств, що стало значним зрушенням у здійсненні господарської діяльності підприємств, як споживчого так і виробничого характеру.

Також підприємства відрізняють за класифікаційною ознакою у належності їх до капіталу. Таким чином, розрізняють:

- національні - капітал, який належить вітчизняним підприємцям-засновникам своєї країни;

- закордонні (іноземні) - капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у переважній більшості. Такі підприємства створюються у формі представництв, філій або дочірніх компаній та реєструються в країні розташування;

- спільні (змішані) - капітал належить підприємцям-засновникам двох або більше країн.

Загалом, будь-яка економічна підприємницька діяльність пов'язана з фазами відтворювального циклу, таких як виробництво, розподіл, обмін, споживання. Так, за галузево-функціональним видом діяльності виділяють наступні види підприємництва: виробниче, комерційне, фінансове.

Доцільно надати характеристику саме виробничим підприємствам. Виробничим підприємством прийнято вважати окрему спеціалізовану одиницю, основою якої є професійно організований трудовий колектив, здатний за допомогою наявних засобів виробництва виробляти потрібну споживачеві продукцію (надавати послуги, виконувати роботи) відповідного призначення, профілю, асортименту. До виробничих підприємств належать заводи, фабрики, комбінати, шахти, кар'єри, порти, бази та інші господарські організації виробничого призначення.

У свою чергу, провідною ланкою галузево-функціональної сфери матеріального виробництва є промисловість. Саме, промислове виробництво в Україні забезпечує більш як третину загального обсягу валового внутрішнього продукту і складає близько 80 % експортної продукції країни.

Промисловість є комплексною галуззю, до якої належать наступні галузеві групи (підгалузі): електроенергетика, паливна промисловість, чорна металургія, кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна промисловість, машинобудування та металообробка, деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, промисловість будівельних матеріалів, легка промисловість, харчова промисловість та інша.

На сьогодні, найвагомішою класифікацією ознакою є класифікація за територіальним ступенем підпорядкування. За територіальною цілісністю і ступенем підпорядкування підприємства, як господарюючі суб'єкти поділяються на:

- головні (материнські);
- дочірні;
- асоційовані.

Головним (материнським) підприємством є підприємство, яке контролює діяльність інших юридичних осіб через володіння контрольним пакетом акцій підзвітних (дочірніх) підприємств. Під значним впливом інтернаціоналізації господарської діяльності та науково-технічного прогресу на міжнародній основі, відбувається централізація і концентрація капіталу.

Такі процеси призводять до збільшення і розповсюдження міжнародних господарських виробничих комплексів, у розпорядженні яких знаходиться широка закордонна виробнича, логістична та збутова база з виробничими та фінансовими ресурсами.

Підконтрольні підприємства головних (материнських) підприємств, майно яких повністю сформовано за рахунок засновника підприємства або головному підприємству належить контрольний пакет акцій таких підконтрольних компаній називаються дочірніми підприємствами.

Як вже зазначалося вище, промислове виробництво в Україні забезпечує більш як третину загального обсягу валового внутрішнього продукту. Стабільний розвиток промислової галузі сприятиме забезпеченню потужності і конкурентоспроможності країни, розвитку науково-технічного прогресу та зростанню матеріального рівня населення. Зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва об'єктивно сформувало потребу у створенні більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами, ліквідації численних перепон на шляху руху товарів, послуг і факторів виробництва.

На сьогодні, передовим напрямом забезпечення ефективного функціонування і розвитку промислової галузі є застосування різних форм об'єднання господарської співпраці через укрупнення організаційно-виробничих структур за допомогою придбання акцій інших підприємств, що можна розглядати як інтеграційні процеси. Процес міжнародної економічної інтеграції обумовлений розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці, в результаті чого національні економіки «переплітаються». [3]

Створення таких складних економічно розвинутих організаційних структур (суб'єктів підприємницької діяльності) відбувається за допомогою інтеграції капіталу. Інтеграційне зростання капіталу підприємницьких структур з позиції стратегічного управління може належати до горизонтальної чи вертикальної інтеграції.

Горизонтальна інтеграція передбачає поглинання або об'єднання капіталу підприємствами, які виробляють подібну чи аналогічну продукцію з її подальшою реалізацією через внутрішню систему розподілу і отриманням додаткового прибутку. Метою такої інтеграції є тотальне завоювання ринку за допомогою процедур об'єднання чи поглинення компаній.

Якщо, горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств однієї галузі, то вертикальна інтеграція об'єднує підприємства різних галузей, зв'язаних між собою так чи інакше технологічним процесом виробництва від добування сировини до реалізації та транспортування готового продукту. Вертикальна інтеграція поширена на підприємствах гірничодобувних, металургійних і машинобудівних підприємств через злиття їх капіталу.

Інтегровані підприємства, як складні економічно розвинуті організаційні структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та іншу діяльність, якщо це не суперечить чинному законодавству. У міжнародному обороті зустрічаються і такі форми інтеграційних об'єднань, як: картель, трест, синдикат, промислово-фінансова група, холдинг.

Холдинг (Holding) є суб'єктом господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій групи підприємств (дочірніх). Між холдинговою компанією (материнською) та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування. Контролююче підприємство несе відповідальність за результати господарської діяльності дочірнього підприємства. Так, якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено не вигідні для нього угоди або господарські операції, то контролююче підприємство має компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Холдингові компанії, залежно від їх специфіки, можуть виконувати різні функції: виробничу, комерційну, збутову, інвестиційну, зовнішньоекономічну діяльність.

Діяльність холдингової компанії у нашій країні регулює закон «Про холдингові компанії в Україні», Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон

України «Про акціонерні товариства», інші закони та нормативно-правові акти, що регулюють діяльність холдингових компаній та їх корпоративних підприємств.

Класичний холдинг складається з материнської компанії (parent company) на чолі та підконтрольній їй дочірніх підприємств (subsidiaries companies), які мають статус самостійної юридичної особи. Дочірнє підприємство, як організаційно-правова форма господарювання визначає певні відносини між засновником та дочірнім підприємством: порядок його створення, управління, розподілу прибутку, джерела фінансування діяльності, можливу реорганізацію чи ліквідацію.

Створення такої форми інтеграційних об'єднань, як холдингова компанія безперечно має безліч переваг, до яких можна віднести:

- можливість концентрації капіталів;
- розширення масштабів виробництва і диверсифікація виробництва;
- спільне здійснення проектних досліджень;
- надання податкових преференцій, зниження фіскального тиску;
- можливість варіювання фінансовими ресурсами;
- здійснювати виробничу, збутову, інвестиційну політику у масштабах холдингової компанії через створення замкнутого технологічного ланцюгу;
- оптимізацію структури управління, де керівництво материнської компанії зосереджується на розробці саме стратегічних рішень, що забезпечить ефективність діяльності і перспективний розвиток всієї групи.

Під час формування холдингу доволі важливе значення має питання про наділення функціями головною і дочірньою компанією, адже тільки за їх належним виконанням, діяльність усієї групи, можна признати успішною та ефективною. Холдингова компанія у процесі своєї господарської діяльності виконує такі управлінські функції:

- визначає та координує стратегічний розвиток групи загалом та її окремих дочірніх підприємств;
- централізує капітальні вкладення і спрямовує їх у найбільш перспективні напрями діяльності;
- раціонально здійснює організацію фінансових потоків за побудованою фінансовою структурою;
- проводить контроль за фінансовими результатами діяльності роботи дочірніх підприємств у складі групи, складає консолідовану фінансову звітність;
- здійснює кадрову політику з забезпечення високої якості кадрового потенціалу;
- організує і раціоналізує комунікаційні зв'язки між усіма ланками групи.

Успішна управлінська діяльність фінансами холдингової компанії, передбачає певну систему організації, управління та контролю його дочірніх підприємств. Тобто, дочірнє підприємство безпосередньо є інструментом, за допомогою якого, материнська компанія досягає тактичних і стратегічних цілей своєї діяльності. Така спрямованість материнської компанії на успіх у конкурентній боротьбі через злагоджену роботу дочірніх підприємств, забезпечить злагодженість інвестиційної, виробничої та збутової політики і буде сприяти успішному освоєнню та виходу на нові ринку збуту.

Поширення холдингових компаній, насамперед у промисловому секторі призводить до деяких змін в системі управлінській діяльності промисловими підприємствами, що увійшли до групи промислової інтегрованої структури. Ці зміни стосуються багатьох аспектів управління промислового підприємства у складі холдингової структури, зокрема це стосується побудови ієрархічної структурою управління холдингу, що обумовлено входженням підприємства у склад групи і набуттям статусу дочірнього підприємства. У цьому випадку холдингові компанії на чолі з материнською (головною) компанією обмежують діяльність підконтрольних їм господарюючих суб'єктів і позбавляє їх фінансово-економічної самостійності, використовуючи децентралізацію управління через дивізійну структуру фінансового управління.

Дивізіональна структура фінансового управління передбачає виділення у складі групи самостійних відділень - «дивізіонів» і наділенні їх відповідними функціями, обов'язками, певними повноваженнями і відповідальністю згідно цілей та пріоритетних напрямів розвитку холдингу. Саме завдяки системі побудови дивізіональної структури, як технології ефективного фінансового управління, відповідальність розподіляється по усім рівням ієрархії між дочірніми підприємствами холдингу за центрами, створення яких дозволяє оцінити внесок кожного центру в кінцевий результат роботи холдингу.

Згідно побудови такої функціональної структури, давати оцінку роботи підрозділів потрібно тільки за притаманними їм функціями і обов'язками. Промислові виробничі підприємства холдингу є виконавцями виробничих завдань і мають відношення до центру витрат, тобто не генерують прибуток, а лише контролюють рівень витрат на виробництво. Відповідальними за виручку від продажу продукції є логістичні та збутові компанії, які є центрами доходів, адже саме в них зосереджується прибуток. А вже згодом за допомогою механізмів трансфертного ціноутворення прибуток перерозподіляється між материнською і дочірніми компаніями. Вершиною усієї фінансової структури є центр інвестицій, де відповідають за обсяг заробленого прибутку і здійснюють інвестиції.

Висновки. Так, при проведенні аналогії інтегрованого підприємства до складу холдингу і окремо функціонуючого господарюючого суб'єкту, можна окреслити певні зміни цілей, задач та обов'язків у фінансовому управлінні в умовах його інтеграції і набуття статусу в якості підконтрольного підприємства.

Якщо, підприємство, як окремо функціонуючий самостійний суб'єкт господарювання представляє не тільки виробничо-технологічну та організаційно-соціальну єдність, а ще й фінансово-економічну самостійність, яка передбачає: можливість самостійно визначити напрями економічного розвитку, можливість самостійно визначити склад, обсяги продукції що випускається, самостійно обрати напрями розподілу прибутку підприємства, самостійно обрати форми і розміри матеріального стимулювання.

Що стосується можливостей та обов'язків інтегрованих дочірніх підприємств у складу групи, то вони зазнають певних змін через розподіл повноважень. У першу чергу, це стосується фінансової та економічної самостійності, адже у процесі входження підприємства у інтегровану структуру, таке підприємство позбавляється можливості стратегічного планування напрямів економічного розвитку своєї діяльності, позбавляється на свій розсуд визначати склад продукції, а найважливіше – позбавляється права самостійно обрати напрями розподілу прибутку підприємства. [я]

Фінансове управління підприємствами на основі введення центрів відповідальності у межах холдингу надасть можливість:

- оцінити результати роботи кожного підрозділу, порівняння ефективності діяльності різних учасників холдингу у фінансових показниках;
- децентралізувати бізнес;
- покращити систему мотивації співробітників підприємств – центрів фінансової відповідальності;
- використовувати механізм внутрішнього (трансфертного) ціноутворення, що особливо актуально для холдингових компаній, виробництво яких пов'язано з єдиним технологічним процесом.

Враховуючи безліч переваг, а саме створення центрів фінансової відповідальності із врахуванням галузевих особливостей є перспективним напрямком побудови ефективної системи управління холдинговою компанією, основною метою створення яких є контроль за витратами, доходами, прибутками і рентабельності інвестованого капіталу.

Список використаної літератури

1. Господарський Кодекс (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144)
2. Діденко О.М., Федоренко В.Г., Руженський М.М., Іткін О.Ф. Політична економія: Підручник /. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
3. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник [Текст] / О.С. Передрій. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 274 с.
Стаття надійшла до редакції 09.11.2014.

Y. Khodova

THEORETICAL BASES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL MAINTENANCE OF THE OPERATING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS PART OF VERTICALLY INTEGRATED HOLDINGS

The article presents the enhanced characterization of classifications inherent in enterprises operating on the basis of individual actions of economic entities, which reveal their essence and outline the range of a number of responsibilities.

The following analogy in financial management changes separately functioning entity when entering it into the integrated holding which allowed certain changes to outline goals, objectives and responsibilities in financial management in terms of its integration and gaining status as a controlled company.

It is justified the expediency of creation of various forms of association of economic cooperation through consolidation of organizational and production structures through the acquisition of shares in other companies, which can be regarded as the integration processes, the creation of which is due to the development and deepening of the international division of labor.

It is examined the principles of financial management of vertically integrated holdings, which provide a system of organization, management and control of its subsidiaries which gives such opportunities: to identify areas of economic development, an opportunity to determine the composition and the volume of products, to choose the areas of distribution of profits, to choose the shape and size of material incentives.

It is defined the advantages of the establishment of financial responsibility centers, taking into account sectoral characteristics, which is a promising direction of an effective system of management holding company.

It is proved that the divisional structure of financial management involves the allocation of a group of independent branches - "divisions" and giving them relevant functions, duties, powers and responsibilities defined by the objectives and priorities of the holding. Proved that thanks Built divisional structure, as technology effective financial management responsibility shared by all levels of the hierarchy between the subsidiaries holding the centers, the creation of which allows us to estimate the contribution of each center in the final result of holding.

Financial management of enterprises based on the introduction of responsibility centers within the holding will enable:

- evaluate the results of each unit, comparing the effectiveness of different stakeholders in holding financial performance;
- decentralized business;
- to improve employee motivation system companies - financial responsibility centers;
- use internal mechanism (transfer) pricing, which is especially important for holding companies whose products are associated with a single process.

Key words:: economic entity, integration association, divisional structure, controlled enterprise financial management.

О. М. Васьків, І. Б. Шевчук

ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО РОЗРАХУНКУ НАРОЩУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено низку переваг, які отримає підприємство від використання інформаційних технологій. Структуровано процес відбору конкретної інформаційної технології для впровадження у господарську діяльність підприємства з максимальним ефектом для забезпечення його розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Розроблено математичну модель задачі нарощування виробничих потужностей підприємства, параметри якої підпорядковані показниковому закону розподілу випадкових величин. Обґрунтовано, що математичне моделювання виробничо-господарської діяльності підприємства та автоматизація розрахунку його виробничих потужностей дає можливість знизити затрати, зменшити терміни інформатизації та підвищити ефективність управління суб'єктом господарювання.

Ключові слова: математична модель, нарощування виробничих потужностей, інформаційна технологія, підприємство, критерії вибору, переваги, проблеми.

Вступ. У наш час інформаційні технології (ІТ) набувають пріоритетного значення в забезпеченні ефективного функціонування та перспективного розвитку установ, організацій та країни взагалі. Переважна більшість фахівців визначає ІТ, як життєво важливий фактор виробництва, поряд з трудовими, фінансовими і матеріальними ресурсами. Адже, вони дозволяють обґрунтувати оптимальні шляхи вирішення проблеми обмеженості виробничих ресурсів, обліку витрат на виробництво, розробки планів, поліпшення відносин підприємства з партнерами (постачальниками, покупцями і конкурентами) і т.п. Роль інформаційних технологій як ефективного засобу в конкурентній боротьбі посилюється і розширюються сфери їх застосування завдяки використанню методів елементарної математики. Для дослідження більш складних економічних явищ використовують математичний апарат диференціального й інтегрального числення.

Постановка проблеми. Інформаційні технології є засобом створення інформаційних систем автоматизованого розрахунку нарощування виробничих потужностей підприємства, що дозволяє знизити витрати, скоротити терміни інформатизації та підвищити ефективність управління суб'єктом господарювання. Крім того, дана інформаційна технологія повинна базуватись на певних моделях, методах і засобах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі математичного моделювання виробничо-господарської діяльності підприємства та управлінні виробничими потужностями на підприємствах присвячені роботи [1-5; 8], де обґрунтовано застосування закону розподілу випадкових величин, за яким відбувається нарощування потужностей випуску продукції та розглядаються процеси управління виробничими потужностями. Розробки ІТ для автоматизації реалізації математичного моделювання виробничої діяльності підприємства розглядалися в працях [3, 6, 7].

Формулювання цілі статті. Метою статті є розроблення математичної моделі задачі нарощування виробничих потужностей підприємства, а також створення інформаційної технології для її комп'ютерної реалізації.

Виклад основного матеріалу. Беззаперечним є той факт, що використання інформаційних технологій у діяльності підприємств багато в чому забезпечує успішність у їх розвитку. Зокрема, завдяки впровадженню ІТ:

- відбувається спрощення та удосконалення системи контролю за виробничою, комерційною, операційною та фінансовою діяльністю підприємства;
- підвищується рівень прозорості господарської діяльності підприємства;
- розширюються можливості вчасно отримувати інформацію про зміни в кон'юнктурі ринку та попиті на продукцію, про конкурентів;
- має місце їх сприяння координації інновацій, мінімізації ризиків, підвищенню масштабованості й гнучкості, зниження витрат на підприємстві;
- досягаються конкурентні переваги на різних рівнях конкуренції по таких трьох напрямках як ресурсні, операційні та програмно-стратегічні переваги;
- спрощується управління взаємовідносинами між керівництвом та персоналом, між підприємством та клієнтами тощо;
- створюється єдиний інформаційний простір підприємства;
- відбувається прогнозування та моделювання діяльності підприємства;
- появляються нові форми організації підприємства;
- зростає продуктивність праці. Так, світовий досвід засвідчує, що використання підприємствами електронних мереж забезпечує зростання продуктивності праці в середньому на 5%, а виробничі та логістичні системи мають більший вплив на продуктивність праці, ніж покращення менеджменту та планування;
- збільшується відкритість підприємства для споживачів;
- скорочується цикл виробництва та продажу, оскільки зникає потреба повторного підтвердження інформації і знижується вірогідність помилок при введенні інформації;
- відбувається швидка та адекватна реакція керівництва підприємства на нестабільні зміни у зовнішньому середовищі;
- створюється комфортне робоче середовище на підприємстві;
- зміцнюються взаємозв'язку між зростанням продуктивності праці, обсягами виробництва, інвестицій та зайнятістю на підприємстві.

Наведеного достатньо для того, щоб освідомити скільки позитивних ефектів отримає підприємство, якщо у своїй діяльності використовуватиме сучасні інформаційні технології. Однак існує низка проблем із їх впровадження у практичну діяльність підприємства. По-перше, це безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій, і, відповідно, – посилення залежності від зовнішніх послуг (наприклад, постачальників програмного забезпечення). По-друге, зміна ролі ІТ у господарській діяльності багатьох підприємств. По-третє, функція ІТ на підприємстві перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей. По-четверте, зростання витрат у сфері ІТ. По-шосте, залишається ще доволі низькою інформаційна культура персоналу. По-сьоме, проблеми навчання й перепідготовки персоналу для роботи з новими ІТ. По-восьме, неправильно визначені цілі підприємства при впровадженні ІТ можуть привести до протилежного від очікуваного результату. По-дев'яте, опір персоналу самого підприємства. По-десяте, нерозвиненість та ненадійне функціонування ІТ-інфраструктури підприємств, що не забезпечує у повній мірі безперебійність роботи всіх його підрозділів, а також на дозволяє створювати нові послуги для клієнтів. По-одинадцяте, асинхронність між розвитком ІТ та здатністю їх застосовувати у господарській діяльності підприємств. З одного боку, капіталовкладення в ІТ відкривають певні перспективи, а з іншого боку – можуть позбавити підприємство деяких можливостей у майбутньому через залежності, пов'язаних зі швидкими технологічними змінами. По-дванадцяте, доволі висока консервативність керівництва.

Незважаючи на проблеми, пов'язані із впровадженням ІТ, цей процес необхідний і, більше того, неминучий. Це обумовлено зростанням обсягів інформації, що потребує оброблення. Звичайними, традиційними способами вже не вдається із великих масивів інформації витягти всю корисну та використовувати її для управління підприємством. Визначальним фактором в управлінні стає швидкість обробки даних і одержання

потрібних відомостей. Оборот інформації все істотніше впливає на ефективність управління підприємством та його фінансові успіхи.

У той же час особливої ваги набирає процес вибору конкретної інформаційної технології з подальшим її впровадженням у діяльність підприємства. Основною проблемою тут є складність проєкції можливостей ІТ на результат, що буде досягнутий після її впровадження. Для її розв'язання необхідно підібрати низку критеріїв, що дозволяють максимальною мірою співвіднести можливості різних варіантів інформаційних технологій із бажаними результатами від впровадження на підприємстві. Схематичне представлення даного процесу подано на рис. 1.

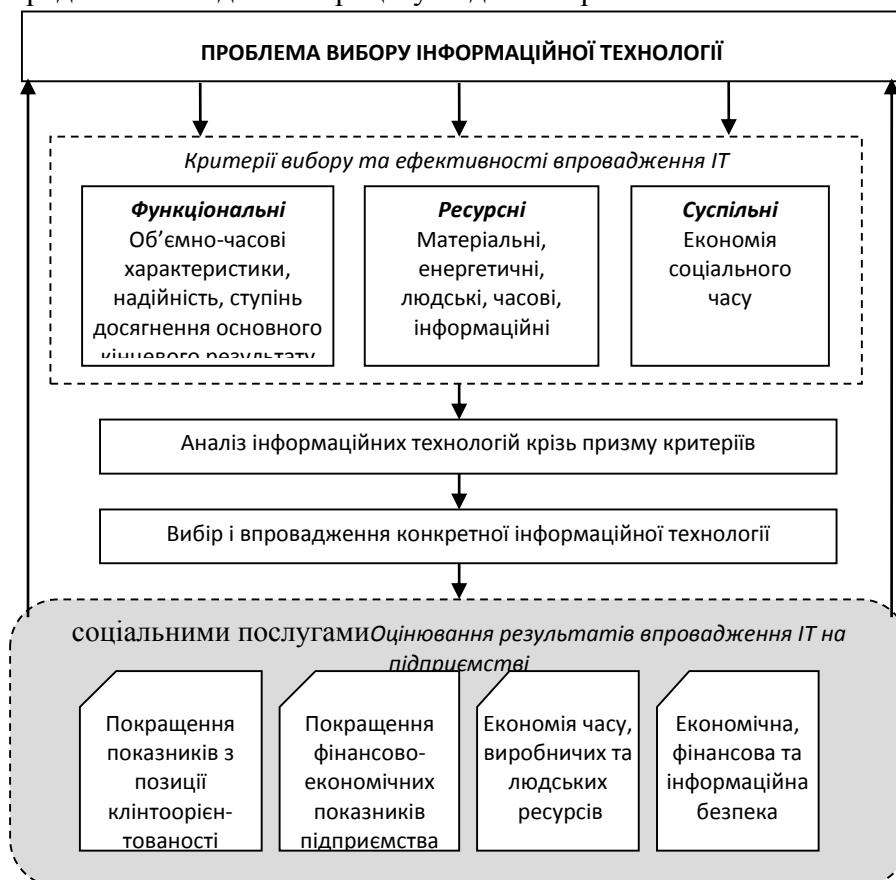


Рис. 1. Структура процесу вибору ІТ для впровадження на підприємстві

Інформаційні технології призначені для вирішення конкретних функціональних задач, серед яких чільне місце відводиться обґрунтуванню рішення про нарощування виробничих потужностей підприємства. Тобто збільшення можливого обсягу випуску продукції відповідної якості й асортименту за умови найбільш повного використання сучасних технологій виробництва, підвищення ефективності капіталовкладень і раціональної організації виробництва.

Ухвалення рішення про нарощування виробничих потужностей повинне базуватись на врахуванні попиту й потреб споживачів, розміру прибутку підприємства, зокрема тої його частини, яка може бути спрямована на розширення виробництва, та інших можливостей для розширення, аналізі можливості розширення ринку збуту продукції, реалій розвитку підприємництва в сучасному ринковому середовищі, визначенні із застосуванням інструментарію економіко-математичного моделювання обсягу капіталовкладень, спрямованих на виробництво, залежно від прибутку й ціни товару.

Будь-яка інформаційна технологія повинна мати технічне, програмне, алгоритмічне та математичне забезпечення. Крім того, практична значимість методів математичного моделювання при обґрунтуванні необхідності та обсягів нарощування виробничих потужностей підприємства полягає в тому, що вони дозволяють:

- удосконалити систему економічної інформації, зокрема впорядкувати її, виявити недоліки в наявній інформації й сформувані вимоги для підготовки нової інформації або її коректування;
- інтенсифікувати й підвищити точність економічних розрахунків для проведення різноманітних економічних обґрунтувань складних заходів;
- поглибити кількісний аналіз економічних проблем;
- вирішувати принципово нові економічні завдання, які іншими засобами вирішити практично неможливо.

Розглянемо одну з таких моделей детальніше. Нехай підприємство, яке функціонує в ринкових умовах, має певні виробничі потужності $N_{\text{пот}}^{\text{вир}}$, які характеризують максимально можливий денний, місячний, або річний обсяг випуску продукції заздалегідь визначених її асортименту та якості за умови повного використання прогресивної технології та організації виробництва, отримує обсяг продукції $x_j = x_j(t)$, виготовленої за час t . Виготовлену продукцію підприємство реалізує на ринку за деякою ціною H_{ij} , тоді на момент часу t підприємство отримує деякий прибуток [1; 2; 3].

Обсяг капіталовкладень $K(t)$ в момент часу t буде пропорційний частини прибутку, яка використовується на розширення виробництва, ціні продукції, її кількості і початкової потужності виготовлення асортиментів продукції. Виходячи з вище сказаного, можна стверджувати, що обсяг капіталовкладень $K(t)$ лінійно залежить від згаданих величин, тобто [2; 3]:

$$K(t) = m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot x_j(t) \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}}, \quad (1)$$

де $K(t)$ – обсяг капіталовкладень спрямований у виробництво;

$m_{\text{розшир}}^{\text{вир}}$ – частина прибутку, яку використовують на розширення виробництва;

H_{ij} – ціна одиниці продукції виду j -го виду;

$x_j(t)$ – кількість виготовленої продукції виду j -го виду;

$N_{\text{пот}}^{\text{вир}}$ – частка виробничих потужностей виготовлення певного виду продукції.

Розширення виробництва призведе до збільшення випуску продукції, тобто, якщо $K = K(t) > 0$, то будемо мати збільшення випуску продукції, у разі $K(t) = 0$ – капіталовкладення лише покривають амортизаційні витрати і рівень випуску продукції залишається незмінним, а зменшення рівня випуску продукції будемо мати в тому випадку, коли $K(t) < 0$. З вище сказаного, стверджуємо, що тенденція збільшення виготовленої продукції в момент часу пропорційна наявній кількості капіталовкладень. В результаті отримуємо рівняння [4]:

$$\dot{x}_j(t) = h \cdot K(t) \quad (2)$$

де h – коефіцієнт пропорційності, який приймається постійним.

Будемо розглядати можливість залежності $x_j(t)$ як функції часу. За змістом задачі $x_j(t) > 0$, тому із збільшенням величини t зростатиме функція. Ця зміна буде пропорційним кількості використовуваного часом та обсягом капіталовкладень [4], тобто

$$dx_j(t) = \omega(t)dt, \quad (3)$$

де $\omega(t)$ – деякий коефіцієнт, розглядаючи окремі випадки його зміни, можна визначити залежність і його значення.

Розглянемо випадок, коли $\omega(t)$ пропорційно залежить від виділеного обсягу капіталовкладень в розширене виробництво і найбільш можливого забезпечення цим капіталом кількості виробленої продукції $x_j(t)$ до деякого максимального значення $x_{j_{\text{max}}}(t)$. Виробництво кожного продукту j -го виду потребує деякому значенні капіталу i ,

досягаючи такого значення використовуваного капіталу, а також його подальше зростання не приводить до помітного збільшення виробництва продукції $x_j(t)$.

Для цього випадку можна припустити, що

$$\omega(t) = m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot x_{j\text{max}}(t) \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot h - m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot x_j(t) \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot h \quad (4)$$

де $x_j(t)$ – кількість виробленої продукції за час t .

Підставляючи вираз (4) у співвідношення (3), отримуємо неоднорідне диференціальне рівняння першого порядку, яке описує динаміку поточного зміни виготовлення продукції j – го виду підприємством легкої промисловості [5]:

$$dx_j(t) = m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot h \cdot (x_{j\text{max}} - x_j) dt, \quad j = \overline{1, n}. \quad (5)$$

Розв'язок рівняння (5) будемо шукати наступним чином:

1) розглядаємо відповідне однорідне рівняння і, відокремлюючи змінні в цьому рівнянні та інтегруючи його, знайдемо його спільний розв'язок:

$$\frac{dx_j}{dt} = -m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot x_j \cdot h \quad (6)$$

$$x_j(t) = C(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j}, \quad \text{де } \lambda = m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot h; \quad (7)$$

2) часткове вирішення неоднорідного рівняння будемо шукати методом варіації довільних постійних.

Відповідно до цього методу розв'язок неоднорідного рівняння шукається в такому ж вигляді, як і розв'язок однорідного, але C в (7) вважається невідомою функцією від t , тобто $C = C(t)$ [4].

Припустимо, що шукане значення $x_j(t)$ однозначно виділяється з безлічі розв'язків початковою умовою $x_j(0) = 0$.

Для знаходження $C(t)$ продиференціюємо (7) і отримаємо:

$$x_j'(t) = C'(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j} - \lambda \cdot C(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j}. \quad (8)$$

Рівняння (8) підставляємо в (6), а замість x_j підставляємо (7) і отримуємо:

$$C'(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j} - \lambda \cdot C(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j} = m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot x_{j\text{max}} \cdot h - m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{ij} \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}} \cdot h \cdot C(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j} \quad (9)$$

Звідси

$$C'(t) \cdot e^{-\lambda \cdot t_j} = \lambda \cdot x_{j\text{max}} \cdot e^{-\lambda \cdot t_j}. \quad (10)$$

Інтегруючи $C'(t)$ з рівняння (10), визначаємо шукану функцію $C(t)$:

$$C(t) = e^{\lambda \cdot t_j} \cdot x_{j\text{max}} + C_1, \quad (11)$$

де C_1 – константа, яку визначаємо з початкових умов.

Значення функції $C(t)$ з (11) підставляємо в (7) і отримуємо частковий розв'язок неоднорідного рівняння і, враховуючи умову $x_j(0) = 0$, знаходимо значення константи C_1 , і підставляючи її значення у співвідношення (7) і розглядаючи граничний випадок, отримуємо загальний розв'язок рівняння (5) у такому вигляді:

$$x_j(t) = 1 - e^{-\lambda \cdot t_j}. \quad (12)$$

Автоматизацію ІТ розрахунку виробничих потужностей підприємства можна здійснити в різних середовищах програмування (VisualBasicforApplications, Delphi, VisualC тощо). Незалежно від того, якими програмними засобами це буде зроблено, тим не менш така інформаційна технологія дає можливість підприємствам підвищувати ефективність процесів управління, збору, обробки, передачі даних для нарощування їх виробничих потужностей.

Висновки. Таким чином, розглянувши випадок, коли $\omega(t)$ пропорційно залежить від виділеного обсягу капіталовкладень в розширене виробництво і найбільш можливого забезпечення цим капіталом кількості виробленої продукції $x_j(t)$, отримали математичну модель задачі нарощування виробничих потужностей підприємства, а також запропоновано інформаційну технологію для автоматизованої реалізації цієї моделі.

В умовах фінансової й економічної кризи застосування інформаційних технологій та автоматизація фінансово-господарської діяльності підприємства дозволить швидше й більш адекватно реагувати на нестабільні зміни в країні та світі, забезпечуючи й підтримуючи при цьому їх конкурентоспроможність на високому рівні.

Список використаної літератури

1. Васьків О. М. Економіко-математичне моделювання витрат ресурсів на випуск продукції підприємства легкої промисловості / О. М. Васьків // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних робіт. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 290-296.

2. Васьків О. М. Моделювання виробничо-господарської діяльності підприємства / О. М. Васьків // Системи обробки інформації: Збірник наук. робіт. Вип. 4 (102). – Т. 1: Інформаційні технології та захист інформації. – Харків: Харківський університет Повітряних Сил імені Івана Кожедуба. – 2012. – С. 12-15.

3. Васьків О. М. Моделювання обсягу випуску продукції та інформаційна технологія розрахунків параметрів виробничого процесу / О. М. Васьків // «Інформаційні технології та захист інформації»: III міжнар. наук.-практ. конф., 20-21 квітня. 2012 р.: тези докл. – Харків: Харківський університет Повітряних Сил ім. Івана Кожедуба. – 2012. – С. 183.

4. Самойленко А. М. Диференціальні рівняння: підручник / А. М. Самойленко, М. О. Перестюк, І. О. Парасюк. – 2-е вид., Перероб і доп. – К.: Либідь, 2003. – 600 с.

5. Юринець В. Є. Розподіл капіталовкладень і асортиментів виробів на підприємстві для максимізації загального випуску продукції / В. Є. Юринець, І. Я. Плугатор // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2008. – Вип. 39 (2). – С. 30-36.

6. Хомякова Н. Е. Стохастичні моделі, методи та інформаційна технологія прогнозування і управління розвитком виробництва: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.06 "Інформаційні технології" / Н. Е. Хомякова. – Харків, 2008. – 22 с.

7. Пляшкевич О. М. Моделі, методи інформаційних технологій оптимізації управління сільськогосподарськими підприємствами: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.06 "Автоматизовані системи управління та прогресивні інформаційні технології" / О. М. Пляшкевич. – Херсон, 2005. – 20 с.

8. Швець І. Б. Управління виробничими потужностями на підприємствах кондитерської галузі / І. Б. Швець, Р. С. Распопов. – Донецьк: ДонНТУ–Норд-Пресс, 2010. — 156 с. – (монографія).

Стаття надійшла до редакції 25.06.2014.

О. М. Vaskiv, I. B. Shevchuk

INFORMATION TECHNOLOGY OF THE AUTOMATED CALCULATION OF INCREASE OF PRODUCTION CAPACITIES OF ENTERPRISE

The article presents a number of advantages for the companies using information technology. This simplification and improvement of control systems for industrial, commercial, operational and financial activities of the company; empower receive timely information on changes in market conditions and demand for the products of competitors; creation of a common information space of the enterprise; forecasting and modeling of the enterprise; the emergence of new forms of enterprise; productivity growth; increase transparency for enterprise customers; reducing cycle and sales; creating a comfortable working environment in the undertaking; changing relationships between the growth of labor productivity, output, investment and

employment in the enterprise; facilitate rapid and appropriate response guidance on unstable changes in the environment and so on.

The problems that hinder the implementation of IT in the enterprise practices include: the changing role of information technology in business activities of many enterprises, the enterprise IT function became a major component of the product or production capacity, cost growth in information technology, there is still quite low information culture staff, poor and unreliable operation of IT infrastructure and IT asynchrony between the development and the ability to apply them in a business enterprise.

Structured process for selecting a particular information technology for the implementation of business enterprises with maximum effect to ensure its development and competitiveness in the market (analysis of information technology in the light of criteria, selection and implementation of specific information technology, results evaluation of IT in the enterprise). Proved that the selection of information technology in the enterprise can be carried out by such groups as functional criteria (space-time characteristics, reliability, the extent to which the basic end result), resources (material, energy, human, time, information) and social (social economy of time). The results of information technology in the enterprise should be evaluated in the light of the improvement of the position of customer orientation (matching company expectations, customer satisfaction, proper customer relationship management), improving the economic and financial performance, save time, production and human resources, and as providing economic, financial, and information security.

A mathematical model of the problem increasing production capacity, the parameters of which are subject to the exponential distribution law of random variables. Proved that the mathematical modeling of industrial and business enterprises and automation calculate its production capacity makes it possible to reduce costs, reduce timing information and increase the effectiveness of the management entity.

The case when $\omega(t)$ is proportional to the amount of capital addressed to advanced manufacturing and the best providing of the amount of production $x_j(t)$ by this capital was considered. The mathematical model of the problem of increasing production capacity and information technology for automated implementation of this model are proposed.

Key words: *mathematical model, increasing production capacity, information technology, enterprise, problems, competitiveness*

УДК 658:005.922.1:33

Т. М. Омелянчук

ЗНАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗАГРОЗАМ

Отримало розвиток визначення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства ресторанного господарства. Узагальнено характеристики, яким має відповідати обліково-аналітична інформація для задоволення потреб управлінського персоналу. Доповнено перелік загроз зовнішнього тиску на підприємство ресторанного господарства та репутаційних загроз і джерел їх виникнення. Встановлено значення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки у процесі протидії загрозам зовнішнього тиску та запобіганні репутаційним загрозам.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства ресторанного господарства, обліково-аналітичне забезпечення, інформація, загроза, небезпека, ризик.*

Постановка проблеми. Важливу роль у вирішенні проблеми забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств ресторанного господарства відіграє корисна ділова інформація про різні сторони бізнесу, сформована на підставі обліково-аналітичних

даних. Бухгалтерія знаходиться на перетині інформаційних потоків із різних підрозділів, і практично тільки вона може формувати інформацію про реальний стан справ господарюючого суб'єкта. У сучасних умовах розвитку бізнесу істотно зростає роль звітних даних як джерела достовірної та об'єктивної інформації про результативність фінансово-господарської діяльності.

Своєчасне інформування зацікавлених осіб та осіб, що приймають ділові рішення, щодо векторів розвитку підприємства ресторанного господарства, про поточний стан його справ, зв'язки із постачальниками продукції, франчайзингові угоди, функціональні можливості решти закладів мережі (за їх наявності) та характерні господарські ризики, є найважливішим чинником підвищення економічної життєздатності бізнесу, його ефективності та захисту від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. У системі забезпечення економічної безпеки гостро стоїть питання формування повної та достовірної інформації, адаптованої до конкретних задач, які виникають в процесі оптимізації прибутку та прийняття керівництвом господарюючих суб'єктів управлінських рішень. Саме тому постає необхідність у пошуку шляхів формування якісного, тобто достовірного, повного, точного обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємств ресторанного господарства в Україні, у тому числі і менеджменту економічної безпеки. Актуальність подібної проблематики продиктована самою дійсністю, оскільки в умовах сучасної економіки апарат управління рестораними підприємствами та їх власники, які часто перебувають на відстані і не можуть безпосередньо брати участь в управлінні закладом, потребують фінансово-господарської інформації більш високої якості, що дозволяє вказати на нераціональне використання фінансових і матеріальних ресурсів як мінімум в короткостроковій перспективі і виявити перспективні напрямки розвитку бізнесу як максимум у довгостроковій перспективі. Одночасно, доцільно встановити, яким чином обліково-аналітичні дані можуть допомогти управлінцями у процесі взаємодії підприємницької структури із нетиповими видами загроз, наприклад, із загрозами зовнішнього тиску на підприємство ресторанного господарства та його співробітників, або загрозами його репутації, яка є важливою складовою формування клієнтської бази закладу і таким чином виявити, чи здатне обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства надати вищому менеджменту інструментарій або принаймні інформаційну базу для управління небезпеками, що мають нефінансову природу походження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасних вчених, що стосуються проблеми обліково-аналітичного та інших форм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання у процесі протидії загрозам їх діяльності зовнішнього та внутрішнього походження, на разі спрямовані одразу у кілька наукових площин. Так, Л.В. Гнилицька розглядає актуальні нині проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення у якості складової частини систем економічної безпеки вітчизняних підприємств, а також виокремлює основні його напрями, зміст та роль обліково-аналітичного забезпечення у процесі підготовки інформації, що використовується для прийняття рішень, які пов'язані із підтримкою стабільного функціонування суб'єктів господарської діяльності в Україні [1, с.142]. Л.Я. Тринька також робить спробу визначити зміст поняття обліково-аналітичного забезпечення в системах економічної безпеки сучасних підприємств та конкретизує проблемні аспекти формування обліково-аналітичного забезпечення у вітчизняному бізнес-середовищі [2]. Вартим уваги вважаємо дослідження В. Є. Труш, В. Ф. Яценко, яким вдалося не лише провести детальний аналіз наукових підходів до формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами, але і довести, що рівень розвитку обліково-аналітичного забезпечення в Україні відповідає вимогам сучасного менеджменту [3]. Н.І. Гордієнко, Т.В. Гордієнко, Т.В. Азарова приділяють увагу проблемі обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки акціонерних товариств будівельної галузі [4]. Окремі питання обліково-аналітичного забезпечення функціонування систем економічної безпеки вітчизняних підприємств розглядають у своїх роботах С.В. Бушнова [5], Т.В. Давидюк [6], С.В.

Зеленко [7], Н.В. Наконечна [8], І.Л. Томашевська [9]. Аналіз останніх досліджень та публікацій дає змогу прийти до висновку, що на разі поза увагою науковців залишаються проблеми та особливості облікового і аналітичного забезпечення економічної безпеки у процесі протидії окремим видам загроз, що є характерними для сучасних підприємств ресторанного господарства, зокрема, загрозам зовнішнього тиску та репутаційним загрозам, інтенсивність впливу яких на стан економічної безпеки закладів громадського харчування в Україні нині інтенсифікується.

Виклад основного матеріалу дослідження. На разі існує чимало наукових позицій щодо тлумачення поняття економічної безпеки підприємств, які є доцільними для використання і при конкретизації економічної безпеки підприємств ресторанного господарства. Наприклад, А. Фалович виділяє такі підходи як стратегічний, при якому економічну безпеку підприємства трактують як стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз; ресурсно-функціональний, за якого економічна безпека визначається у формі ефективного використання ресурсів чи потенціалу із виділенням її функціональних складових; ринковий, що позиціонує економічну безпеку як ефективне використання ресурсів для забезпечення ринкового розвитку підприємства; комплексний – економічна безпека виступає як наявність у підприємства конкурентних переваг; дедуктивний, що визначає економічну безпеку підприємства як його стан, вільний від неспокою; системний (економічна безпека як забезпечення збереження рівноваги і стійкості) і кримінальний, прихильники якого інтерпретують економічну безпеку підприємства як форму захисту проти економічних злочинів [10, с.274-275]. Та не залежно від наукового підходу, поняття економічної безпеки завжди пов'язують із протидією різного роду небезпекам і загрозам, яких у сучасних умовах господарювання виділяють велику кількість із різними джерелами походження. Т.О. Вітязева вважає, що найважливішою умовою для підтримки економічної безпеки є своєчасне виявлення загроз, пов'язаних із втратою позицій господарюючого суб'єкта на ринку, і вибір тих напрямків його розвитку, які забезпечують стабільне його позиціонування на товарних ринках і визначають спеціалізацію його розвитку. Для виявлення ж джерел ризику і його видів необхідна наявність надійного інформаційного забезпечення. Вся інформація про характеристики окремих ризиків може бути отримана з різних ресурсів: разових і постійних, офіційних і неофіційних, придбаних та отриманих, достовірних і сумнівних та інших. У той же час, інформація, що використовується у ризик-менеджменті, має бути достовірною, якісною, повноцінною і своєчасною [11]. З огляду на це, вважаємо, що у сучасних умовах господарювання важливим і основним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень на підприємствах ресторанного господарства є система обліково-аналітичного забезпечення. З цим погоджується і Т.В. Журавльова, яка у своїх роботах наголошує на тому, що необхідність обліково-інформаційного забезпечення нерозривно пов'язана з потребами сталого розвитку економіки кожного господарюючого суб'єкта [12, с.191], які лежать в основі підтримки належного рівня економічної безпеки підприємства.

В основі обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень та економічної безпеки міститься обліково-аналітична інформація. С.М. Галузіна зазначає, що відповідно до економічного підходу, обліково-аналітична інформація являє собою економічну інформацію про результати виробничих (економічних) відносин; виробничі (економічні) ресурси, необхідні для функціонування економічних об'єктів і управління ними. Згідно процесного підходу в теорії управління, обліково-аналітична інформація виробляється в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. Причому облік є базою для аналізу, а аналіз і синтез нерозривно пов'язані між собою. Процес вироблення достовірної обліково-аналітичної інформації передбачає реалізацію чотирьох функцій управління: обліку, аудиту, аналізу та синтезу [13]. Таким чином, облікові дані для підвищення їх інформативності у контексті забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання ресторанного бізнесу потребують аналітичної обробки. Обліково-аналітична інформація (залежно від пред'явлених до неї вимог і за певних умов) може

володіти різними комбінаціями притаманних їй властивостей (наприклад, релевантність, доречність, корисність, тощо). Набір тих чи інших властивостей такої інформації визначається специфікою отримання і метою її використання. Враховуючи властивості, якими здатна володіти обліково-аналітична інформація, і її характерні особливості (наприклад, циклічність, безперервність обробки, тощо), до неї пред'являються різні вимоги (наприклад, повнота, своєчасність та інші), відповідність яким можна встановити лише під час аналітичної обробки наявних у звітності підприємства даних. Склад вимог до обліково-аналітичної інформації, головним чином, визначається судженнями і рівнем знань та досвіду її користувачів. Тому якість інформаційного забезпечення економічної безпеки визначається рівнем аналітичності обліково-аналітичної інформації [14].

Конкретизувавши поняття обліково-аналітичної інформації, доцільно запропонувати дефініцію обліково-інформаційного-забезпечення підприємств ресторанного господарства. Сучасні дослідники визначають обліково-інформаційне забезпечення управління підприємством як результат синергії організаційних, інформаційних, облікових та управлінських механізмів, спрямованих на задоволення потреб фахівців сфери управління щодо своєчасного отримання повної, достовірної і релевантної інформації про діяльність господарюючого суб'єкта з метою прийняття адекватних управлінських рішень [12, с.193]. Поклавши в основу наведену вище дефініцію, обліково-інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємства ресторанного господарства пропонуємо визначати як сукупність інформаційних ресурсів, що мають джерелами походження облікову документацію підприємства ресторанного господарства, та аналітичних процедур їх отримання та обробки, за допомогою яких можна вчасно ідентифікувати загрози зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства ресторанного господарства, запобігти та протидіяти ним з метою мінімізації негативних наслідків їх впливу на суб'єкт господарювання та його фінансові результати, стійкість та перспективи розвитку.

До обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки вітчизняного підприємства ресторанного господарства доцільно відносити документацію первинного обліку, яка використовується для фіксації відомостей про результати господарських операцій; дані податкового, управлінського та статистичного обліку. На їх основі і формуються сучасні системи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств ресторанного господарства.

С.О. Хмелев вважає, що важливе значення у цьому контексті має формування такої інформаційної системи, яка дозволить вибрати основні характеристики та індикатори розвитку підприємства, об'єктивно охарактеризувати його фінансовий стан, фінансову стійкість і здатність до розвитку. Науковець зазначає, що формування інформаційної системи, яка базується на надійній та достовірній обліковій інформації, що дозволяє оперативно контролювати виробничі процеси, виявляти негативні тенденції і перспективні напрямки розвитку, стає вирішальною умовою забезпечення економічної безпеки підприємства [15]. Проте варто пам'ятати, що окрім загроз, які мають фінансово-економічну природу, і на пряму пов'язані із фінансовим станом суб'єкта господарювання, відомості про який можна отримати із облікової документації, мають місце і інші види небезпек, наприклад, політичні, юридичні, фізичні, тощо, ознаки існування яких, на нашу думку, також можна встановити шляхом уважного слідкування за обліково-аналітичними відомостями. Для доведення цієї гіпотези, пропонуємо встановити, яке місце має обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки у процесі протидії таким нетрадиційним видам загроз підприємству ресторанного господарства як загрози зовнішнього тиску та репутаційні загрози. Останні є особливо небезпечними для підприємств ресторанного господарства, оскільки багато у чому відома назва, позитивні відгуки відвідувачів та добре ім'я закладу допомагають йому перемогти у конкурентній боротьбі і привабити нових клієнтів, а отже, збільшити суму середнього чеку і обсяг виручки, що у кінцевому підсумку дозволить підвищити рівень рентабельності закладу та гарантувати йому

фінансову стабільність.

Л. Пашнюк зазначає, що загрози зовнішнього тиску виникають поза межами підприємства без його участі й без його бажання. Зазвичай, вони викликані цілеспрямованими діями конкурентів, органів влади та інших сторонніх осіб, а також обставинами, що склалися у зовнішньому середовищі. До такого роду загроз дослідниця пропонує віднести зміни у податковому та митному законодавстві, недобросовісну конкуренцію, рейдерські атаки, тощо [16, с.95]. На нашу думку, перелік таких загроз є набагато ширшим, зокрема, до загроз зовнішнього тиску на діяльність вітчизняних підприємств ресторанного господарства належать такі, що виникають внаслідок корумпованості представників державних органів влади, наприклад, проведення перевірок або оперативних заходів за замовленням конкурента чи у ініціативному порядку із метою отримання хабара або закриття закладу. Іншим джерелом формування загроз зовнішнього тиску нині є кримінальні структури та організовані злочинні угруповання, котрі погоджуються за замовленням конкурентів підприємства ресторанного господарства на вчинення фізичного тиску на підприємницьку структуру, його партнерів, постачальників і клієнтів або організують чи погрожують організувати напади на заклад і його власність в дорозі з метою заволодіння продукцією, фінансами, сировиною, тощо. Окремим вектором вчинення тиску є погрози персоналу підприємства ресторанного господарства з метою отримання конфіденційної інформації, даних із клієнтської бази або примушення працівників до інших дій, шкідливих для суб'єкта господарювання, наприклад, до саботажів діяльності підприємства ресторанного господарства, злісного порушення трудової дисципліни, недбалого обслуговування відвідувачів, невиконання розпоряджень керівництва, а також порчі і використання не за призначенням майна закладу, продуктів, їх викрадення чи псування.

Тиск на підприємницьку структуру також може здійснюватися окремими представниками і угрупованнями вуличної злочинності, іншими підприємствами, споживачами продукції, дилерами. Останні чинять тиск через відмови від закупівель продукції даного суб'єкта господарювання, вимагаючи зниження закупівельних цін, зміни умов поставки на менш вигідні для постачальника або погрожують невиконанням вимог дилерського договору з метою збільшення власного доходу. Конкуруючі організації часто є ініціаторами економічного шпигунства з метою активної протидії нормальній роботі підприємства-конкурента; заходів із метою недружнього поглинання підприємства ресторанного господарства; силового впливу на керівників і топ-менеджерів закладу; різних акцій проти підприємства ресторанного господарства, що проводяться контролюючими державними, регіональними та муніципальними органами; фальсифікації арбітражних, цивільних і кримінальних процесів; нанесення збитку основним фондам, крадіжки ресурсів, знищення комплектуючих деталей і готової продукції.

Т.Г. Васильців вважає, що існування кримінальних, рейдерських, дискримінаційних дій щодо суб'єктів підприємницької діяльності є прямою (фізичною) загрозою належного функціонування та відповідно, економічної безпеки підприємництва [17, с. 40]. Таким чином, хоча перераховані види загроз не є найбільш типовими для сучасних підприємств ресторанного господарства України, але саме від їх негативного впливу суб'єкт господарювання може отримати найбільші збитки, що у кінцевому підсумку може призвести до його банкрутства, ліквідації і врешті решт повного фізичного знищення. Тому дуже важливо вміти розпізнати загрози зовнішнього тиску заздалегідь та розробити систему заходів щодо їх запобігання та протидії ним.

Ділова репутація підприємства ресторанного господарства - це свого роду комплексна характеристика, імідж суб'єкта господарювання, що формується в результаті громадської думки, заснованій на суспільній оцінці його підприємницької діяльності. Вона може бути як позитивною, так і негативною. Позитивна репутація пов'язана із позитивним ставленням громадськості до підприємства, переконаністю в його надійності, порядності,

компетенції, із довірою і впевненістю контрагентів в позитивному результаті співпраці. Така репутація як важлива складова економічного успіху підприємства ресторанного господарства дозволяє залучити велику кількість клієнтів (покупців продукції, споживачів послуг), укласти вигідні угоди. Негативна репутація характеризується нестабільністю становища суб'єкта господарювання в економічному обороті, недовірою до нього з боку контрагентів, втратою конкурентоспроможності за рахунок небажання клієнтів у подальшому відвідувати ресторан.

Найчастіше ділова репутація страждає через оприлюднення в засобах масової інформації (в друкованому виданні (газеті, журналі), на теле-, радіоканалі, в теле-, радіопрограмі, на сайті в Інтернеті) відомостей негативного характеру про діяльність підприємства ресторанного господарства, що не відповідають дійсності. Таким чином, до репутаційних загроз можна віднести інформацію про порушення справи про банкрутство закладу, інформацію про заборгованість підприємства перед бюджетом, працівниками [16, с.95], поганий санітарний стан кухні, відсутність у персоналу санітарних книжок або своєчасно проведеного медичного огляду, низьку якість продуктів, що використовуються при приготуванні, помилки у технологічних процесах, тощо.

Основним джерелом репутаційних загроз є підприємства-конкуренти, які виступають замовниками різного роду інформаційних акцій із метою завдати шкоди іміджу підприємства ресторанного господарства, його продукції чи послугам (антиреклама). Проте, інколи репутаційні загрози мають і внутрішню природу походження. Співробітники підприємства ресторанного господарства можуть публікувати відомості, що шкодять репутації суб'єкта господарювання, на різних сайтах, в блогах, на форумах, у соціальних мережах. Повідомлення, які залишаються працівниками на даних ресурсах, стають доступними широкій аудиторії. У результаті ресторація може понести помітні репутаційні втрати. Втім, не потрібно думати, що ризики для репутації та іміджу закладу пов'язані лише із публічними ресурсами. Працівник може надати подібну інформацію своїм співрозмовникам в приватному порядку, наприклад, в листуванні по ICQ або Skype.

Мотивами дій співробітників, що поширюють відомості, які шкодять репутації підприємства ресторанного господарства, є образи на керівництво. Вони можуть бути пов'язані як із накладенням на працівника дисциплінарних покарань або штрафів, так і з «недооцінкою» його праці чи невдалим графіком роботи (наприклад, вечірні зміни і робота по вихідним та святковим дням). Як правило, співробітники розміщують негативну інформацію про свого роботодавця в стані емоційної напруги, пов'язаного, наприклад, із отриманням догани від начальника або штрафом від менеджера залу.

Таким чином, можна запропонувати такий узагальнений перелік загроз зовнішнього тиску та репутаційних загроз:

- незаконні дії державних органів, що впливають на життєздатність підприємства ресторанного господарства;
- незаконні перевірки діяльності підприємства ресторанного господарства;
- паралізування діяльності підприємства на основі повноваження державних органів;
- рейдерські захоплення;
- недружні поглинання;
- технології фінансового тиску зі сторони фіскальних органів;
- психічний тиск на персонал підприємства ресторанного господарства;
- промислове шпигунство;
- зрив угод незаконними методами;
- фізичний вплив, спрямований на руйнування діяльності підприємства ресторанного господарства;
- компрометація підприємства ресторанного господарства в очах контрагентів та громадськості;
- шахрайські дії, спрямовані на фінансову, торговельну і виробничу діяльність, вчинені сторонніми особами.

Окресливши перелік загроз зовнішнього тиску та репутаційних загроз, характерних для сучасних підприємств ресторанного господарства в Україні, впритул наближаємось до питання, яким чином, використовуючи обліково-аналітичне забезпечення, менеджери та власники підприємницьких структур можуть запобігти їх негативному впливу на результати бізнесу.

Для того, аби мінімізувати загрози зовнішнього тиску на підприємство ресторанного господарства, зокрема ті, що породжуються очікуваними і неочікуваними перевітками державних органів, керівництву закладу необхідно здійснювати періодичний аудит фінансової документації, аби мати докази фінансового стану суб'єкта господарювання, і мати можливість їх надати у будь-який момент часу. Також доцільно проводити аналіз фінансових результатів та господарського стану не рідше, ніж 1 раз на рік, аби отримати впевненість у тому, що чергова перевірка не виявить ніяких порушень. Доцільно чітко систематизувати облікові дані, аби у будь-який момент часу мати доступ до необхідних відомостей. Що ж до тиску, який можуть чинити конкуренти, то у даному випадку доцільно проводити моніторинг ринку, аби усвідомлювати, з одного боку, якими альтернативними джерелами для реалізації товарів, робіт чи послуг можна скористатись, та які канали продажів застосувати, а з іншого виявити напрямки протидії атакам конкурентів, встановити їх слабкі місця у виробничо-збутовій та фінансово-інвестиційній діяльності. Обліково-аналітичне забезпечення у даному випадку необхідне для встановлення фінансових резервів, на які підприємство ресторанного господарства може розраховувати для того, аби протидіяти зовнішньому тиску.

Вірогідність тиску на персонал можна мінімізувати, по-перше, встановивши за допомогою даних обліку і звітності, хто має найбільші розміри заробітної плати та найвищий рівень доступу до корпоративної інформації підприємства ресторанного господарства, і відповідно, сформувавши групу найбільшого ризику щодо зовнішнього тиску, а у подальшому слідкувати за станом документації та результатами господарських операцій, що здійснюються цими особами. Так само можна визначити і осіб, що можуть бути не задоволені оплатою праці або накладеними штрафами за недбале ставлення до роботи чи інші провини, мають не досить зручний розклад робочих змін і можуть через образи на керівництво навмисно шкодити репутації підприємства ресторанного господарства.

Значення обліково-аналітичної інформації для запобігання репутаційним загрозам є дуже важливим. Зокрема, можна попередити велику кількість чуток та домислів про фінансовий стан підприємства ресторанного господарства шляхом оприлюднення основних форм фінансової звітності у засобах масової інформації. Доцільним є створення власного сайту закладу і висвітлення на ньому даних про основні його фінансово-господарські показники, вартість середнього чеку, результати аудиторських перевірок, укладені угоди та вартість акцій на ринку (якщо мова йде про акціонерне товариство). Можна рекомендувати подавати пропоновані відомості у динаміці, аби широкому загалу були зрозумілі тенденції розвитку суб'єкта господарювання. За допомогою використання аналітичних процедур та моделей діагностики ймовірності банкрутства, та опублікування їх результатів, можна попередити чи припинити чулки про можливу ліквідацію підприємства ресторанного господарства та заспокоїти клієнтів. Таким чином, приходимо до розуміння того факту, що обліково-аналітичне забезпечення є досить важливим елементом системи економічної безпеки загалом, та інструментом у боротьбі із загрозами зовнішнього тиску та репутаційними загрозами зокрема.

Проте проблемним залишається питання якості та достовірності інформації, яку використовують та яку пропонують зацікавленим особам сучасні підприємства ресторанного господарства у якості підтвердження свого фінансово-господарського стану та результатів діяльності. Адже, аби мінімізувати ті види загроз, про які йшла мова вище, користувачі інформації повинні їй довіряти та мати впевненість у її правдивості та повноті. Вітчизняна дослідниця Л.В. Гнилицька доводить, що формування інформації в

системі обліково-аналітичного забезпечення характеризується специфічними вимогами, пов'язаними з оцінюванням її достовірності та захищеності. Перш ніж використовувати облікові дані, що надійшли із зовнішніх джерел або відповідних економічних служб в середині підприємства як основу для прийняття рішень в сфері забезпечення безпеки, фахівець із економічної безпеки має оцінювати її достовірність. В основу механізму такого оцінювання має бути покладено спеціальні методи та прийоми отримання альтернативних даних, що застосовуються спеціалістами з безпеки [18, с.13-14].

Інформаційні потреби користувачів даних обліково-аналітичного забезпечення при їх спробах підтримати високий рівень економічної безпеки підприємств ресторанного господарства, на нашу думку, викликають необхідність визначення перспективних напрямків модернізації традиційних систем бухгалтерського обліку та фінансової звітності із урахуванням впливу зовнішнього середовища та загроз, що формуються у ньому, на показники фінансового стану та результатів діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Таким чином, особливу увагу фахівцям у сфері економічної безпеки нині варто зосередити на проблемі підвищення достовірності облікової інформації та якості проведення аналітичних процедур із метою зниження частки інформаційних ризиків та пошуку векторів узгодження інформаційних потреб різних груп користувачів обліково-аналітичних відомостей.

Висновок і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Використання обліково-аналітичної інформації в процесі управління підприємством ресторанного господарства дозволяє виявляти відхилення фактичного результату її функціонування від бажаного. І так як одним із основних напрямків менеджменту вітчизняних закладів громадського харчування на разі є забезпечення економічної безпеки їх функціонування, то використання обліково-аналітичних даних з цією метою набуває усе більшого розмаху, і є нині необхідним для того, аби вчасно вжити заходів протидії різного роду небезпекам та загрозам, що супроводжують діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання, і мінімізувати негативні наслідки їх впливу на їх фінансові результати.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання процес успішного функціонування і економічного розвитку вітчизняних підприємств ресторанного господарства багато у чому залежить від вдосконалення їх діяльності в області забезпечення економічної безпеки, і тому метою обліково-аналітичного забезпечення має бути визначення критично важливих напрямків фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання, які повинні підлягати захисту у першу чергу і ті види загроз, реалізація яких може мати найбільш деструктивні наслідки для підприємства. Серед останніх суттєвими вважаємо загрози зовнішнього тиску та репутаційні загрози, проте сучасні менеджери можуть запобігти їх виникненню або зменшити їх негативні наслідки постійно та у повній мірі використовуючи обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки.

Необхідність еволюційного розвитку і вдосконалення організації та функціонування обліково-аналітичних систем вітчизняних підприємств ресторанного господарства для потреб забезпечення високого рівня їх економічної безпеки, а також необхідність розробки практичних рекомендацій до використання обліково-аналітичних даних у процесі проведення роботи щодо підтримання стійкого фінансового стану, господарської активності та розвитку підприємства ресторанного господарства в умовах наявності широкого переліку зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз, що можуть мати вплив на результативність його функціонування та ділову репутацію, визначають перспективні напрямки подальших досліджень у даній науковій царині.

Список використаної літератури

1. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень / Л.В. Гнилицька // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 142-150.

2. Тринька Л.Я. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств / Л.Я. Тринька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. - 2012. - №177, Ч.4: Економіка. аграрний менеджмент, бізнес. - С. 177-182.
3. Труш В.Є., Яценко В.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою промислових підприємств [Електронний ресурс] / В.Є. Труш, В.Ф. Яценко // Міжнародна науково-практична Internet-конференція. - Режим доступу : http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/7_upravlinnja_ekonomichnoju_bezpekoju_promislovikh_pidpriemstv/8-1-0-44.
4. Гордієнко Н.І., Гордієнко Т.В., Азарова Т.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки акціонерного товариства будівельної галузі / Н.І. Гордієнко, Т.В. Гордієнко, Т.В. Азарова // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст». - 2013. - №108. - С.285-290.
5. Бушнов С.В. Обліково-аналітичне забезпечення фінансової безпеки компанії [Електронний ресурс] / С.В. Бушнов. - Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_NNM_2014/Economics/10_170311.doc.htm.
6. Давидюк Т.В., Боримська К.П. Позиціонування обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства в навчальних планах фахівців напряму підготовки «Облік і аудит» / Т.В. Давидюк, К.П. Боримська // Економіка: реалії часу. - 2013. - №3 (8). - С.83-90.
7. Зеленко С.В. Проблеми та перспективи формування обліково-аналітичного забезпечення управління охороною праці на підприємстві [Електронний ресурс] / С.В. Зеленко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1534>.
8. Наконечна Н. В. Автоматизовані облікові системи як інструмент гарантування економічної безпеки підприємства / Н.В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - № 20.12. - С. 327-331.
9. Тамашевська І.Л. Облікове забезпечення економічної безпеки організацій з купівлі-продажу підприємств / І.Л. Тамашевська // Вісник ЖДТУ. - 2008. - №2 (44). - С.188-197.
10. Фалович А. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 271–278.
11. Витязева Т.А. Учетно-аналитическое обеспечение финансовой безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Т.А. Витязева // Интернет-журнал «Наукоедение». - 2012. - №4. - Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/61ergsu412.pdf>.
12. Журавльова Т.В. Сутність інтегрованої системи обліково-інформаційного забезпечення управління аграрними підприємствами [Електронний ресурс] / Т.В. Журавльова. - - - Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_1_24.pdf.
13. Галузіна С.М. Учетно-аналитическая информация в обеспечении экономической безопасности организации / С.М. Галузіна // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - 2007. - Выпуск 45. - С.55-62.
14. Галузіна С.М. Учетно-аналитическая информация как фактор обеспечения экономической безопасности при управлении организацией : автореф. дис. на соискан. науч. степ. канд. эк. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» [Электронный ресурс] / С.М. Галузіна. - Санкт-Петербург, 2008. - Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/uchetno-analiticheskaya-informatsiya-kak-faktor-obespecheniya-ekonomicheskoi-bezopasnosti-pr>.
15. Хмелев С.А. Методология и организация комплексной учетно-информационной

системы обеспечения экономической безопасности предприятия : автореф. дис. на соискан. науч. степ. канд. эк. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономическая безопасность)»; 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» [Электронный ресурс] / С.А. Хмелев. – Москва, 2011. – Режим доступа : <http://www.docme.ru/doc/213891/metodologiya-i-organizaciya-kompleksnoj-uchetno-informacionn>.

16. Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх реалізації / Л. Пашнюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 10 (151). - С.93-97.

17. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

18. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобут. наук. ступ. докт. ек. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)», 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Л.В. Гнилицька. – Київ, 2013. – 35 с.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2014.

T. Omelianchuk

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY IN
THE COUNTER THREAT OF EXTERNAL PRESSURE AND PREVENT
REPUTATIONAL THREATS**

The definition of accounting and analytical support of economic security is given. It is offered to understand the totality of the information resources as a source of the accounting records of the enterprise and analytical procedures of obtaining and processing, by which it is possible to identify the threats to internal and external environment of the enterprise and prevent and combat in order to minimize the negative effects of their influence on the enterprise management and its financial performance, stability and development prospects. Characteristics of accounting and analytical information to meet the needs of management personnel and all interested in the results of the company are generalized, including the need of information to be complete, accurate, and so on. The list of threats of the outside pressure on business and reputational threats are amended. It is determined, that the source of the threat of external pressure are government agencies, competitors, contractors, criminal groups, and the object of pressure are the enterprise as a whole and individual employees, acts or omissions which may have adverse effects on economic conditions or financial results of the enterprise. Reputation has similar types of threats and sources of receptors and have to interfere with normal business activities of the enterprise, to discriminate against them or his management to customers, partners and potential customers.

The accounting and analytical support of national economic security of a company is offered to attribute primary accounting documents used to commit data on the results of business operations; tax, administrative, statistical and management accounting. On the basis of current and emerging accounting and analytical support of economic security of domestic enterprises can be grounded.

The role of accounting and analytical support of economic security in the counter to threats of external pressure and prevention of threats to reputation is shown. We found that the periodic analysis and systematization of accounting and financial information of companies and timely disclosure of certain information about it will significantly reduce the effects of the negative impact of threats of external pressure on the company and minimize threats to its reputation.

Another problematic aspect is to ensure adequate quality of accounting and analytical information, adaptation of local accounting to international standards to meet the information needs of foreign partners and to attract investment from abroad. Prospects for future

researchis to solvethese problems, taking into account the experienceof highly developed countries.

Key words: *economic security, accounting and analytical support, information, threat, danger, risk*

УДК 338.24

В. С. Сирота

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ТЛУМАЧЕННЯ РІВНІВ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне несприятливе економічне становище, в якому опинилися вітчизняні підприємства вимагає від них пошуку ефективних рішень для забезпечення можливості не лише повноцінного функціонування, але і подальшого розвитку. В силу цього. Особливої актуальності набуває пошук шляхів виявлення і попередження загроз діяльності суб'єктів господарювання і, зокрема, їх економічній безпеці, що і обумовило мету даного дослідження – визначення сутності поняття «загроза», виділення основних типів загроз економічній безпеці підприємства та поділ їх за рівнями для забезпечення можливості подальшого контролю.

В процесі дослідження з'ясовано, що питання забезпечення економічної безпеки підприємства підіймалися цілим рядом як вітчизняних, так і закордонних науковців, однак, у той же час, динамізм вітчизняного економічного середовища вимагає нових підходів до розгляду піднятих питань.

У статті визначено сутність понять «економічна безпека» та «загроза». Зокрема, під економічною безпекою підприємства пропонується розуміти таке його становище, за якого загрози і небезпеки внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання мінімальні або допустимі для нормального функціонування і подальшого розвитку діяльності. Встановлено, що під «загрозами» варто розуміти потенційну можливість завдання шкоди суб'єктам господарської діяльності впливом окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

З'ясовано, що економічна безпека кожного суб'єкта господарювання підлягає впливу цілого ряду загроз, наведено класифікацію загроз економічній безпеці підприємства за рівнями та сферою виникнення. Обґрунтовано необхідність системного підходу до виявлення і попередження загроз економічній безпеці. Визначено, що побудова системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві має здійснюватися таким чином, щоб враховувати можливість виявлення існуючих та потенційних загроз на всіх рівнях для попередження їх негативного впливу, його мінімізації або усунення.

Ключові слова: *економічна безпека, рівні загроз, внутрішні загрози, зовнішні загрози, управління підприємством.*

Постановка проблеми. В умовах сучасного високодинамічного економічного середовища для кожного суб'єкта господарювання не існує такого становища, за якого не виникало б жодних загроз його діяльності. Кожен суб'єкт господарювання змушений постійно функціонувати в умовах наявності цілого ряду загроз його економічній безпеці, які можуть виникати як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства і, при цьому, мати різний ступінь впливу на господарську діяльність.

Варто відзначити, що лише окремі загрози є такими, які здатні сильно впливати на процес господарської діяльності того чи іншого підприємства, а, отже, особливого значення в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства набуває виділення основних загроз для повноцінного функціонування з тим, щоб розробляти ефективні

механізми для їх попередження, мінімізації впливу чи й взагалі усунення.

Аналіз останніх публікацій. Питання забезпечення економічної безпеки підприємства підіймаються цілим рядом як вітчизняних, так і закордонних науковців. Зокрема, дослідженню загроз економічній безпеці присвячені праці О. В. Ареф'євої, Т. Б. Кузьменко, М. М. Єрмошенко, О. М. Бондарука, В. Є. Духова, К. Я. Петрова, І. М. Червякова, Є. А. Олейнікова та ін. В той же час, динамізм сучасного економічного середовища вимагає нових підходів до розгляду окресленого питання.

Постановка завдання. Визначити сутність поняття «загроза» економічній безпеці, основні типи загроз та поділити їх за рівнями для можливості подальшого контролю.

Викладення основних результатів дослідження. Поняття економічної безпеки підприємства досить часто трактують як певне його становище, яке характеризується відсутністю економічних загроз, тобто загроз внутрішнього і зовнішнього середовища. Однак, сучасний динамізм економічного середовища функціонування суб'єктів господарювання свідчить, що для кожного підприємства практично не може існувати такого становища, за якого не виникало б жодних загроз його діяльності. Саме тому, поняття економічної безпеки підприємства, з нашої точки зору, доцільно трактувати як таке становище, за якого загрози і небезпеки внутрішнього та зовнішнього середовища його господарювання мінімальні або допустимі для нормального функціонування і подальшого розвитку діяльності.

Щодо власне поняття «загроза», то на сьогодні у науковій літературі не склалося єдиного підходу до його трактування. Так, М. Єрмошенко пропонує під загрозою розуміти конкретні і безпосередні форми небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [2]. За твердженням Є. Олейнікова, загрозою є найбільш конкретна та безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства та держави, а також національним цінностям і національному способу життя [4].

Окремі науковці [1] пропонують також під загрозами розуміти сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності.

Одним з найбільш прийнятних вважається визначення загрози як потенційної можливості завдання шкоди суб'єктам господарської діяльності впливом окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища [3].

Виходячи із нашого трактування економічної безпеки підприємства, можемо констатувати, що саме виявлення і попередження загроз діяльності конкретного суб'єкта господарювання має виступати основним напрямом роботи в системі забезпечення його економічної безпеки.

Основним, з нашої точки зору, на підприємстві має бути поділ загроз за сферою виникнення на внутрішні та зовнішні, що дозволить розмежувати їх за критеріями можливості управлінського впливу на безпосереднє джерело таких загроз і, як наслідок, сприятиме прийняттю більш ефективних управлінських рішень в системі забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Слід відзначити, що для кожного підприємства перелік як внутрішніх, так і зовнішніх загроз буде значною мірою специфічним, оскільки визначатиметься особливостями їх функціонування, сферою діяльності, основними господарськими процесами та ін. Однак, в той же час усю сукупність загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання можна узагальнити в певну систему (рис. 1).

іншого підприємства на рівні країни базування. До таких загроз, у першу чергу, варто віднести законодавчі, політичні, економічні, фінансові та технологічні. Крім того, серед зовнішніх загроз мезорівня для підприємства можуть виникати і такі, як ринкові, кадрові та ін.

Зовнішні загрози мікрорівня – це локальні (регіональні) зовнішні загрози, які можуть бути досить диверсифікованими для підприємств різних видів і галузей діяльності. Однак, їх усі можна узагальнити у певні групи, якими, з нашої точки зору, є наступні: ресурсні, кадрові, територіальні, ринкові та ін. Дані загрози створюються певним локальним зовнішнім середовищем функціонування підприємства – місцевістю, у якій розташовані основні виробничі потужності, основним регіоном здійснення діяльності чи місцезнаходження підприємства і можуть продукуватися як власне природним середовищем (можливість зсувів ґрунту, повеней, землетрусів, обмеженість певного виду ресурсів та ін.), так і місцевою владою (певні обмеження діяльності, додаткове оподаткування), а також місцевим населенням (відношення до підприємства та його продукції) та місцевим ринком (наявність конкурентів, достатні кадрів відповідної спеціалізації та кваліфікації) та ін.

Внутрішні загрози економічній безпеці виникають на рівні власне підприємства і є достатньою мірою керованими. Тобто, рівнем впливу на економічну безпеку суб'єкта господарювання кожної з таких загроз можливо ефективно управляти за умови побудови відповідної системи забезпечення економічної безпеки. Внутрішні загрози економічній безпеці також поділяються за рівнями. Так, на макрорівні виникають ті загрози, які здійснюють негативний вплив на господарську діяльність підприємства в цілому. До таких загроз можуть відноситися кадрові, фінансові, ресурсні, технічні (технологічні), інвестиційні, управлінські та ін.

На мезорівні можуть виникати загрози економічній безпеці підприємства в окремих сферах діяльності, в окремих напрямках – маркетинговому, фінансовому, юридичному та ін., на окремих ринках. До внутрішніх загроз даного рівня відносяться також і всі загрози, пов'язані з продукцією, яка виготовляється підприємством.

До внутрішніх загроз економічній безпеці мікрорівня відносяться ті, які виникають на рівні окремих виробничих ділянок, цехів, відділів. Такими загрозами також є кадрова, фінансова, технічна, управлінська та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Економічна безпека кожного суб'єкта господарювання підлягає впливу цілого ряду загроз, а, отже, побудова системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві має здійснюватися таким чином, щоб враховувати можливість виявлення існуючих та потенційних загроз економічній безпеці підприємства на всіх рівнях для попередження їх негативного впливу, його мінімізації або усунення.

Список використаної літератури

1. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузьменко. – К.: Видавництво Європейського університету, 2005. – 170 с.
2. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
3. Основи економічної безпеки / О. М. Бондарук, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. – Харків: Вид-во нац. Ун-ту внутр. Справ, 2003. – 236 с.
4. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): Учебно-практическое пособие / Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 278 с.

Стаття надійшла до редакції 7.11.2014.

V. S. Syrota

FEATURES OF DEFINITIONS AND INTERPRETATION LEVELS OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

Defines the essence of the concepts of "economic security" and "threats." The necessity of a systematic approach to detect and prevent threats of economic security. In article is provided a classification of threats of economic security through the levels and scope of occurrence. In article was noted that only a few threats are those that are able to have a strong influence to the economic activities of an enterprise, and therefore of particular importance in the process of economic security of enterprise become the allocation of major threats for the normal functioning in order to develop effective mechanisms for they prevent, minimize, or even eliminate the impact. Were considered and studied domestic and foreign scholars who rose the problems related to economic security of enterprise are raised by a number of both domestic and foreign scholars. In particular, the study of threats to economic security are jobs of A.V. Arefieva, T.B. Kuz'menko, M.M. Ermoshenko, A.M. Bondaruk, V.E. Dukhov, K.Y. Petrov, I.M. Chervyakova E.A. Oleinikova and others devoted. At the same time, the dynamism of the modern business environment requires new approaches to address the questions that were outlined. In the article was founded that at the present system of threats to economic security of enterprise performed their separation both to the area of origin, and level. In particular, both internal and external threats to the economic security of the entity is proposed to subdivide into three levels: the macro level, meso and micro level. Was developed the scheme of threats impacts, and divided them into three main sub-levels: markro-level, meso-level and micro-level.

Key words: *economic security, the level of threats, internal threats, external threats, management.*

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 316.4:338.24

Т. М. Завора, О. В. Чепурний

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Запропоновано концептуальні засади формування соціальної безпеки регіону. Визначено пріоритетні напрями реформування соціальної політики в контексті забезпечення соціальної безпеки Полтавського регіону. Обґрунтовано доцільність розроблення механізму взаємодії держави, бізнесу і суспільства, який сприятиме посиленню їх взаємної відповідальності щодо забезпечення соціальної безпеки.

Ключові слова: соціальна безпека, соціальні ризики та загрози, економічний розвиток, соціальна політика, регіон.

Актуальність теми дослідження. Динаміка трансформаційних змін в Україні супроводжується посиленням економічної та політичної нестабільності під дією сукупного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників та загостренням соціальних проблем. Забезпечення безпеки країни на рівні регіону й підприємства досить складні, як і всі процеси, які відбуваються сьогодні у нашому суспільстві. У зв'язку із цим актуальним є визначення концептуальних положень формування соціальної безпеки регіону в системі пріоритетів економічного розвитку держави.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення соціальної безпеки на державному й регіональному рівнях досліджували вітчизняні науковці О. Давидюк, Л. Ільчук, О. Ілляш, А. Колот, В. Кириленко, В. Куценко, Е. Лібанова, В. Новікова, В. Онищенко, В. Скуратівський, Л. Шевчук [1 – 6].

Окремі аспекти організаційно-правового забезпечення соціальної безпеки у контексті аналізу ефективності соціальної політики досліджували О. Мельниченко, О. Ілляш, О. Снігова, О. Яременко [7 – 8].

Постановка завдання. Ураховуючи актуальність визначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у напрямі обґрунтування концептуальних положень формування соціальної безпеки регіону в системі пріоритетів економічного розвитку держави. Поставлена мета передбачає розв'язання таких завдань:

- запропонувати науково-методичні засади формування соціальної безпеки регіону;
- на основі аналізу індикаторів оцінювання соціальної безпеки Полтавського регіону визначити пріоритетні напрями реформування соціальної політики в контексті забезпечення соціальної безпеки;
- обґрунтувати доцільність розроблення механізму взаємодії держави, бізнесу і суспільства у контексті забезпечення соціальної безпеки.

Основний матеріал і результати. Регіональна соціальна безпека, як і соціальна безпека країни в цілому, передбачає достатню кількість матеріальних благ, соціальних гарантій, необхідних для життєдіяльності та відтворення потенціалу населення. Специфіка регіональної соціальної безпеки полягає насамперед у відмінностях, що властиві різним регіонам, зокрема: політичні вподобання, соціально-економічне становище, демографічна ситуація, етнонаціональний склад населення, ресурсний та трудовий потенціал регіону тощо [9 – 10].

Ми підтримуємо думки науковців Центру перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики НАН України про те, що в основі концептуальних положень формування соціальної безпеки регіону повинно бути покладено визначення соціальної безпеки регіону, стан якої гарантує поліпшення якості життя та задоволення

потреб людини й захищеність її від внутрішніх і зовнішніх загроз соціальним інтересам шляхом здійснення виваженої соціальної політики. Отже, метою формування соціальної безпеки виступає забезпечення: постійного зростання рівня життя населення, захищеність життєво важливих інтересів усіх об'єктів соціальної безпеки [11]. Виходячи з того, що безпека є невід'ємною частиною діяльності людей, суспільства і держави, головними об'єктами соціальної безпеки виступають людина, суспільство та держава.

Завдання при формуванні соціальної безпеки регіону полягають у: виявленні кризових явищ і встановленні залежностей на основі змін соціально-економічного розвитку регіону; визначенні рівнів управління соціальною безпекою відповідно до існуючих ризиків та загроз; встановлення структурно-функціональних зв'язків між ризиками й механізмами мінімізації їх впливу; розроблення та реалізація програм і проектів, спрямованих на підвищення соціальної безпеки; пошук, оцінка та відбір соціально-економічних механізмів, засобів і методів прискорення соціального розвитку; визначення напрямів формування безпекоорієнтованої соціальної політики та обґрунтування критеріїв аналізу її ефективності. Результативність формування соціальної безпеки регіону залежить від розв'язання зазначених завдань.

Актуальним на сьогодні залишається питання обґрунтування пропозицій, спрямованих на пом'якшення соціального розшарування, зменшення соціальної нерівності громадян, поліпшення реформування соціально-трудова відносин, що потребує визначення основних пріоритетів та шляхів розв'язання назрілих проблем у соціальній сфері, це спричинить позитивні зміни людського потенціалу населення. На основі виконаного аналізу загроз соціальній безпеці Полтавського регіону обґрунтовано напрями її формування: підвищення рівня та якості життя населення; подолання бідності; становлення середнього класу; ліквідація різкого розшарування населення й забезпечення його соціального захисту; поліпшення стану здоров'я; удосконалення системи освіти та охорони здоров'я; забезпечення якісного фізичного і духовного розвитку людського капіталу; розвиток соціальної інфраструктури; удосконалення системи державного та регіонального соціального управління [12 – 14].

До основних принципів забезпечення формування соціальної безпеки регіону правомірно віднести: верховенство норм діючих законів; додержання балансу суспільних інтересів порівняно з інтересами держави й окремо взятої особи; взаємна відповідальність усіх членів суспільства перед державою та держави перед усіма членами суспільства.

Реалізація соціальної безпеки регіонів України визначає необхідність формування нових раціональних стандартів життя. У зв'язку із цим на всіх етапах як формування, так і реалізації безпекоорієнтованої соціальної політики особливе значення має створення й удосконалення системи соціальних стандартів, що являють собою соціальні та фінансові норми й нормативи, відповідно до яких визначається структура та обсяг бюджетних витрат. Ці стандарти повинні бути закладені в напрями змін регіональної політики.

Формування соціальної безпеки регіону як складової економічної безпеки держави в сучасних умовах має ряд особливостей планування та організації: економічного забезпечення національних і територіальних інтересів громадян, у тому числі в умовах сьогодення врахування загроз у східних регіонах України; подолання загроз суб'єктивно-функціонального порядку, які обумовлені прорахунками регулювання; посилення загроз впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів, що вимагає розроблення відповідних заходів стабілізації на рівні регіональної політики.

Тому постає питання про визначення заходів, методів і механізмів, які дозволили б ефективно попереджувати потенційні та нейтралізувати наявні загрози й ризики національним інтересам, які є наслідками недостатньої ефективності впровадження державної соціальної політики.

До засобів дослідження процесу формування соціальної безпеки віднесено такі методи: системного аналізу щодо оцінювання стану соціальної безпеки та її економічного забезпечення; соціологічного опитування з метою виявлення реальних і потенційних загроз у

соціальної сфері окремого регіону; економіко-математичні методи при діагностиці стану соціальної безпеки регіону; статистичний – для оцінювання соціальної безпеки України; системно-структурний – у процесі визначення системи забезпечення соціальної безпеки регіону.

Забезпечення формування соціальної безпеки є невід’ємною функцією кожної держави, а оцінка її загального стану є основою для вироблення безпекоорієнтованої соціальної політики. Таким чином, необхідно постійно здійснювати дослідження процесу соціально-економічного розвитку держави з метою визначення пропозицій щодо здійснення на загальнодержавному та регіональному рівнях заходів, адекватних виявленим загрозам і небезпекам, здатних нейтралізувати можливі небезпеки.

Одним із найважливіших критеріїв соціальної безпеки є дотримання балансу життєво важливих інтересів особи, групи, суспільства, держави, їх взаємна відповідальність у її забезпеченні. Ми погоджуємося з думкою багатьох вітчизняних експертів та фахівців про те, що стан системи соціальної безпеки в Україні повинен охоплювати показники збереження життєвоважливих соціальних складових функціонування суспільства і держави, а також передбачати можливість здійснення індикативного регулювання соціальних процесів. На нашу думку, механізм розроблення й дослідження системи таких показників та індикаторів повинен сприяти виявленню й оцінюванню ступеня і міри соціальних загроз у системі пріоритетів економічного розвитку держави, що дозволить виявити найбільш небезпечні процеси й деформаційні тенденції у процесі соціально-економічного розвитку.

На основі аналізу соціально-економічних процесів у контексті економічного розвитку держави ми визначили проблеми забезпечення соціальної безпеки регіону, які набувають особливої гостроти через існування таких причин: високого рівня загроз здоров’ю людині, про що свідчить зростання захворюваності населення; низькі рівень та якість життя населення регіонів, недостатність доходів для повноцінного харчування, відпочинку, якісного медичного обслуговування; несприятливі житлово-побутові умови; недостатній рівень матеріально-технічного, інформаційного забезпечення системи освіти; збільшення виробничого травматизму, смертності, захворюваності, вбивств, самогубств; втрата людського й трудового потенціалу регіонів унаслідок міграції населення; недосконалість законодавства у соціальної сфері стосовно людського розвитку.

Одним із перспективних напрямів забезпечення соціальної безпеки регіонів, а в результаті й соціальної безпеки держави в цілому є ефективне застосування заходів регіональної соціальної політики, що стає вагомим інструментом просторового регулювання соціально-економічного розвитку, особливо в соціальній, екологічній сферах, де дія ринкових важелів є обмеженою. У зв’язку із цим, саме механізми регіональної політики як важливого елемента загальнонаціональної стратегії дозволяють активізувати внутрішні потенціали регіонів для соціально-економічного зростання територій і держави в цілому.

Механізм здійснення регіональної соціальної політики передбачає розроблення та реалізацію програмного забезпечення, зокрема програм економічного і соціального розвитку, в яких визначаються цілі та пріоритети економічного й соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємоузгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої та виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв’язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери.

Таким чином, на основі виконаного аналізу індикаторів соціальної безпеки та аналізу суб’єктивної оцінки захищеності населення Полтавської області від загроз установлено, що необхідною умовою забезпечення високого рівня соціальної безпеки регіону є проведення обґрунтованої регіональної соціальної політики, основними напрямами якої є політика соціального захисту, політика зайнятості, освітня політика, охорони здоров’я та житлова

політика (рис. 1).

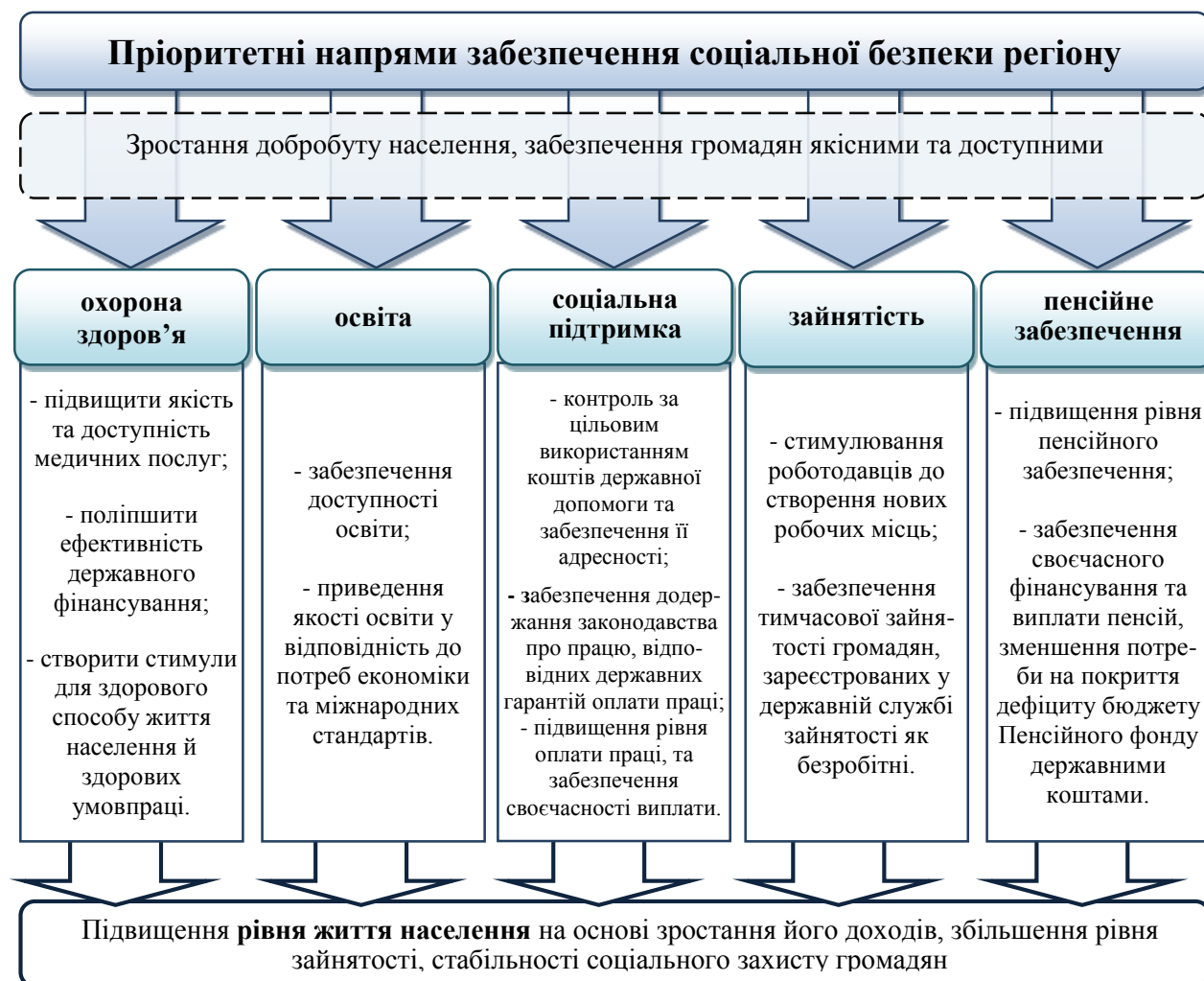


Рис. 1. Пріоритетні напрями забезпечення соціальної безпеки регіону

Джерело: розроблено автором

Поліпшення ситуації щодо забезпечення соціальної безпеки можливе за умови фінансування програм та економічного зростання регіону.

Неспроможність держави одноосібно своєчасно реагувати на загострення існуючих загроз та появу нових потребує узгодженої процедури соціального партнерства, під яким розуміють цивілізовану форму суспільних відносин у соціально-трудовій сфері, що забезпечує узгодження й захист інтересів працівників, роботодавців, органів державної влади, місцевого самоврядування. Таким чином, соціальне партнерство сприяє зменшенню соціальних небезпек, зокрема у частині регулювання соціально-трудова відносин у державі.

Перспективні напрями вдосконалення державної політики соціального захисту на місцевому рівні полягають у розвитку соціального діалогу з приватними і публічними інституціями з метою найбільш повного представництва існуючих груп інтересів на всіх рівнях системи державної регіональної політики для забезпечення соціальної безпеки. Такий діалог сприятиме посиленню взаємної відповідальності всіх учасників суспільного життя, створюючи умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола соціальних інтересів.

У контексті забезпечення соціальної безпеки соціальна відповідальність бізнесу розглядається на трьох основних рівнях:

1. Дотримання законних зобов'язань перед державою та суспільством (офіційне оформлення з легальною виплатою заробітної плати працівнику, сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права працівників) та галузевих стандартів.

2. Мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство й управління ризиками (порушення прав людини, забруднення навколишнього середовища).

3. Посилення позитивного впливу бізнесу на суспільство і створення цінностей через інновації, інвестиції й партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (створення робочих місць, соціальний і економічний розвиток, соціальний захист).

Одним із найбільш важливих аргументів на користь необхідності впровадження соціальної відповідальності у практику діяльності підприємств є те, що соціальна відповідальність традиційно визначається як активний чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства та водночас як ефективна стратегія зростання добробуту населення та досягнення збалансованого розвитку.

Висновки: Таким чином у контексті підвищення добробуту населення України доведено необхідність визначення концептуальних засад формування соціальної безпеки регіону, які включають мету, завдання, основні напрями, механізм забезпечення, інструменти, що в сукупності сприятиме забезпеченню дотримання соціальних гарантій населення регіону та сприятиме підвищенню рівня і якості його життя.

Головною метою забезпечення соціальної безпеки регіону є створення передумов підвищення стандартів життя, відповідно до чого пріоритетними напрями поряд із забезпеченням сталого економічного розвитку, розвитком базових секторів і галузей виробництва, створенням сприятливих умов господарювання та розвитком і модернізацією інфраструктури для Полтавського регіону визначено: забезпечення охорони здоров'я, освіти, соціальної підтримки, зайнятості та пенсійного забезпечення. Отже з метою забезпечення соціальної безпеки необхідним у сучасних умовах є запровадження практик взаємодії держави, бізнесу і суспільства, що дозволить посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола соціальних інтересів.

Список використаної літератури

1. Давидюк, О.О. Соціальна безпека: проблеми теоретичного аналізу та побудови показників [Електронний ресурс] / О.О. Давидюк – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=12:2010-06-10-20-35-51&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23

2. Ільчук, Л.І. Критерії, показники та індикатори соціальної безпеки (спроба аналізу) / [Електронний ресурс] Л.І. Ільчук, О.О. Давидюк. – Режим доступу: http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=230:2013-02-12-08-52-22&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23

3. Куценко, В.І. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2010. – 652 с.

4. Лібанова, Е.М. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / Е.М. Лібанова. – К.: І-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

5. Онищенко, В.О. Теоретичні аспекти формування соціальної безпеки / В.О. Онищенко, О.В. Чепурний // Економіка і регіон: наук. вісн. – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – № 4(31). – С. 3 – 9

6. Скуратівський, В.А. Соціальна політика / В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – 365 с.

7. Ілляш, О.І. Адаптаційні моделі та методи оцінювання соціальної безпеки на регіональному рівні [Електронний ресурс] / О.Ілляш. – Режим доступу:

http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_4/files/EC411_04.pdf.

8. Снігова, О.Ю. Механізм державного та регіонального управління соціальною безпекою / О. Снігова // Стратегічні пріоритети. – К.: ПП «Хімджест». – № 2(3), 2007. – С.87 – 92.

9. Завора, Т.М. Реформування регіональної соціальної політики в контексті забезпечення соціальної безпеки / Т.М. Завора, О.В. Чепурний // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – № 76. – С. 70 – 80.

10. Cherpurny Oleg DIRECTIONS OF SOCIAL POLICY IN THE CONTEXT OF SOCIAL SECURITY / Oleg Cherpurny // Socio-economic Research Bulletin. – Odessa, 2013. – Issue 3(50). – Part I. – P. 11 – 16.

11. Cherpurny Oleg SOCIAL SECURITY ASSURANCE SYSTEM OF THE STATE / Oleg Cherpurny / European Applied Sciences. – Germany, 2013. – № 9. – Vol.1. – P. 108 – 109.

12. Завора, Т.М. Аналіз та оцінка індикаторів стану соціальної безпеки України / Т.М. Завора, О.В. Чепурний // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2012. – № 9. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1365>

13. Чепурний, О.В. Комплексна система моніторингу соціальної безпеки регіону / О.В. Чепурний, Т.М. Завора // Соціально-економічні проблеми адаптації реального сектора в сучасних умовах: Матеріали I Міжнародної наук.-практ. конф. – Донецьк: Цифрова типографія, 2013. – С. 20 – 22.

14. Zavora T. FORMING THE DIAGNOSTICS METHODS OF SOCIAL SECURITY CONDITION IN A REGION / T. Zavora, O. Cherpurny// Economics & Sociology. - 2014 . - Vol. 7. - No 1. - p. 228 – 248.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

T. M. Zavora, O. V. Cherpurny

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF REGIONAL SOCIAL SECURITY

The conceptual positions of forming social security in the region have been improved. It's including goals, objectives, main lines, mechanism of ensuring, tools, and based on the compliance of the peoples social guarantees in the region. The main purpose of providing social security in the region is to create prerequisites for increasing living standards.

Based on the analysis of threats social security Poltava region grounded the directions of its formation: increase the level and quality of life; poverty reduction; formation of the middle class; elimination of sharp stratification of the population and ensure its social protection; health improvement; improving education and health care; providing quality physical and mental development of human capital; development of social infrastructure; improving the state and regional social management.

It is proving the necessity of the safety-oriented social policy creation at all stages and improvement of social standards. These standards should be incorporated in the directions of regional policy changes.

It is established that a necessary condition for ensuring a high level of social regional security is an implementation of well-grounded a regional social policy, principal directions of which should be a social protection policy, employment policy, education policy, health care and housing policies.

Determined that with the reform of social policy in the context of providing social security to market conditions there is a need to the public activity in reducing of threats and operating procedures agreed social partnership. By social partnership understanding civilized form of social relations in social and labor issues, providing coordination and protection of the interests of workers, employers, government, and local government.

Perspective directions for improvement of public social protection policies at the local level are the development of social dialogue with private and public institutions to ensure the most complete representation of existing interest groups at all levels of state regional policy to

ensure social security. Such dialogue will contribute to strengthening mutual accountability of all participants in social life, setting the stage for future sustainable development of society based on consideration of the widest possible range of social interests.

Key words: *social security, social risks and threats, economic development, regional social policy.*

УДК 330.322.3:334.716

Т. О. Гусаковська

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стаття присвячена дослідженню інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств. Здійснено аналіз інноваційної активності підприємств та її впливу на їх конкурентні позиції на вітчизняному та світовому ринку.

Ключові слова: *інноваційний розвиток; інноваційна діяльність; промислові підприємства; конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. В умовах становлення інноваційної моделі розвитку України провідна роль у вирішенні проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств належить інноваційній діяльності. Використання передових технологій у виробництві, створення нових продуктів та послуг виступає передумовою досягнення високих конкурентних позицій як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Тому для підприємств, що мають на меті досягнення та збереження провідних позицій на ринку, особливого значення набуває інноваційна діяльність із застосуванням нових підходів і методів, форм і засобів, що відповідають запитам ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У зв'язку з дослідженням даної проблеми можна виділити роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Багриновський К.А., Бубенко П.Т., Геєць В.М., Черваньов Д. М., Шумпетер Й. та інші [1-4]. Зазначені дослідження охоплюють широке коло питань, пов'язаних з управлінням інноваційною діяльністю підприємств, вивченням впливу інноваційної діяльності на розвиток підприємства та економіки в цілому. Проте у зв'язку з динамічними змінами в світовій економіці та новими викликами для України існує необхідність більш детального аналізу інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Метою статті є аналіз стану інноваційної діяльності промислових підприємств України, його впливу на їх конкурентоспроможність, виявлення основних проблем та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Аналіз інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств буде здійснено на основі статистичних даних щодо інноваційної активності промислових підприємств, у тому числі впровадження нових технологічних процесів та випуску нової продукції.

Інноваційною діяльністю у промисловості в 2013 р. займалися 1312 підприємств, або 16,8% загальної їх кількості. В основному інновації полягали у створенні та впровадженні у виробництво нової або значно удосконаленої продукції та виробничих процесів. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в 2013 р. склав 3138 найменувань. Впроваджували інноваційні види продукції 683 підприємства, кількість таких видів становила 3138 найменувань, з них 809 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси у цьому періоді запровадили 557 підприємств; кількість процесів склала 1576, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 502 [5].

У 2013 р. 1031 підприємства реалізували інноваційної продукції на 35,9 млрд. грн., або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції (у 2012 р. відповідно 36,2

млрд. грн. та 3,3%) (табл. 1).

Реалізацію продукції за межі України здійснювали 344 підприємства, обсяг її склав 44,7% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, у тому числі в країні СНД – 25,3%. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції склав 12,4 млрд. грн., більш ніж половину якої (53,0%) 102 підприємства експортували. Слід зазначити, що більшість підприємств у даному періоді (86,0%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг склав 23,5 млрд. грн., 40,4% якої 271 підприємство реалізувало за межі України [5].

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств України

	2012 р.	2013 р.
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	17,4	16,8
Загальна сума витрат, млрд. грн.	11,5	9,5
Впроваджено		
інноваційних видів продукції, найменувань	3403	3138
з них машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	942	809
нових технологічних процесів	2188	1576
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	554	502
Придбано нових технологій	739	651
Реалізовано інноваційної продукції, млрд. грн.	36,2	35,9
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,3	3,3

Джерело: [5]

Як видно з даних табл. 2, фінансування науково-технічної діяльності в Україні здійснюється в основному за рахунок коштів замовників, у тому числі вітчизняних і зарубіжних. З державного бюджету дослідження фінансуються лише на 0,3-0,4% від ВВП [5]. При цьому починаючи з 2012 року спостерігаємо значне зниження обсягів фінансування інноваційної діяльності з боку держави та самих підприємств. Але серед позитивних моментів слід відзначити зростання іноземних інвестицій в реалізацію інноваційних проектів на вітчизняних промислових підприємствах.

Таблиця 2

Обсяги фінансування інноваційної діяльності в Україні

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів, млн. грн.			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Джерело: [5]

Важливим показником ефективності новаторської діяльності є створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності. У 2013 р. на створені передові технології в цілому або на їх елементи було видано 1012 охоронних документів: 189 на винаходи, 715 на корисні моделі і 108 на промислові зразки (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл створених передових технологій за видами технологій та кількість охоронних документів на ОПІВ у створених технологіях, одиниць[5]

	Усього		Кількість охоронних документів у створених технологіях, у тому числі на					
			винахід		корисну модель		промисловий зразок	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Всього	516	486	230	189	704	715	277	108
Проектування та інжиніринг	86	84	20	17	112	56	9	21
Виробництво, обробка та складання	113	90	46	36	130	113	248	69
Автоматизоване транспортування матеріалів і деталей, здійснення автоматизованих вантажно-розвантажувальних операцій	7	8	–	–	1	17	3	–
Апаратура автоматизованого спостереження і/чи контролю	31	19	9	10	17	16	2	9
Комунікації та управління	48	54	10	8	20	17	–	1
Виробнича інформаційна система	14	13	–	1	–	7	–	1
Інтегроване управління та контроль	22	20	21	19	4	6	2	4
Нанотехнології	32	30	12	37	38	80	–	–
Охорона здоров'я	69	107	37	18	196	234	–	–
Інші	94	61	75	43	186	169	13	3

Джерело: [5]

Протягом 2013 року передові технології створювали 176 підприємств. При цьому загальна кількість створених технологій склала 486, у т.ч. 86,4% – нові для України, 13,6% – принципово нові. Із загальної їх кількості 16,0% створювалися за державним контрактом.

Більше третини підприємств, які створювали передові технології, зосереджено у м. Києві, 13,6% – у Харківській, 8,0% – Донецькій, 6,3% – Дніпропетровській, 5,1% – Львівській, 4,0% – Луганській, 3,4% – в Івано-Франківській і Миколаївській областях. У 2013р. кількість підприємств та організацій, що використовували передові технології у своїй діяльності, зменшилась порівняно з 2012р. на 2,9%, і становила 2073.

У 2013р. найбільша кількість підприємств, які використовували передові технології, розташована у Харківській області (22,8% загальної кількості), Донецькій (7,5%), Житомирській (6,5%), Одеській (5,9%), Черкаській (5,3%) і Дніпропетровській (5,4%) областях та м. Києві (7,9%); відповідно, найбільшу кількість передових технологій використано у Харківській (18,9% загальної їх кількості), Дніпропетровській (8,5%), Донецькій (8,3%), Запорізькій (5,0%) областях та у м. Києві (12,1%) [5].

У 2013 р. підприємствами та організаціями України було використано 14038 передових технологій, з яких 41,6% достатньо нові – термін їхнього упровадження у виробничу діяльність підприємств і організацій до 3 років; 39,3% – від 4 до 9 років; кожна п'ята технологія використовується 10 і більше років. Найбільш нові технології відносяться до групи технологій «Автоматизоване транспортування матеріалів і деталей, здійснення автоматизованих вантажно-розвантажувальних операцій» і «Охорона здоров'я», більш застарілі – «Зв'язок та управління». Кількість винаходів у використовуваних технологіях за весь час упровадження становила 1218 одиниць, у т.ч. 149 – у 2013 р. [5].

Для аналізу конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств на світовому ринку розглянемо дані щодо експорту та імпорту. За даними Держкомстату основу товарної структури українського експорту склали чорні метали та вироби з них –

26,7%, мінеральних продуктів, у тому числі нафти та продуктів її перегонки – 11,8%, тоді як експорт механічного та електричного обладнання склав 11%, транспортних засобів та шляхового обладнання лише 5,3 %. При цьому імпорт механічного та електричного обладнання склав 16,2%, транспортних засобів та шляхового обладнання – 7,7 %. Як бачимо з наведених даних, значну частку експорту України займає сировина, тоді як продукція високотехнологічних галузей в основному імпортується. Це свідчить про досить низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Україна продовжує залишатись «сировинним придатком» країн з розвинутою економікою. Досить низька позиція України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (76 місце) обумовлена, в тому числі і низьким розвитком ринку технологій та інновацій, вкрай складною ситуацією у сфері захисту інтелектуальної власності. Так, за рівнем розвитку технологій Україна займає 85 місце, за рівнем інновацій - 81 місце, рівнем захисту інтелектуальної власності - 129 місце серед 144 країн [6].

Слід звернути увагу також на глобальний інноваційний індекс (ГІІ), який публікує Корнельський університет, школа бізнесу INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності. Ці дослідження проводяться з 2007 року та включають найбільш повний комплекс показників інноваційного розвитку. Глобальний індекс інновацій включає 80 показників, що детально описують інноваційний розвиток країн світу. Автори дослідження вважають, що успішність економіки залежить від наявності інноваційного потенціалу та умов його реалізації. Тому всі показники розділені на вхідні і вихідні під-індекси. Показники вхідного під-індексу (Innovation Input) характеризують наявні ресурси та умови проведення інновацій. Показники вихідного під-індексу (Innovation Output) оцінюють ступінь реалізації інноваційного потенціалу. Глобальний індекс інновацій розраховується як середнє арифметичне вихідного та вхідного під-індексів, а індекс ефективності інновацій – як їх співвідношення [4]. У 2014 р. дослідження охоплювало 143 країни. Рейтинг країн світу за оцінками їх інноваційного розвитку очолює Швейцарія, за нею слідує Великобританія, Швеція та Фінляндія. Україна в цьому рейтингу займає 63 місце (див. табл. 4).

Таблиця 4

Глобальний інноваційний індекс та індекс ефективності інновацій 2014 р.

Країна	Глобальний інноваційний індекс	Місце	Країна	Індекс ефективності інновацій	Місце
Швейцарія	64,8	1	Молдова	1,1	1
Великобританія	62,4	2	Китай	1,0	2
Швеція	62,3	3	Мальта	1,0	3
Фінляндія	60,7	4	Індонезія	1,0	4
Нідерланди	60,6	5	В'єтнам	1,0	5
Сполучені штати Америки	60,1	6	Швейцарія	0,9	6
Сінгапур	59,2	7	Венесуела, Болівія	0,9	7
Данія	57,5	8	Нігерія	0,9	8
Люксембург	56,9	9	Люксембург	0,9	9
Гонконг (Китай)	56,8	10	Кот-Д'Івуар	0,9	10
Україна	36,3	63	Україна	0,9	14

Джерело: [7]

При цьому у рейтингу ефективності інновацій, тобто співвідношенні вихідного під-індексу до вхідного (табл. 4) Україна займає 14 позицію після Нідерландів та Ісландії. Перше місце в цьому рейтингу займає Молдова, Швейцарія лише на 6-й позиції. Розглянемо більш детально основні показники, що формують глобальний інноваційний індекс, та їх динаміку за останні роки для України (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка основних складових ГП України 2011-2014 рр.

Показник	2011р.		2012р.		2013р.		2014р.	
	бал	місце	бал	місце	бал	місце	бал	місце
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Інституції	51,0	103	40,0	117	51,4	105	52,9	103
Людський капітал та дослідження	44,30	40	42,2	48	37,9	44	36,6	45
Інфраструктура	21,5	101	27,10	98	26,0	91	27,1	107
Ринковий досвід	39,6	64	38,7	68	44,0	82	45,1	90
Бізнесовий досвід	41,5	45	42,3	51	30,2	79	29,1	87
Вхідний під-індекс (Innovation Input)	39,59	67	38,06	78	37,9	83	38,2	88
Отримані знання і технології	29,9	40	39,2	30	32,0	45	38,2	32
Результати творчої діяльності	31,00	70	29,20	83	35,3	81	30,6	77
Вихідний під-індекс (Innovation Output)	30,42	52	34,20	47	37,7	58	34,4	46
Індекс ефективності інновацій	0,77	40	0,9	14	0,9	31	0,9	14
Глобальний інноваційний індекс	35,01	60	36,10	63	35,8	71	36,3	63

Складено автором. Джерело: [7]

Як видно з таблиці, значення ГП для України протягом останніх років залишається на досить низькому рівні (35 – 36 балів зі 100 можливих), хоча й проглядається незначна позитивна динаміка. Якщо ж аналізувати основні складові ГП, то бачимо, що найбільш слабкими сторонами України є її інституційне середовище (103 місце), зокрема політичне середовище, ефективність уряду, економічне середовище; інфраструктура; розвиток ринку та бізнесу (90 та 87 місце відповідно), а також результати творчої діяльності (77 місце). Серед сильних сторін України слід назвати людський капітал (45 місце) та отримані знання і технології (32 місце). Необхідно також відзначити досить високий рівень індексу ефективності інновацій за весь аналізований період, що вказує на рівновагу між інноваційним потенціалом країни та умовами його реалізації.

Висновки. Наведені статистичні дані вказують на досить низький рівень інноваційної активності промислових підприємств України. Інноваційною діяльністю займалися всього 17 % промислових підприємств, частка інноваційної продукції серед реалізованої промисловими підприємствами, складає всього 3,3 %. Фінансування наукових досліджень та інноваційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні підприємства залишається недостатнім.

Міжнародні дослідження інноваційного розвитку свідчать, що Україна, маючи значний потенціал у галузі нових технологій, проектно-конструкторських розробок зі світовим рівнем конкурентоспроможності, а, найважливіше, людський капітал, використовує його недостатньо. Це пов'язано головним чином з недоліками системи державного регулювання, нормативно-правової бази, низьким рівнем розвитку бізнес-середовища та ринку технологій.

Зважаючи на тенденції розвитку світової економіки та останні події на світовій політичній арені та в Україні зокрема, як ніколи актуально постає питання реформування

системи державного управління з метою створення умов для розробки та впровадження нових технологій та інноваційних продуктів. Крім того не менш важливим є ефективне управління створенням та використанням інтелектуальних ресурсів на рівні самих підприємств з метою забезпечення їх інноваційного розвитку.

Список використаної літератури

1. Багриновский К. А. Основные направления совершенствования инфраструктуры инновационной деятельности / К. А. Багриновский // Экономика и математические методы. – 2007. - №4. – С. 63 – 71.
 2. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: [монографія] / П. Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
 3. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
 4. Князевич А. Глобальний інноваційний індекс - оцінка інноваційного потенціалу України / А. Князевич // Вісник ТНЕУ. - №2. – 2013. – С. 142 – 148.
 5. Електронний інформаційний бюлетень Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.
 6. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>. - Заголовок з екрану.
 7. The Global Innovation Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>. - Заголовок з екрану.
- Стаття надійшла до редакції 12.10. 2014.

T. Gusakovska

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES: PROBLEMS AND PROSPECTS

Innovative development of Ukrainian industrial enterprises is analyzed on the basis of statistical data. Statistical data point to the sufficiently low innovative activity of industrial enterprises in this country. Only 17 % of industrial enterprises were engaged in innovative activity, the portion of innovative production in all production that was negotiated by industrial enterprises amounts to just 3,3 %. The financing of scientific and technical actions were realized mainly at the expense of customers, including domestic and foreign. Researchers are being financed by the state budget just within 0,3–0,4 % of GDP. At the same time considerable decrease in financing of innovative activity by the state and the enterprises could be observed from 2012. Increasing of foreign investments in the realization of innovative projects by Ukrainian enterprises should be mentioned as a positive aspect. Raw materials are a large part of Ukrainian export, while production of high-technology industries is mainly being imported. These facts demonstrate a low level of competitiveness of Ukrainian economy. Ukraine still is just a source of raw materials for countries with advanced economies. Quite low position of our country in the ranking of global competitiveness (76th position) is caused among other factors by low-level development of the market of technologies and innovations, by extremely complicated situation with protection of intellectual property. The global innovation index for Ukraine remains at a rather low level last years (35–36 score while the maximum is 100); though a slight positive dynamics can be observed. Institutional environment, infrastructure, development of the market and business are the weakest sides of Ukraine. Human capital, knowledge and technologies those are obtained should be mentioned as strong sides. It follows to mark sufficiently high innovation effectiveness index for the all period that was analyzed, that indicates equilibrium between the innovative potential of the country and the conditions of its realization. The analysis that was made showed, that Ukraine has great potentialities in the field of modern technologies, engineering developments those are competitive on a world scale and manpower potentialities that is the most important, but uses it insufficiently. It caused mainly by defects of

the system of state regulation, the system of legal rules, by the low level development of business environment and technology market. Considering the tendencies of the world economics and the latest developments on the world political scene, particularly in Ukraine, the problem concerning reform of the system of state regulation with the purpose to create conditions for development and introducing of modern technologies and innovative products is urgent as never before. Besides, effective management of the creating and use of intellectual resources in the enterprises is also important for ensuring their innovative development.

Key words: *innovative development; innovative activity; industrial enterprises; competitiveness.*

УДК 339.137.2

О. В. Мороз, С. С. Воловодюк

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено еволюційний процес видозміни теорії економічної та конкурентної рівноваги із врахуванням впливу історичних особливостей економічних систем. Таким чином, аргументовано необхідність застосування плановірності як принципово нової якісної характеристики у формуванні конкурентної рівноваги із врахуванням інверсійного характеру перехідного економічного періоду.

Здійснено аналізування впливу економічної глобалізації на середній та малий бізнес національного рівня. Висвітлено актуальність застосування категорії плановірної конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів середнього та малого бізнесу за умов переходу безособового масового споживацького попиту до попиту локального та селективного характеру. Побудовано блок-схему процесу формування плановірної конкурентоспроможності виробника, базовою основою якої є формула нового комерційного успіху.

Ключові слова: *конкуренція, глобалізація, плановірність, економічна рівновага, конкурентоспроможність.*

Вступ. В умовах ринкової економіки господарюючі суб'єкти функціонують в умовах гострої конкуренції, що обумовлює досягнення переваг як результату постійних і ефективних зусиль організації. Реалізація цієї цілі залежить перш за все від конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність являється багатовимірною категорією, що визначається багатоаспектністю самого явища конкуренції. Дослідженню проблем конкурентоспроможності присвятили свої праці українські та зарубіжні науковці, серед яких особливий внесок належить В.Базилевичу, Я. Базиліюку, Л.Балабановій, І.Брітченку, Є.Бойку, В.Василенку, З.Варналію, В.Гейцю, В.Горбатову, В.Гризі, Л.Довгань, М.Долішному, Ю.Іванову, М.Пітюличу, Н.Тарнавській, Л.Чернюк, Р.Фатхутдінову, Ф.Котлеру, М.Портеру, Дж.Саксу, А.Стрікленду, А.Томпсону, К.Прахаладу, Г.Хемелу та ін.[1-6]. Водночас слід зазначити, що опис категорії «конкурентоспроможність» в період інтернаціоналізації та глобалізації економіки, а також методи її діагностики та аналізу потребують додаткового уточнення.

Мета дослідження: здійснити опис впливу факторуплановірності на внутрішньофірмову конкурентну рівновагу та набуття конкурентоспроможності у діяльності суб'єктів господарювання країн з перехідною економічною системою за умов глобалізації економіки.

Методологія дослідження. В процесі досліджень було акцентовано увагу на принципах аналізування вагомості плановірності у забезпеченні економічної рівноваги за особливостей феномену масового виробництва та конкурентного протистояння на сучасному етапі розвитку національної економічної системи.

Виклад основного матеріалу

В останній чверті ХХ ст. і початку ХХІ ст. в зв'язку посиленням глобалізації не було практично ні одного уряду, який би не проголосив підвищення конкурентоспроможності однією із основних задач економічної політики [2 с.145]. Однак, до цих пір про єдине розуміння суті зазначених процесів говорити проблематично.

Глобалізація світового господарства – процес складний і суперечливий. Як політиками, так і науковцями ще до кінця не усвідомлена її роль у розвитку цивілізації. Глобалізація породжує велику кількість проблем та протиріч, насамперед у соціально-економічній сфері для економічної системи України, слід згадати фінансову кризу 1997-1998 рр., та 2008-2009 рр. [7-8]. Однак, із врахуванням гео економічного розташування України включення до загальносвітового економічного простору представляється безальтернативним. Для забезпечення належної конкурентної позиції економіки нашої держави слід враховувати, що одним із найважливіших аспектів глобалізації є розширення конкуренції між господарюючими суб'єктами за умови збереження ефективної системи зовнішньоекономічних зв'язків. В цьому контексті відчутно дає про себе взнаки проблема набуття конкурентоспроможності національним виробником.

Ринок, що має давнє історичне коріння і за період еволюційних видозмін, які сформували його релевантну основу, довів свою життєздатність. Однак слід враховувати, що ринок не є ідеальним механізмом. Як зазначено [9], «... хоч ринкові механізми саморегулювання в кожному конкретному випадку здатні перебороти кризові тенденції в економіці, однак в цілому для ринкової системи характерні періодичні коливання об'єму національного продукту, зайнятості і цін, при чому дані коливання є наслідком не лише зовнішніх факторів, але і недосконалістю самих ринкових механізмів (кін.цит.)».

Тривалі енергетичні, сировинні, а також демографічні кризи, що мають руйнівний вплив на економіку, підштовхують до пошуку нових форм ведення господарської діяльності, які б зменшили негативні тенденції розвитку та надали вирішення нових і традиційних соціально-економічних проблем [10].

Сучасна загальносвітова економічна система має певні порушення відповідної рівновагини лише на окремих ринках, але й сукупних попиту і пропозиції. Своєрідна рівновага, що запобігає хаосу на ринку, враховуючи чисельність задіяних учасників, завжди привертала увагу науковців. У даному напрямі в свій час проводили наукові дослідження А.Сміт, Д.Рікардо, А.Маршалл, Ж.Сей, Л.Вальрас, А.Курно, П.-Е. Самуельсон, К.-Дж. Ерроу і Дж. Дебре [11-15]. П.-Е. Самуельсон, акцентуючи [14] увагу на макроекономічній рівновазі, відмічав, що «без опису динамічного механізму, що характеризує реакцію системи на зміни зовнішніх умов, не може вважатися обґрунтованим жоден висновок, який спирається на аналіз порівняльної статистики; при цьому нестійка система, параметри якої зазнали змін, не обов'язково повинна знову повернутися до стану такої нової рівноваги (кін.цит.)».

Рівновага між попитом та пропозицією привернула увагу в свій час і Ж.Сея, який обґрунтував можливість безкризового розвитку ринкової економіки відповідно до «закону ринків», суть якого полягає у тому, що саме пропозиція створює відповідний їй попит. На думку Ж. Сея, надвиробництво стає неможливим тому, що в масштабі суспільства пропозиція і попит завжди урівноважуються. Даний закон, який пізніше було названо «законом Сея», мав як своїх прихильників так і критиків. Дискусії щодо його правомірності не завершені і на сьогодні [11].

У систематизованому вигляді явище рівноваги було відображено як логічна модель у працях А.Курно [12], що розробив теорію попиту та сформулював поняття економічної рівноваги. Г.Госсеном, що започаткував теорією раціонального споживання було

зафіксовано [11] принцип рівноваги індивідуального споживання та індивідуального виробництва. Дж.Б.Кларком, вивчаючи принципи рівноваги, було, в свою чергу, акцентовано [13] увагу на тому, що економічна рівновага у стані динаміки є неможливою, і цю рівновагу мають формувати самі виробники через планомірність.

Концепція загальної економічної рівноваги визнана головним творчим досягненням Л. Вальраса [12]. В рамках даної концепції розглядалася модель конкурентної рівноваги, що має скоріше теоретичний сенс, оскільки характеризує ідеальний конкурентний ринок. Ідея сумісності індивідуальних планів агентів, що закладена в працях К.-Дж. Ерроу і Дж. Дебре [14], які були послідовниками ідей Л. Вальраса передбачала те, що кожен виробник повинен знати свої виробничі можливості, а кожен споживач – свої потреби, а також обидві сторони повинні знати свої ресурси. Звідси можна стверджувати, що дане твердження передбачає для ведення успішної виробничо-господарської діяльності, зокрема, на рівні підприємства застосування прогнозування і планування щодо граничної величини у контексті раціонального використанні всіх наявних ресурсів та обсягів споживання.

Однак переважна більшість економічних теорій ХХ-ХХІ ст. була сформована за критичного підходу до можливості досягнення економічної рівноваги. Так, Дж.М. Кейнсом [15] було дано критичну оцінку «закону Сея» та теорії загальної рівноваги Л. Вальраса; натомість його власна теорія базувалася за принципом збереження ринкових механізмів саморегулювання на мікрорівні і здійснення суспільного, державного регулювання на макрорівні.

Сумісність індивідуальних планів агентів на рівні підприємства може забезпечити відповідну збалансованість між прогнозовано-очікуваним обсягом попиту та граничною мірою пропозиції, яка уможливить уникнення дефіциту та запобігання надвиробництва, але за умов іншого підходу до конкурентоспроможності.

В зарубіжних економічних словниках термін «конкурентоспроможність» (англ. – competitiveness, competitivestrength) визначається як спроможність організації здійснювати прибуткову господарську діяльність в умовах конкурентного ринку, яка забезпечується вмілим використанням управлінських, науково-технічних, економічних, виробничих, маркетингових і інших засобів для виконання ефективної господарської діяльності [16].

В вітчизняних [3,4], а також і російських [5] наукових виданнях здебільшого під конкурентоспроможністю розуміється здатність товару чи послуги переважати у конкурентній боротьбі в порівнянні з аналогічними товарами чи послугами інших виробників при цінах, що не є нижчими за середньоринкові.

Дані твердження мають логіку. Однак, бізнес, як динамічний процес, на сьогодні, вимагає від господарюючого суб'єкту набуття сталих конкурентних позицій. Тому конкурентоспроможність має розглядатись як процес, який враховуватиме масштаби та темпи економічної глобалізації та передбачатиме певну збалансованість, що забезпечить відповідну динамічну рівновагу. Таку рівновагу може забезпечити планомірність. Планомірність притаманна ринковій економіці як протидія стихійності, що формує надлишкову продукцію, яку швидка зміна споживацьких смаків робить неліквідною.

Як зазначено [17], зростаючий суспільний характер виробництва вимушує капіталізм видозмінюватись і пристосовуватись до нових об'єктивних умов. В результаті цього планомірність проявляється в інтегральній діяльності суб'єктів національної економіки, де закон вартості, закон конкуренції діють на формування відповідної пропорційності. Планомірність можна визначити кількісно через пропорційність, урівноваження складових частин структури цілого, тоді як якісна характеристика має вираз в гармонізації економічних відносин між суб'єктами, людьми, тобто в їх узгодженні сумісних дій. Якоюсь мірою це – перевага напрямів соціалізації та гуманізації економіки, своєрідне зміщення акцентів у бік етичного конкурування, в якому домінуватиме принцип переваги інтелекту над інстинктом. Тобто бажання до одержання прибутку, який є основною ціллю впровадження своєї діяльності суб'єктом-господарювання, не протирічить концепту про

доцільність аналізування можливих наслідків (екстерналій), що виникнуть під час одержання цього прибутку.

В умовах сучасної ринкової економіки, коли в основному має місце повна насиченість ринків, функціонування планомірності в якості економічного закону є об'єктивною необхідністю. Раціональна економічна поведінка суб'єктів господарювання має змінити свій характер. Так, якщо відповідно до поглядів австрійської школи маржиналізму ринкова економіка уявлялася сукупністю раціонально мислячих суб'єктів господарювання, які, вибираючи альтернативні варіанти застосування обмежених ресурсів, прагнуть до максимізації своєї власної вигоди [17], то нинішня економічна поведінка має передбачати не максимізацію, а оптимізацію у збалансованості власної вигоди і суспільно-економічних та екологічних наслідків впровадження господарської діяльності. Таким чином забезпечується напрям до стійкого розвитку із врахуванням прогнозованих негативних зовнішніх ефектів.

Стійкий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу і не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь щодо задоволення своїх власних потреб.

Зовнішні ефекти (екстерналії) – це негативні еколого-економічні наслідки економічної діяльності, які здебільшого не приймаються до уваги суб'єктами цієї діяльності [18,19].

На сучасному етапі всі розвинуті країни світу мають наміри зосереджувати зусилля у напрямі стійкого розвитку, який є необхідною альтернативою техногенній концепції, що базується на пріоритетному розвитку ринку, орієнтації на високі темпи економічного росту, експлуатацію природних ресурсів, безмежні можливості НТП, максималізацію споживання і т.д. [9]. Доречним буде вказати, що, на думку провідних економістів [10 с.67], початком процесу економічного розвитку національного господарства є відродженні насамперед малого підприємництва, із відповідними традиціями і цінностями як масового процесу.

У сучасному суспільстві насичення споживацького ринку товарами, що задовольняють базовий попит масового характеру, в основному завершено. Під впливом прискореного НТП споживчий попит якісно трансформується і на сьогодні характеризується динамічністю смаків та уподобань, прагненням отримати новий, вдосконалений товар вищої якості за доступною ціною. Досить солідарними є бачення науковців [3-5, 8, 10] з приводу того, що «...фундаментальні кількісні та якісні зрушення у механізмі конкуренції вимагають безпрецедентних організаційних змін небувалих масштабів, виникає необхідність постійного вдосконалення ключових компетенцій компанії та конкурентних переваг, що формуються на їх основі (кін.цит)» [10 с.67].

За таких умов, як це підкреслено у роботі [10 с.70-73], різко підвищується питома вага і значення селективного попиту, посилюється сегментація ринку, виділяється безліч груп споживачів зі своїми специфічними запитами. При цьому збільшується т.з. «ціновий опір» покупця, що виражається у відмові придбати товар або користуватися послугою, якщо в його уявленні корисний ефект не відповідає встановленій ціні. Тому ми згодні з думкою науковців, які вважають, що саме малим фірмам належить провідна роль в задоволенні локального попиту.

Малий бізнес як форма, що відображає зміст економічної поведінки господарюючого суб'єкта, є очевидно, базовою економічною субстанцією капіталізму. Світовою практикою накопичений великий досвід в питаннях організації і ведення як малого так середнього бізнесу. Останніми роками в багатьох країнах світу спостерігається різке зростання кількості підприємств, які відповідно до певних вимог мають відношення до такого за розмірами бізнесу, що свідчить про актуальність даної форми господарювання [10].

Приватне підприємництво, що охопило економіку України, свідчить про те, що в основі даного процесу лежать об'єктивні чинники розвитку ринкової економіки країни, однак статистичні дані за останні роки щодо основних структурних показників діяльності суб'єктів господарювання свідчать про тенденцію погіршення таких показників.

Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання по Україні у 2010-2012 рр. (одиниць)[20]

Роки	Всього суб'єктів господарювання	підприємства				фізичні особи - підприємці		
		Всього	великі	середні	малі	Всього	суб'єкти середнього під-цтва	суб'єкти малого під-цтва
2010	2183928	378810	586	20983	357241	1805118	355	1804763
2011	1701620	375695	659	20753	354283	1325925	306	1325619
2012	1600127	364935	698	20189	344048	1235192	361	1234831

Як видно із даних, наведених у Табл.1, загальна кількість суб'єктів господарювання має тенденцію до суттєвого зменшення, а саме: зниження чисельності у 2011р. проти 2010р. становило 22%, у 2012р. зниження проти 2011р. становило 6%. Зниження кількості суб'єктів господарювання в основному було спричинено зниженням кількості підприємств малого бізнесу та фізичних осіб – підприємців, що відносяться до суб'єктів малого підприємництва.

Відповідно загальне зменшення кількості суб'єктів господарювання призвело до зниження чисельності зайнятого населення на всіх видах підприємств України. При цьому доречно відмітити, що особливо відчутним зменшення кількості зайнятих працівників мало місце саме на підприємствах середнього та малого бізнесу. Так, на підприємствах середнього бізнесу у 2011р. було задіяно на 140,7 тис. осіб (4,2%) менше ніж у 2010р., та у 2012р. в порівнянні до 2011р. – на 118,4 тис. осіб (3,3%). Загальне зниження по підприємствам малого бізнесу кількості зайнятого населення за період 2010-2012 рр. становило 113,3 тис.осіб або 5,2 %.

Таблиця 2

Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами у 2010-2012 рр. по Україні [20]

Роки	У тому числі						
	Всього, тис.осіб	великі під-ва		середні під-ва		малі під-ва	
		тис.осіб	% до загальної к-ті	тис.осіб	% до загальної к-ті	тис.осіб	% до загальної к-ті
2007	9247,5	3440,1	37,2	3482,7	37,7	2324,7	25,1
2008	9051,0	3594,3	39,7	3137,7	34,7	2319,0	25,6
2009	8350,3	3278,7	39,3	2844,2	34,0	2227,4	26,7
2010	7958,2	2400,3	30,2	3393,3	42,6	2164,6	27,2
2011	7793,1	2449,0	31,4	3252,6	41,7	2091,5	26,9
2012	7679,7	2484,2	32,4	3144,2	40,9	2051,3	26,7

Крім того відповідно до інформації, висвітленої у [20] ситуація щодо ефективності ведення виробничо-господарської діяльності підприємствами малого бізнесу також характеризується проблемністю (Табл.3).

Таблиця 3

Рентабельність (збитковість), усієї діяльності підприємств за їх розмірами у 2012 р. по Україні [20]

Роки	Рівень рентабельності (збитковості), %			
	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2010	0,3	1,4	-0,5	*
2011	3,1	1,5	-1,8	*
2012	0,9	2,2	-3,3	-10,2

* категорію мікропідприємство запроваджено Господарським кодексом України від 22.03.2012 р.

Відповідно такі обставини накладають відбиток на характер інвестиційних процесів, що за відсутності з боку держави доступного кредитування, пільг, дотацій в достатній мірі створює критичні умови для стійкого розвитку малого та середнього підприємництва.

Між глобалізацією у даний час та глобалізацією на її ранніх етапах (1950-1960 рр.) є суттєві відмінності; останні полягають у тому, що раніше рушійною силою було масове виробництва, тоді як на даний час розповсюдження гнучкого виробництва та криза, яка супроводжує масове виробництво. За умови обрання шляху оптимального розвитку промисловості України, пов'язаного із збереженням та послідовним нарощуванням національного промислового потенціалу на основі ефективного використання як внутрішніх територіально-ресурсних можливостей, так і тих, що виникають внаслідок поглиблення економічної глобалізації, у національного виробника з'являться шанси встановлення відповідної рівноваги та відносної економічної стабільності, що забезпечать його конкурентоспроможність у загальносвітовому економічному просторі [21].

Загальносвітовий підприємницький досвід засвідчує, що вузька спеціалізація підприємств по виробництву вузлів, деталей, заготовок тощо робить високоефективними малі форми економіки [10 с.72]. Сучасне промислове виробництво характеризується високим ступенем спеціалізації, що зумовлює необхідність існування певної чисельності дрібних виробничих одиниць. Значне збільшення асортименту продукції та швидка його зміна, зниження серійності виробів, формування локального характеру споживачьких уподобань, робить високорентабельними невеликі за розміром господарські одиниці. Оперативна гнучкість малих господарських форм, самостійність, здатність швидко адаптуватися до умов, що змінюються, забезпечує виживання їх в ринковому середовищі. Необхідно відзначити також підвищений виробничий динамізм, господарську і географічну маневреність малого бізнесу, гнучкість у налагодженні і освоєнні виробничо-технологічних процесів, прагнення максимальною мірою враховувати змінні запити споживачів [10].

Сучасна глобалізація здійснюється на фоні прискорення НТП, гіперконкуренції й зростання ролі інформатизації. Як відзначено у [10], відмітною здатністю малих підприємницьких структур є короткий часовий інтервал, протягом якого здійснюються наукові розробки (здебільшого не більше одного року) і швидкість упровадження одержаних результатів дослідження у виробництво. Прискорене промислове освоєння винаходів надає малим підприємствам можливість одержати відчутний комерційний ефект саме на основі використання фактору часу. В ході обстеження західними економістами було встановлено, що ефективність наукових пошуків малого бізнесу в цілому по національній промисловості розвинених країн на 43% вища, ніж у найбільших корпорацій [10, с.75].

З огляду на вище зазначене недосконалий механізм національної економіки потребує складних реформаций: 1) на макрорівні економічна політика нашої країни вимагає кардинальних змін як у веденні виробничо-господарській діяльності так і у організаційно-управлінських підходах; 2) на мікрорівні щоб вистояти у конкурентному протистоянні керівникам підприємств потрібно руйнувати старі стереотипи і підходи (т.з. «творче руйнування»), що передбачає інноваційність у стилі мислення.

Креативність на мікрорівні, на наш погляд, перш за все повинна мати свій прояв у тонкощах ведення конкурентного протистояння. Відомо, що у своєму розвитку конкуренція пройшла шлях від простих до складніших форм. За будь-яких поглядів і трактувань незмінним по суті є те, що конкуренція – це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задовольняючи різноманітні потреби покупців [3-5]. Однак оточуюча реальність потребує все більше зосереджуватись на процесі взаємодії та взаємозв'язку із споживачем, що може бути основою для формування умов економічної рівноваги у мікросередовищі. Крім того, враховуючи євроінтеграційний напрям економіки нашої країни, неодмінним вбачається врахування

екофакторів, відповідно до чого урядовою політикою при створенні умов для успішного розвитку національного товаровиробника акцент потрібно робити на бізнес із запровадженням принципу «що екологічно, то економічно».

Формуючи стійку платформу конкурентоздатного гравця у глобалізованому економічному просторі, національному виробнику доцільним є запровадження в управлінській практиці фактору планомірної конкурентоспроможності, що передбачатиме механізм формування балансу між прогнозно-очікуваним попитом та ліквідною пропозицією. Для забезпечення такого балансу пропонується при цьому використовувати формулу комерційного успіху (рис.1).

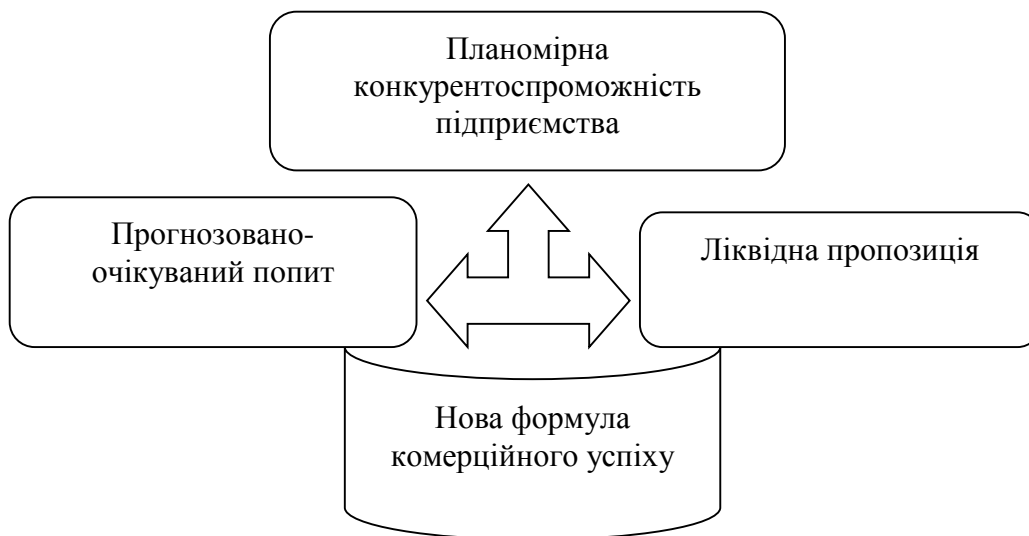


Рис.1. Система формування планомірної конкурентоспроможності підприємства (авторська розробка)

Базові напрацювання відносно нового підходу до формули комерційного успіху представлено у роботі [22 с.61]. Одна з формул зорієнтованих на епоху індустріального розвитку суспільства, має наступний вигляд:

$$\text{Успіх} = F(\text{Товар}, \text{Обсяг}); \quad (1)$$

Такий підхід в період індустріального розвитку має логічні передумови для застосування через наступні фактори:

1. Ненасиченість ринків товарів та послуг переважно внаслідок слабого рівня розвитку техніки і технічного виробництва.
2. Відносно низький рівень конкуренції як результат високих вхідних бар'єрів до бізнесу у наслідок високої вартості техніки і технологій.
3. Слабка інформаційна база споживачів про асортимент і якість товарів на ринку [22].

Гіперконкуренція, яку ми маємо на сьогодні, уможливорює шанси на успіх у бізнесі за умови, що діяти суб'єкт господарювання буде адекватно до реальних умов ринку та з врахуванням вимог відповідного ринкового сегменту. Зазначені умови закладено у другій формулі успіху, яка має відношення до постіндустріального розвитку економічних відносин [22 с.23]:

$$\text{Успіх} = F(\text{Рівень взаємовідносин}, \text{Вартість}); \quad (2)$$

Відповідно до цієї формули, бізнес сучасної компанії повинен будуватися не навколо вироблених нею товарів та послуг, а навколо відносин з її клієнтами. Звідси розвиток відносин із клієнтами розглядається як первісна функція по відношенню до вироблених компанією товарів і послуг. Саме відносини з клієнтом дозволяють точніше визначити зміст і обсяг реалізованих йому товарів та послуг і, по суті, є засобом включення клієнта до процесу створення тієї вартості, яка йому потрібна і якій буде надано дійсну оцінку. Щоб забезпечити клієнтів унікальною вартістю, необхідно зрозуміти унікальність їх потреб. Підприємства, поведінка яких будуватиметься на зазначеному концепті, будуть тільки отримувати переваги від прискорення НТП.

Висновок

Диспропорція між попитом і пропозицією формує дефіцит або надвиробництво. Із розширенням масштабів економічної глобалізації питання дефіциту у промисловому виробництві відійшло на задній план, тоді як проблема надвиробництва є вже загрозою. Об'єктивні умови сучасної економічної ситуації передбачають потребу запровадження категорії планомірна конкурентоспроможність як інструменту перспективного конкурентного протистояння. Зазначену категорію слід розглядати як процес формування балансу між прогнозно-очікуваним попитом та ліквідною пропозицією, який піддається коригуванню. В свою чергу, дана категорія передбачає узгоджену координацію внутрішньофірмових економічних процесів формування граничної міри пропозиції на основі результатів аналізу зовнішніх факторів впливу та прогнозу щодо очікуваного попиту. Застосування планомірної конкурентоспроможності у стратегічному управлінні дозволить уникнути формування як надлишків так і дефіциту та запобігти нерациональному використанню ресурсів.

Загальним висновком для корегування ефективної стратегії розвитку сучасних підприємств може слугувати наступна теза: щоб забезпечити клієнтів унікальною вартістю, необхідно зрозуміти унікальність їх потреб. Тому вважаємо за доцільне в межах вузькоспрямованих підприємств покласти на вказану вище категорію не лише прогнозування обсягів майбутнього попиту, але й важелі формування тенденції попиту майбутнього.

Список використаної літератури

1. Юрьева Т.В., А.В.Волжанин, Чжан Цин. Конкурентная политика организации в условиях кризиса: монография. – М.: Проспект, 2010 – 144с.
2. Кизим Н.А., Горбатов В.М. Концентрация экономики и конкурентоспособности стран мира. – Харьков.: ИД «ИНЖЕК» 2005. – 214с.
3. Довгань Л.Е. Конкурентоспроможність підприємств: монографія. / Л.Е.Довгань: К.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2004. – 144с.
- 4.Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теорія, методологія, практика. / Н.П.Тарнавська; Тернопільський економічний ун-т.–Тернопіль: Економічна думка, 2008.–570с.
5. Фатхутдинов Р.А.Стратегическая конкурентоспособность: Учебник / Р.А.Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.
6. Хамел Г. Прахалад К. Конкурируя за будущее : создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад; [пер.с англ. С. Каменский]. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
7. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / Д.Г.Лукашенко, А.М. Поручник, А.М. Колот та ін. – К.: КНЕУ, 2008 – 420с.
8. Майер Дж., Олесневич А. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Пер. з англ. – К.: Либідь, 2002. – 703с.
9. Жибинова К.В. Экономические основы экологии. [Электронный ресурс]. Красноярский государственный аграрный университет. Центр дистанционного обучения. 2005. Режим доступа: http://www.kgau.ru/distance/ur_4/ekology/cont/00b_sod.html

10. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістологічні підходи та практична проблематика: монографія / [В.П.Мікловда, І.Б.Брітченко, Н.Ю. Кубіній та ін.] Полтава: ПУЕТ, 2013. – 307с.
 11. Мазурок, П.П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях [Текст] : навч. посіб. / П. П. Мазурок. – К. : Знання, 2004. – 477с.
 12. Савченко А. Г. Макроекономіка: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
 13. Історія економічних вчень: Курс лекцій [Текст] / П.М. Тригуб. – Миколаїв : МФ НаУКМА, 2000. – 236 с.
 14. Довбенко М.В., Осин Ю.И. современные экономические теории в трудах нобелиантов. <http://www.monographies.ru/>
 15. Історія економічних учень [Текст] : підручник / за ред.: Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564с.
 16. Конкурентоспособность//Англо-русский маркетинговый словарь.– Режим доступа: <http://dictionaries.rin.ru>
 17. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономика): Учебник: исправл. и дополн. – Караганда: КЭУК, 2014. – 608с.
 18. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри. За ред. С.І.Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595с.
 19. Форбс С. Спасет ли нас капитализм? Экономика эпохи iPod/ Стив Форбс, Элизабет Еймс; Пер с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 394с.
 20. Офіційний веб-сайт Державна служба статистики України
 21. Соціально-економічне становище України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг.ред. В.М.Гейця, (та інш). – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687с.
 22. Хомяков В.І, Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства. – К.: Кондор, 2009. – 400с.
- Стаття надійшла до редакції 24.06.2014.

O.V. Moroz, S. S. Volovodyuk
QUALITATIVE CHARACTERISTICS OF COMPETITIVENESS FORMATION
UNDER THE CONDITION OF GLOBALIZATION

This work has studied the evolutionary process of modification of the theory of economic and competitive balance taking into consideration the impact of historical features of economic systems. Thus, we have reasoned the necessity to use balanced development as a fundamentally new quality characteristics in the process of competitive equilibrium formation, taking into account the inversion nature of transitional economic period.

Attention is paid to the insufficient level of research with scientific-theoretical basis concerning the efficiency of competitiveness category in the period of internationalization and globalization of economies, certain disorder in the methods of diagnosis and analysis was also mentioned. Attention is focused on the need to establish business relations with regard to the rationalization of economic behavior of the involved entities. We also pointed out the relevance of revival of entrepreneurship, with its traditions and values as a starting position to begin the process of economic development of the national economy.

We have analyzed the impact of economic globalization on small and medium businesses at the national level. We have elucidated the relevance of using a category of systematic competitiveness of business entities of small and medium-sized businesses in conditions of transition from impersonal mass consumer demand to demand of local and selective nature. We have constructed a block diagram of the formation process of manufacturer's systematic competitiveness, the basic foundation of which is a formula of new commercial success.

Key words: competition, globalization, balanced development, economic balance, competitiveness.

С. Ю. Сойма

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В РОЗРІЗІ ПРИРОДНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

У статті розглянуто проблемні питання зовнішньоекономічної діяльності Закарпатської області. Досліджено особливості зовнішньоекономічної діяльності регіону в розрізі природно-економічних зон. Проаналізовано основні показники результативності зовнішньоторговельної діяльності Закарпатської області. Обґрунтовано особливості зовнішньої торгівлі товарами і послугами за провідними видами економічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, регіон, експорт, імпорт, сальдо зовнішньої торгівлі, зовнішньоторговельні зв'язки, зовнішньоторговельний оборот, провідні види економічної діяльності.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної системи України та її регіонів особливу актуальність набувають міжнародні економічні господарсько-торгівельні відносини, у сферу яких входять обмін товарами і послугами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво, надання економічного і технічного сприяння, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва. Зовнішньоекономічні зв'язки є одним із важливих факторів економічного зростання, структурних зрушень та підвищення ефективності національного виробництва. Одночасно вони виступають і каталізатором диференціації як країн, так і їх регіонів щодо нерівномірності їхнього розвитку. Разом з тим вони можуть виступати активатором розвитку бізнесу в регіоні. З точки зору інтересів суспільства та держави складові зовнішньоекономічної політики необхідно спрямовувати на зміцнення позицій країни у світовій економіці, у міжнародних економічних відносинах

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексному теоретично-практичному дослідженню питань зовнішньоекономічних діяльності прикордонних регіонів, транскордонного співробітництва в умовах розширення ЄС на Схід знайшло відображення у працях Є. І. Бойка, М. І. Долішнього, Б. І. Дяченка, В. С. Кравціва, М. А. Лендела, С. М. Митряєвої, В. П. Мікловди, С. В. Сембера, М. І. Пітюлича, Д. М. Стеценка та ін. Разом з тим, незважаючи на значний науковий доробок з цих питань, дослідженнями не охоплено всього спектру особливостей зовнішньоекономічних зв'язків та прикордонного співробітництва як України, так і її регіонів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні активізувалися зовнішньоекономічні зв'язки на рівні регіонів, особливо в прикордонних територіях. Тому подальший розвиток зовнішньоекономічних зв'язків регіонів потребує поряд із змінами в економіці держави докорінно змінити передумови і підходи формування останніх, визначити пріоритети й орієнтири відносин із зарубіжними партнерами на рівні господарської діяльності суб'єктів підприємництва суміжних територій, спільних підприємств і т.п. Актуальним завданням є проведення економіко-статистичного аналізу зовнішньоекономічної діяльності в масштабі окремого регіону в розрізі природно-економічних зон.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення основних тенденцій у зовнішньоекономічній діяльності в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області на основі опублікованих статистичних матеріалів актуального поточного етапу.

Виклад основного матеріалу. Зовнішня торгівля була і є важливою формою зовнішньоекономічних відносин. На сучасному етапі вона характеризується швидким зростанням, яке значно випереджає збільшення світового виробництва. Такі тенденції характерні і для України та її регіонів, зокрема для Закарпатської області.

Особливості зовнішньої торгівлі товарами та послугами на внутрірегіональному рівні в розрізі природно-економічних зон відображає табл.1 з аналізу показників якої витікають висновки, що мають як новизну, так і актуальність:

- за аналізований період (з 2009 до 2013 р) експорт товарів і послуг по області збільшився на 62,7 %, в тому числі послуг майже у 7 разів, а імпорт відповідно на 115,7 та 88,3 %;
- для низинної і гірської природно-економічних зон характерне розширене відтворення як експорту товарів і послуг в цілому, в тому числі послуг зокрема. Аналогічна тенденція притаманна і щодо імпорту товарів і послуг в цілому, в тому числі послуг зокрема;
- в передгірній природно-економічній зоні експорт товарів та послуг збільшився на 35,7 % в цілому, а експорт послуг зріс у 12 разів. Аналогічна тенденція для цієї природно-економічної зони характерна і для імпорту товарів і послуг;
- найбільша частка експорту товарів і послуг в цілому, в тому числі і послуг зокрема припадає на низинну природно-економічну зону (відповідно 88,4 та 94,7 % за 2013 р.), а на імпорт відповідно 95,7 та 97,7 %;
- передгірна та гірська природно-економічні зони з цих показників мають незначні обсяги як в експорті, так і імпорті товарів і послуг;
- ринок послуг у міжнародній торгівлі регіону має незначну частку в загальній торгівлі товарами та послугами. Якщо по області частка послуг в імпорті товарів і послуг за 2013 р. становила 2,3 %, то у гірській природно-економічній зоні тільки 2,3 %.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами і послугами по містах та районах в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області*, (млн. дол. США)

Райони і міста	Експорт товарів і послуг		в тому числі послуг		Імпорт товарів і послуг		в тому числі послуг	
	2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
Низинна природно-економічна зона								
м.Ужгород	60,1	133	9,8	22,0	137,6	482,3	0,7	5,0
м.Мукачево	138,9	465,7	5,8	104,1	141,8	347,0	3,1	6,0
м.Берегово	92,8	137,3	0,1	35,5	81,2	86,3	0,3	0,6
м.Чоп	15,4	23,9	8,9	14,0	12,5	30,0	1,9	2,1
Берегівський	12,2	20,2	-	5,2	7,1	10,6	-	-
Виноградівський	144,2	242,4	-	42,2	114	165,7	1,3	1,9
Мукачівський	22,8	36,8	9,6	20,2	19	32,4	1,6	5,1
Ужгородський	369,6	348,8	7,1	18,3	396,2	865,4	15,0	25,9
Разом по зоні:	856	1408,1	41,3	261,5	909,4	2019,7	23,9	46,6
Передгірна природно-економічна зона								
м.Хуст	9,5	8,5	-	-	6,1	5,5	-	-
Іршавський	8	10,9	0,4	2,3	4,6	4,9	-	-
Тячівський	19,3	28,7	0,2	3,0	9,8	13,2	0,3	-
Хустський	4,9	8,5	-	2,0	4,1	5,6	-	-
Разом по зоні:	41,7	56,6	0,6	7,3	24,6	29,2	0,3	-
Гірська природно-економічна зона								
Великобerezнянський	7,2	15,4	-	-	4,2	7,5	-	-
Воловецький	11,6	5,7	-	-	10,1	4,9	-	-
Міжгірський	7,1	3,8	1,3	-	3,7	1,7	-	-
Перечинський	27,5	33,6	-	-	11,3	13,7	-	-
Рахівський	10,1	16,3	-	-	1,2	1,4	-	-
Свалявський	17,2	36,5	0,4	7,7	9,2	32,1	-	1,1
Разом по зоні:	80,7	111,3	1,7	7,7	39,7	61,3	-	1,1

По області	978,4	1592	43,6	276,5	973,7	2110,9	24,2	47,7
Природноекономічні зони, % до області								
Низинна	87,5	88,4	94,7	94,6	93,4	95,7	98,8	97,7
Передгірна	4,3	3,6	1,4	2,6	2,5	1,4	1,2	-
Гірська	8,2	7,0	3,9	2,8	4,1	2,9	-	2,3

*Розраховано за джерелом: [5, с. 219, 220, 239, 240; 7, с. 229, 230, 235, 236].

Отже, ринок послуг регіону в міжнародній торгівлі в багатократ відстає від стандартів промислово розвинутих країн та Європейського Союзу. Зовсім не надаються такі послуги у Хустському, Воловецькому, Рахівському районах, в м. Хуст, Великоберезнянському та Перечинському районах, хоча вони є прикордонними територіями. Вигідно з цього показника виділяються м. Чоп та Мукачівський район, де частка послуг в експорті товарів і послуг за 2009 р. становила відповідно 58,6 та 54,9 %, а в імпорті – 15,2 та 15,7 %.

За 2013 р. обсяг експорту товарів та послуг Закарпатської області становив 1592,4, а імпорту 2110,9 млн. дол. США. Сальдо зовнішньоторговельного балансу області становило 518,5 млн. дол. [7, с. 191]. Динаміку обсягів експорту та імпорту товарів і послуг за період 2001-2013 рр. відображає табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів та послуг Закарпаття* (млн. дол. США)

Показники	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зовнішня торгівля товарами і послугами								
експорт	227,2	583,6	1285,2	978,7	1205,6	1465,5	1450,6	1592,4
імпорт	188,5	713,6	1911,3	978,6	1388,1	2043,7	2048,5	2110,9
Зовнішня торгівля товарами								
експорт	215,3	552,3	1220,8	935,0	1156,6	1397,6	1385,1	1299,9
імпорт	183,9	686,4	1866,1	952,9	1348,6	1997,9	2009,1	2062,5
Зовнішня торгівля послугами								
експорт	11,9	31,3	64,6	43,7	48,9	67,9	65,5	292,4
імпорт	4,6	27,2	45,2	25,7	39,5	45,8	39,4	48,4

*Розраховано за джерелами: [5 с. 218; 7 с. 191]

З табл. 2 видно, *по-перше*, що у 2013 р. було експортовано товарів на 1299,9, а послуг на 292,4 млн. дол., імпортовано на 2062,5, а послуг на 48,4 млн. дол. США, що більше у 4,5 р. та 2,7 і 22,8 % відповідно, ніж за 2012 р., лише показник експорту товарів у 2013 році зменшився на 6,5 %

По-друге, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склалося в сумі 763 млн. дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становить 0,63 при 0,69 за 2012 р.

По-третьє, сальдо зовнішньої торгівлі послугами склалося в сумі 244 млн. дол., а коефіцієнт покриття експортом імпорту становить 6,0 при 1,7 за 2012 р.

Окремі показники результативності міжнародної торгівлі товарами та послугами в регіоні відображає табл. 3, яка сформована на основі попередньої таблиці та додаткових статистичних матеріалів.

Таблиця 3

Окремі показники результативності міжнародної торгівлі товарами та послугами Закарпаття*

Показники	2009	2012	2013	2013 % до 2012
Зовнішньоторговельний оборот	1957,3	3499,1		

товарами і послугами (ЗТО = E + I) (млн. дол. США)			3703,3	105,8
у тому числі: товари	1887,9	3394,2	3362,4	99,1
послугами	69,4	104,9	340,8	325
Сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами (S = E – I) (млн. дол. США)	0,1	-597,9	-518,5	86,7
у тому числі: товари	-17,9	- 624,0	-762,5	122,2
послугами	18	26,1	244,0	935
Коефіцієнт покриття експортом імпорту ($K = \frac{E}{I}$)	1,0	0,7	0,75	x
у тому числі: товари	0,98	0,69	0,63	x
послугами	1,7	1,7	6,04	x
Зовнішньоторговельний оборот товарами та послугами в розрахунку на одну особу $ЗТО_{дн.} = \frac{ЗТО}{населення}$ (дол.)	1575,9	2795,9	2947,5	105,4
у тому числі: товари	1520	2712	2676,2	98,7
послугами	55,9	83,8	271,3	323,4
<i>Довідково:</i>				
Кількість постійного населення, тис. осіб	1242,0	1251,5	1256,4	100,4
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	12542	18054	21404	118,6

*Розраховано за джерелами: [5 с. 193; 7с. 191]

З табл. 3 витікають такі висновки щодо результативності міжнародної торгівлі товарами та послугами регіону:

- *по-перше*, зовнішньоторговельний оборот товарами і послугами за період з 2012 по 2013 р. зріс на 5,8 %, в тому числі послугами у 3 рази, в той час як кількість постійного населення за аналізований період зросла лише на 0,4 %;

- *по-друге*, дещо нижчі показники росту зовнішньоторговельного обороту товарами та послугами в цілому, у тому числі товарами і послугами в розрахунку на одну особу;

- *по-третє*, частка зовнішньоторговельного обороту послугами у зовнішньоторговельному обороті товарами і послугами незначна, і, на жаль, має тенденцію спаду: в 2009 р. становила 3,0, а в 2013 р. – 9,2 %;

- *по-четверте*, сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами в цілому в 2009 р. було позитивним за рахунок сальдо послуг, а в 2013 р. від'ємним і становило 518,5 млн. дол. США

- *по-п'яте*, таку тенденцію щодо сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами підтверджує і показник (коефіцієнт покриття експортом імпорту). У 2013 р. цей показник в цілому становив 0,75, в тому числі товарами 0,63, а послугами – 6,04;

по-шосте, співставлення зростання валового регіонального продукту та зовнішньоторговельного обороту товарами і послугами не відповідає світовим тенденціям щодо випереджаючого збільшення зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) порівняно з валовим внутрішнім продуктом (ВВП).

Зовнішня торгівля товарами і послугами за провідними видами економічної діяльності Закарпатської області має суттєві відмінності, що зокрема свідчать показники табл. 4.

Виходячи з даних таблиці 4 можна зробити наступні висновки:

- за обсягами експорт та імпорт товарів в десятки разів перевершує торгівлю послугами. Зокрема, у 2013 р. було експортовано товарів на суму 1299,9, а імпортовано на 2062,5 млн. дол. США, в той час як з торгівлі послугами ці показники становили відповідно 292,4 та 48,4 млн. дол. США;

- за видами економічної діяльності провідним видом в експорті-імпорті товарами є переробна промисловість. У 2013 р. частка в експорті товарами становила 94,8 %, а в імпорті 55,8 % до всього обсягу торгівлі товарами, в той час як в торгівлі послугами показник з експорту становив 75 %;

- провідними видами економічної діяльності в торгівлі товарами у складі переробної промисловості є підсекції DL, DM – машинобудування; DB – легка промисловість та DD – оброблення деревини та виробів з деревини, крім меблів. Зокрема, на ці три підсекції у 2013 р. припало відповідно 60,7 та 11,8 і 2,9 % експорту товарів регіону, а імпорту відповідно 42,4, 6,0 та 0,1 %. Водночас в торгівлі послугами як в експорті, так й імпорті ці секції не надавали послуг.

Таблиця 4

Зовнішня торгівля товарами і послугами за провідними видами економічної діяльності Закарпатської області*
(млн. дол. США)

Товари за видами економічної діяльності	Секції і підсекції КЕД	Торгівля товарами				Торгівля послугами			
		Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт	
		2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
Всього		934,9	1299,9	952,9	2062,5	43,7	292,4	25,7	48,4
Промисловість	C, D	868,4	1233,4	730,3	1160,7				
Переробна промисловість	D	866,2	1232,7	730,3	1150,4	3,3	219,0	4,6	-
легка промисловість (текс-тильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів)	DB	151,2	153,2	113,9	120,7
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	DD	31,2	37,9	4,0	2,6	-	-	-	-
машинобудування (виробництво машин, електричного, електронного, оптичного устаткування та транспортних засобів)	DL, DM	550,8	788,4	531,1	875,2	-	-	-	-
інші промисловості	DN	77,3	107,5	45,2	60,3				
Будівництво	F	2,4	0,3	16,3	1,9	1,2	0,06	0,4	0,3
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	G	52,7	38,5	186,4	534,8	4,8	1,1	0,2	0,9
Діяльність транспорту та зв'язку	I	1,5	0,3	11,0	308	30,1	64,8	9,8	19,4

Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	K	0,6	2,5	0,6	3,7	2,3	3,3	5,3	4,3
<i>Провідні види економічної діяльності, % до всього обсягу</i>									
Переробна промисловість	D	92,9	94,8	76,6	55,8	7,6	75	17,9	-
в тому числі, легка промисловість	DB	16,2	11,8	12,0	6,0	-	-	-	-
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	DD	3,3	2,9	0,4	0,1	-	-	-	-
машинобудування	DL, DM	58,9	60,7	55,7	42,4	-	-	-	-
Будівництво	F	0,3	0,02	1,7	0,1	2,7	0,02	1,6	0,6
Торгівля; ремонт автомо-білів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	G	5,6	3,0	19,6	25,9	11,0	0,4	-	-
Діяльність транспорту та зв'язку	I	0,2	0,02	1,2	14,9	68,9	22,2	38,1	40,4

*Розраховано за джерелом: [5, с.222, 223; 7 с. 235, 236]

Висновки і пропозиції. Дослідженнями встановлено, що ринок послуг регіону в міжнародній торгівлі в багатократ відстає від стандартів промислово розвинутих країн та Європейського Союзу, особливо це стосується гірської та передгірної природно-економічної зони. При співставленні зростання валового регіонального продукту та зовнішньоторговельного обороту товарами і послугами виявлено, що цей показник не відповідає світовим тенденціям щодо випереджаючого збільшення ЗТО порівняно з ВВП.

Вважаємо, що управлінню зовнішніх економічних зв'язків ОДА та органам самоорганізації підприємців доцільно здійснювати більш ефективну підтримку та координацію напрямків діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу, як резидентів, так і нерезидентів, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в області, зокрема в передгірній та гірській природно-економічних зонах, оскільки спостерігається негативна для економіки регіону тенденція спаду зовнішньоторговельної діяльності регіону.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. / голова редакційної ради : Гаврилишин Б. Д. (голова) [та ін.]. Т. 1 / [відп. редактор Мочерний С. В. та ін.]. – 2002. – 864 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [підручник для вузів] / І. В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Власик, О. О. Гетьман; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – Київ, Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
3. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: [навч. посібник] / В. І. Кравченко. – К.: Знання, 1999. – 487 с.
4. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: [навч. посібник] / О. С. Передрій. – Ужгород, 2005. – 224 с.
5. Статистичний щорічник Закарпаття за 2009 / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2010.
6. Статистичний щорічник Закарпаття за 2011 / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2012. – 189 с.
7. Статистичний щорічник Закарпаття за 2013 / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2014. – 191 с.

8. Статистичний щорічник України за 2009 рік /Державний комітет статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Видавництво „Консультант”, 2010 – 566 с.

9. Статистичний щорічник України за 2012 рік /Державний комітет статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Видавництво „Консультант”, 2013 – 566 с.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2014.

S. Y. Soyma

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF TRANSCARPATHIAN REGION IN NATURAL-ECONOMIC ZONES

The article investigates the peculiarities of foreign economic activity of the Transcarpathian region. The main measures of foreign economic activity efficiency and the key tendencies in the direct foreign investment in the Transcarpathian region are analyzed. According to research, market services in the region in international trade are far behind the standards of industrialized countries and the European Union, especially in mountainous and foothill areas of natural-economic zones. When comparing the gross regional product and foreign trade in goods and services revealed that this figure corresponds to the world trend. External links are one of the important aspects of economic growth, structural change and efficiency increase of national production. Today foreign economic relations at the regional level have become more active, especially in border areas. An urgent task is to conduct economic and statistical analysis of foreign economic activity in a region-wide in terms of natural and economic zones.

The main purpose of this work is to identify the main trends in foreign trade in the context of natural economic zones of Transcarpathian region based on published statistical data of actual current stage.

Important place in foreign trade activities occupy foreign operations, which are characterized by great diversity. Foreign trade was and is an important form of foreign economic relations. At this stage, it is characterized by rapid growth that far outstrips the increase of world production. These trends are typical for Ukraine and its regions, particularly for the Transcarpathian region. Studies have shown that the leading economic activities in trade as part of the processing industry is subsection DL, DM - engineering; DB - light industry and DD - manufacture of wood and wood products, except furniture. Also, according to research, market services in the region in international trade are far behind the standards of industrialized countries and the European Union, especially in mountainous and foothill areas of natural-economic zones. When comparing the gross regional product and foreign trade in goods and services revealed that this figure corresponds to the world trend of outpacing the increase FTT compared to GDP.

Consequently, management of foreign economic relations and self-organization bodies of RSA for entrepreneurs advisable to better support and coordinate activities of international business, both residents and non-residents in foreign economic activity in the field, as there is a negative trend for the regional economy downturn foreign trade in the region.

Key words: *foreign economic activity, region, export, import, balance of foreign trade, foreign trade ties, foreign trade, direct foreign investment.*

УДК 334.734(633.1):631.11

І. Ю. Шатило

АНАЛІЗ РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР

У статті проаналізовано сучасний стан ринку зерна в Україні. Окреслена роль та значення вертикально інтегрованих структур у розвитку зернового сектору. Досліджено

основні тенденції формування агрохолдингів. Розроблено модель вертикально інтегрованої структури в зерновому підкомплексі.

Ключові слова: ринок зерна, структура виробництва зерна, агробізнес, вертикальна інтеграція, інтеграційні процеси, агрохолдинг.

Постановка проблеми. Розвиток ринку зернових в Україні зумовлюється у першу чергу глобальними тенденціями, серед яких зростання попиту на сільськогосподарську продукцію внаслідок збільшення кількості та рівня життя населення в світі. Попит на продукцію рослинництва формують харчова промисловість, а також тваринництво та виробництво енергії з біомаси. Це призводить до підвищення цін на продукцію, а також стимулює укрупнення й інтенсифікацію ведення господарства на основі побудови вертикальних зв'язків між аграрними підприємствами.

Глобалізаційні тенденції та процеси зростання капіталізації сільського господарства спричинили формування нової карти агробізнесу України з домінуванням на ній великих структур господарювання. Великотоварні об'єднання – агрохолдинги, будуючи свої відносини на основі вертикальних злиттів, стали на сучасному етапі найефективнішими суб'єктами аграрного ринку взагалі і ринку зерна зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку зернового сектору знайшло своє відображення у працях таких учених, як П. Гайдуцький, І. Кириленко, М. Лобас, Т. Лозинська, П. Саблук та ін. Водночас роль вертикально інтегрованих структур та вплив інтеграційних процесів на аграрну сферу досліджували В. Андрійчук, В. Валентинов, Є. Данкевич, С. Дем'яненко, П. Макаренко, М. Малік, О. Могильний та ін. Незважаючи на великий доробок з проблематики розвитку інтеграційних процесів, стрімкості їх виникнення, динамічності і інтенсивності поширення, окреслені питання саме у розрізі зернового підкомплексу потребують більш глибокого наукового осмислення.

Відтак, метою публікації є аналіз зернового ринку України в контексті діяльності вертикально інтегрованих холдингових структур та дослідження їх впливу на агробізнес взагалі і на зерновий ринок зокрема.

Виклад основного матеріалу. Виробництво зернових культур традиційно займає лідируючі позиції в структурі всієї продукції рослинництва та знаходиться у прямій функціональній залежності від величини засіяних площ та врожайності. За рівнем аграрного потенціалу Україна входить до першої десятки країн за багатьма параметрами: кількістю сільгоспземлі (41 млн га); кількістю землі, придатної для рільництва (32 млн га); з них для виробництва кукурудзи – шосте місце у світі, для вирощування пшениці – вдесятьці країн-лідерів [1].

Необхідно зазначити, що національний агросектор демонструє також великий експортний потенціал. Щорічно Україна експортує зернові в середньому більш ніж у 80 країн в світі. В даний час країна є одним з найбільших світових експортерів зерна, оскільки займає лідируючі позиції на світових ринках пшениці, ячменю і кукурудзи. Частка України у світовому ринку кукурудзи складає 12,9%, ячменю – 18,5% і пшениці – 4,5% [2].

За даними Державної служби статистики України озимі культури на зерно під урожай 2014 року посіяні на площі 7,8 млн га або 96% до площ посіяних під урожай 2013 р., в тому числі пшениці – 6,3 млн га або 95%, ячменю – 1,2 млн га або 113%, жита – 0,2 млн га або 66% [3]. За підсумками результатів жнив 2013 року в Україні зібрано 63 млн т. зернових й зернобобових культур у вазі після доробки, що на 36,3% більше, ніж у минулому році, та на 11% більше попереднього рекорду дворічної давності – 56,7 млн т. Обсяги виробництва основних зернових культур збільшились в порівнянні з попереднім роком й склали: пшениці – 22,27 млн т (на 41,3% більше), кукурудзи на зерно – 30,9 млн т (збільшилось на 47,4%), ячменю – 7,56 млн т (більше на 9%).

Середня врожайність зернових та зернобобових у 2013 році зросла до 3,99 т/га проти 3,12 т/га у 2012 році та 3,7 т/га у 2011 році. Врожайність пшениці склала 3,39 т/га (на 21% більше, ніж у попередньому році), кукурудзи – 6,4 т/га, що на 34% більше ніж у 2012 році, однак трохи менше, ніж врожайність у 2011 році (6,44 т/га). Врожайність ячменю склала 2,34 т/га, що на 11% більше торішньої.

Структура врожаю зернових у 2013 році виглядає наступним чином: найбільшу частку займає кукурудза – 49,4%, частка пшениці дорівнює 35,6%, ячмінь займає частку у 12,1%. Разом ці три культури складають 97,1% від загального виробництва зернових культур. Частка основних зернових історично складає понад 90%, однак їх структура зазнала значних змін протягом останніх десятиріч.

Відмітимо, що світове виробництво усіх видів зернових у 2013 році порівняно з попереднім роком збільшилось на 8% до 1,919 млрд т (табл.1). Це також значно більше, ніж у 2011 році, який вважається одним з найбільш вдалих сезонів. У структурі виробництва зернових у світі у 2013 р. переважала кукурудза – 854 млн т, показник пшениці знаходиться на рівні 655 млн т відповідно.

Таблиця 1

Виробництво зерна у світі, млн т. [4]

США	378,3	347,8	427,3
Китай	318,5	333,7	340,8
ЄС	284,5	270,8	292,1
Індія	129,1	136,0	132,2
Росія	89,7	67,1	86,3
Канада	48,1	51,5	55,0
Україна	56,0	45,6	52,7
Аргентина	44,2	46,1	44,9
Австралія	42,4	32,6	36,6
Казахстан	26,1	12,1	16,9
Разом	1 850,3	1 783,6	1 919,2

Урядові структури танедержавні аналітичні центри України прогнозують, що до 2020 виробництво зернових в Україні буде складати 80 млн т на рік, а об'єм експорту 50 млн т. Основний резерв для збільшення об'ємів виробництва проглядається у збільшенні врожайності. Так, врожайність кукурудзи в Канаді й США складає 9,59 т/га й 9,97 т/га відповідно, що на 50-56% більше, ніж в Україні. Було підраховано, що середня врожайність пшениці в Україні за останні п'ять сезонів склала 31,2 ц/га, що вдвічі нижче, ніж, наприклад, у Франції – 74 ц/га відповідно. Експертами підраховано, що потенціал врожайності пшениці в Україні використаний на 42%, ячменю – всього на 36%, кукурудзи – на 49% [5].

За нашим переконанням, Україна має потенціал, щоб виробляти в два-три рази більше зернових, ніж зараз. Причинами, що знижують врожайність є недостатнє використання мінеральних добрив та засобів захисту рослин українськими аграріями. Крім того, існує потреба в оновленні застарілого парку сільгосптехніки, вирішенні логістичних питань та відновленні площ зрошуваного землеробства. На нашу думку, основними джерелами підвищення врожайності зернових культур може бути використання більш якісного посівного матеріалу і сучасних агротехнологій. У цьому аспекті важливу роль можуть відіграти агрохолдингові структури, адже, саме у великих аграрних формувань є можливість максимально використовувати посівні площі під зерновими як за допомогою екстенсивного способу розвитку зерновиробництва, тобто шляхом збільшення площ посівів, так і за допомогою інтенсивного підходу, тобто використанням заходів, спрямованих на збільшення врожайності зернових.

Варто відзначити, що вже зараз Україна відіграє досить вагому роль на сільськогосподарських ринках рільництва. Так, за даними Мінагрополітики, її частка у світовому виробництві соняшникової олії наразі складає 25%, зерна – 9,2%. В

інвестиційному центрі продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO) стверджують, що Україна до 2021 року може зайняти шосту позицію серед світових експортерів пшениці за умови, що поставки цієї культури будуть не менше 14 млн т на рік [6].

Аналізуючи структуру експорту 2013 року, можна констатувати, що найбільша кількість вітчизняної сільгосппродукції була експортована в країни Азії і склала 34,3% у загальному експорті. Частка країн ЄС зайняла 27,4%, а країн СНД – 21,4% відповідно [7]. Обсяг експорту зерна Україною у 2013 році у грошовому еквіваленті склав 6,4 млрд дол. США. Традиційно, країн-партнерів цікавила у першу чергу кукурудза та пшениця, яких за рік було експортовано на загальну суму 5,7 млрд дол. США, що відповідає 89 % всього експорту зерна. Лідруючі позиції в структурі вітчизняного експорту зернових зайняли Єгипет (1 млрд. дол. США), Іспанія (543,3 млн дол. США), Саудівська Аравія (355,8 млн дол. США) та Іран (334,1 млн дол. США) [8].

У той же час, імпорт зернових у грошовому еквіваленті склав 306,5 млн дол. США. На першому місці в імпорті також опинилась кукурудза, її імпортовано в Україну на 255,1 млн дол. США. Другу позицію в рейтингу зайняв рис, імпорт цієї культури у минулому році склав трохи більше 39 млн дол. США. Найбільші поставки здійснювались з Франції (68,4 млн дол. США), Угорщини (66,9 млн дол. США), Пакистану (13,2 млн дол. США) та В'єтнаму (11,4 млн дол. США).

Великі вертикально інтегровані агрохолдинги забезпечили більшу половину поставок в 2012-2013 маркетинговому році (рис. 1). Перше місце в списку найбільших експортерів зерна (пшениця, малі зернові, ячмінь, кукурудза) зайняв агрохолдинг Нібулон з питомою вагою в загальному обсязі експорту у розмірі 13 %. На другому місці знаходиться Державна продовольчо-зернова корпорація з показником 10 %. Замикає трійку лідерів агрохолдинг Луї Дрейфус Україна з результатом 9 %.

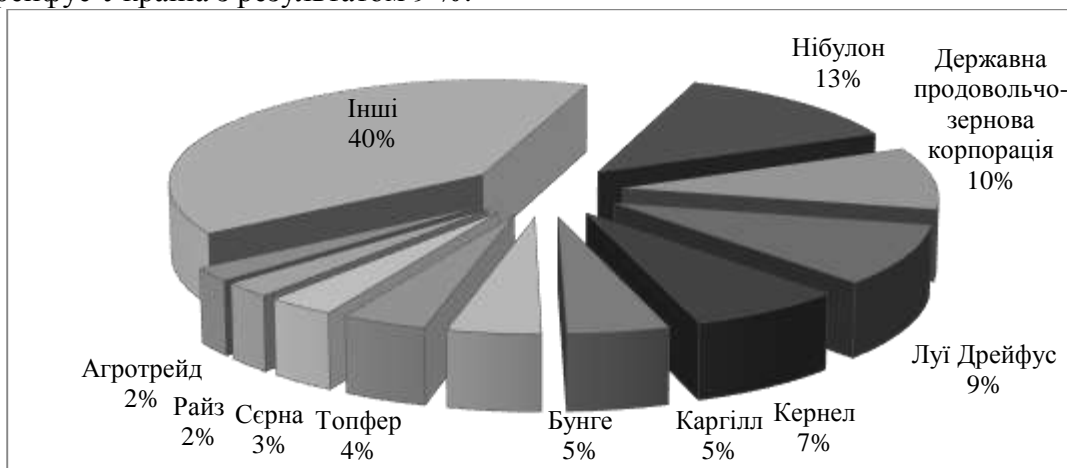


Рис. 1 Лідери-експортери зерна в Україні за 2013 р. [9]

Сукупний обсяг виробництва зернових культур агрохолдингами в Україні, за оцінками експертів FAO, складає близько 8-9 млн т. До 2015 р. цей показник може вирости на 60-80 % і досягти 13-16 млн т [6].

Така динаміка є закономірною, адже у великих компаній є можливості для інвестицій, доступ до сучасних агротехнологій та висококваліфікованого менеджменту.

Вертикально інтегровані агрохолдинги задіяні у виробництві, переробці сільськогосподарської продукції та виробництві продуктів харчування, а також торгівлі такою продукцією. В спорідненій інтегрованій системі посилюється оптимізація грошових потоків порівняно з розпорошеною роботою зазначених сфер виробництва, їх обробки і торгівлі. Внаслідок цього зменшується частка посередників і агрохолдинги мають кращі можливості накопичувати фінансові ресурси та інвестувати їх у власне виробництво. Такі структури орендують землю одночасно в багатьох регіонах країни, мінімізуючи таким чином ризики. У них є перевага в економії на масштабах, зокрема при

придбанні засобів виробництва та у можливості швидкої зміни сівозмін, що не можливо реалізувати в дрібнотоварному сільськогосподарському виробництві.

Варто зазначити, що агрохолдинги працюють, починаючи з первинного рівня – фермерського господарства, або рільницької ділянки впродовж всього продовольчого ланцюга до харчової промисловості, забезпечуючи виробників насінням, добривами і агрохімікатами, купуючи сільськогосподарську продукцію зберігаючи її на своїх власних потужностях. При цьому варто відмітити, що агрохолдинги, як правило, виступають в якості землевласників, виробників м'яса великої рогатої худоби, птиці, свинини, харчових переробників, операторів транспортних послуг, виробників біопалива і постачальників фінансових ресурсів на товарних ринках. Агрохолдинги стали невід'ємною частиною трансформації традиційного виробництва продуктів харчування в комплексний, глобалізований та добре фінансований бізнес. Ціни на продукти харчування, доступ до обмежених ресурсів, таких як земля і вода, зміна клімату та питання продовольчої безпеки – всі ці фактори знаходяться під впливом діяльності агрохолдингів.

Стрімке та активне формування агрохолдингів на базі вертикальних зв'язків почалося після 2005 року. Цей процес стимулювала нестабільність цін і обсягів поставки сировини обробним підприємствам. Так, якщо у 2007 р. в Україні було відомо про існування 18 агрохолдингів, що мали землі у користуванні загальною площею 1,7 млн га, із середньою площею земель в одному холдингу 94 тис. га, то станом на початок 2014 р. вже налічується близько 100 агрохолдингових компаній із середнім розміром 175 тис. га [10]. Активи таких холдингів є у всіх областях України, але найбільш відчутна їх присутність спостерігається у Полтавській, Вінницькій, Донецькій, Київській, Сумській, Чернігівській, Хмельницькій та Черкаській областях. У кожному з цих регіонів під контролем агрохолдингів знаходиться більше 200 тис. га земельних ресурсів. Найбільший агрохолдинг України – Укрлендфармінг обробляє 670 тисяч гектарів землі в 23 областях країни.

Аналізуючи виробничі напрями діяльності агрохолдингів, можна констатувати, що в більшості своїй вони спеціалізуються на виробництві зернових і олійних культур, а тваринництво в їх діяльності представлено в основному птахівництвом. Слід зауважити, що виробництво значних обсягів зернових і частково олійних культур обумовлено їх подальшим експортом, в той час як інші види продукції, як правило, використовуються холдингами у вигляді сировини для подальшої переробки на власних виробничих потужностях. Варто також відмітити, що завдяки доступу до дешевих кредитних ресурсів агрохолдинги оснащені сучасною технікою краще, аніж малі та середні господарства, окрім того, завдяки широкій географії своїх землеволодінь менше залежать від коливань погодних умов.

Потрібно підкреслити, що першочерговим завданням у вирощуванні зернових є планування, що відображено на пропонованій нами моделі вертикально інтегрованого агрохолдинга в зерновому підкомплексі (рис. 2). Ефективний план посівів, чергування культур, що базується на дослідженнях, використання GPS-картування земель із зазначенням історії посівів, якості землі та технології обробітку, дозволять інтегрованому формуванню перетворювати на переваги такі фактори, як характеристика ґрунту, диверсифікація рослин, використання різних видів добрив, ринковий попит і витрати на сировину.

Для отримання насіння високої якості вертикально інтегрованому агрохолдингу необхідно мати свій насінневий завод. Також важливу роль відіграє можливість підприємства використовувати різні види обробітку ґрунту (технологію нульового, мінімального чи традиційного обробітку) залежно від його типу, якості та стану культури з врахування кліматичних умов вирощування.

Великі площі земельних ресурсів дозволяють агрохолдингу використовувати потужні сільськогосподарські машини та сівалки. Автоматизований догляд за врожаєм з використанням сучасного обладнання дає можливість підвищити рентабельність та

підтримувати стандарти якості продукції. Власний парк сучасного сільськогосподарського обладнання і транспортних засобів забезпечує надійність і ефективність проведення всіх сільськогосподарських робіт, що особливо важливо в період збору урожаю. Для зберігання врожаю компанії необхідно використовувати сучасні елеватори та зерносховища.



Рис. 2 Модель вертикально інтегрованої структури в зерновому підкомплексі

З метою забезпечення ефективного продажу продукції необхідно мати стійкі зв'язки з оптовими трейдерами та роздрібними клієнтами по всьому світу. Завдяки контролю усього виробничого ланцюга та логістичним потужностям, компанія забезпечує додану вартість своїм партнерам через постачання значних обсягів продукції зі стабільною якістю, що має відносно прогнозовані часові рамки здійснення поставок. Також агрохолдинги мають можливість забезпечувати доставку продукції до споживача.

Крім того, для оптимізації роботи всього інтегрованого ланцюга необхідна наявність спеціальної команди з контролю за переміщенням всіх сільськогосподарських машин і координації роботи механіків та операторів техніки. Використання GPS в сільгосптехніці забезпечить контроль дотримання технології з якості обробки землі, внесення добрив, якості посівних робіт тощо.

Зазначене дає можливість виділити функції вертикально інтегрованого агрохолдингу в зерновому підкомплексі:

- збільшення ефективності виробництва на базі наявних земельних ресурсів;
- розвиток сегменту переробки – в першу чергу виробництва борошна;
- оптимізація системи збуту продукції, в тому числі розвиток експортного напрямку, використовуючи потужну виробничу базу;
- розвиток інноваційних технологій виробництва;
- безперервне підвищення якості виробленої сільськогосподарської продукції;
- оптимізація виробничих процесів та логістичних операцій;
- удосконалення організаційної структури управління зерновим підкомплексом;
- підготовка власного кадрового резерву та залучення висококваліфікованих фахівців в галузі управління агропромисловим виробництвом.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що агрохолдинги відіграють значну роль в розвитку потенціалу зернового сектору України, яка у перспективі лише

підвищуватиметься. Вцілому агрохолдинги позитивно впливають на підвищення ефективності використання виробничих ресурсів у зерновому підкомплексі та інших сферах агробізнесу. Вищі показники урожайності зернових забезпечуються агрохолдингами за рахунок їх масштабів, впровадження нових агротехнологій, наявності фахівців та доступності фінансових ресурсів. За умов залучення інвестицій та належного фінансування в Україні є можливість задіяти значний резерв збільшення виробництва зернових, що полягає у суттєвому підвищенні врожайності с/г культур принаймні до існуючого на даний час у розвинених країнах рівня. Це у свою чергу розширить експортний потенціал держави, адже попит на продукцію сільськогосподарства має стійкий висхідний тренд.

Список використаної літератури

1. Ковальчук А. 8 шагов, которые помогут экспортерам сэкономить на транспортировке зерна [Електронний ресурс] / А. Ковальчук, Д. Марчак. – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1357138-8-shagov-kotorye-pomogut-eksporteram-sekonomit-na-transportirovke-zerna>
 2. Сйервен Д. Пятилетний прогноз спроса и предложения [Електронний ресурс] / Д. Сйервен // Worldgrain. Международный бизнес-журнал о зерне, муке и кормах. – 2014. – № 5. – Режим доступу: http://www.nxtbook.com/sosland/wgr/wgr_2014_05_01/
 3. Рослинництво України: Статистичний збірник за 2013 рік / за ред. Н. С. Власенко: Держслужбстат. України. – К., 2014. – 180 с.
 4. Международный совет по зерну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.igc.int/ru/>
 5. Кутолей Н. Посевная-2014 в Украине: всем бедам назло [Електронний ресурс] / Н. Кутолей. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1031104#.U47YHnJ_srU
 6. OECD-FAO Agricultural Outlook 2013-2022, OECD Publishing and FAO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2013-en
 7. Оперативна інформація Мінагрополітики: ситуація на ринку зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/13498>
 8. Інформація щодо підсумків роботи у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/diyalnist-/rezalt/98829.html>
 9. Рейтинг экспортеров зерна из Украины [Електронний ресурс] / Агрочарт. – Режим доступу: <http://www.agrochart.com/ru/>
 10. Топ 100 латифундистов Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top100#53>
 11. Лобас М. Г. Развитие зернового хозяйства / М. Г. Лобас. – К., 1997. – 448 с.
 12. Лозинська Т. М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: [моногр.] / Т. М. Лозинська. – Х.: НАДУ, 2007. – 272 с.
 13. Майстро С. В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: [моногр.] / С. В. Майстро. – Х.: НАДУ, 2009. – 240 с.
 14. Саблук П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко. – К., 1997. – 188 с.
- Дата надходження до редакції 04.06.2014.

I. Y. Shatylo

UKRAINIAN GRAIN MARKET ANALYSIS IN THE SECTION OF VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES OPERATION

The article deals with the current state analysis of the grain market in Ukraine. The role and importance of vertically integrated structures in the grain sector development are outlined

as well as their functions are analyzed. The basic trends in the creation of agricultural holdings are investigated. The model of vertically integrated formation in the grain subcomplex is designed.

Currently Ukraine is one of the world's largest grain exporters, since it maintains a leading position in the world market of wheat, barley and maize. The increasing of grain production in Ukraine has promising character for foreign investors and local producers. The analysis of grain production showed that strategically grain farming should be oriented towards exports in the long run. In case of attracting investment and appropriate financing Ukraine has opportunity to increase grain production and the potential for export development as well.

It is investigated that globalization trends and capitalization processes of agriculture caused the formation of a new map of Ukraine agribusiness with dominance of large housekeeping structures on it. Large-scale association – agricultural holdings, building their relations on the basis of vertical mergers became at present the most effective agents of agricultural market in general and the grain market in particular. The development of grain market is driven by global trends. The basis of the field development is the increasing demand for the agricultural products as a result of an increase in the number and standard of living in the world. The demand for crop production is formed by the food industry as well as by animal husbandry and energy production from biomass.

Agroholdings became an integral part of the food production transformation in an integrated and funded business. While analyzing the production activities of agricultural holdings, we can state that most of them are specializing in the production of grain and oil crops in crop sector and livestock production in their activity is represented mainly by poultry. It also should be noted that the significant amounts of grains production and oilseeds in part is caused by their subsequent export, while other products are generally used as a raw material by holdings for further processing in their own plants. Agricultural holdings can increase grain yields by their facility to exploit the area under cereals using the extensive method of grain, i. e. an increase of planted area, as well as using intensive method namely applying measures for grain yields increasing.

Thus, it can be concluded that agricultural holdings play a significant role in the potential development of the grain sector in Ukraine, which will only be increased in the perspective. In general agricultural holdings positively affect at the efficiency of productive resources applying in the grain subcomplex and other areas of agribusiness due to the new agricultural technologies introduction, specialist availability and financial resources accessibility.

Key words: grain market, structure of grain production, agribusiness, vertical integration, integration processes, agricultural holding.

УДК 346:351.825:336.773(477)

Р. Й. Бачо

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ ТА САМОРЕГУЛІВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ

Стаття присвячена порівнянню впливу держави та саморегулівних організацій на функціонування системи кредитних спілок України. Вдосконалено існуючу методику оцінки ефективності державного регулювання системи кредитних спілок України. Розраховано показники активності державного регулювання та ата ефективності контрольної функції органу нагляду та розраховане інтегральний показник розвитку системи кредитної кооперації в умовах державного регулювання та тієї її частини, що є учасником саморегулівних організацій. Доведено, що учасники саморегулівних організацій досягли кращих результатів в своєму розвитку, ніж національна система кредитної кооперації в цілому.

Ключові слова: кредитні спілки, саморегульвні організації, регулювання, державне регулювання, Національна комісія, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг України.

Постановка проблеми. В сучасних посткризових умовах на всіх рівнях активно піднімається питання ролі держави та інститутів саморегулювання у стабільному розвитку ринків фінансових послуг України. Не є виключенням з цього і система кредитної кооперації, інтереси учасників якої на даний момент представлені трьома діючими інститутами саморегулювання: Національною асоціацією кредитних спілок України (НАКСУ), Всеукраїнською асоціацією кредитних спілок (ВАКС) [7] та Програмою захисту вкладів (ПЗВ). Фінансова криза, що охопила фінансовий ринок України, і в т.ч. систему кредитних спілок України, вказала на слабкість існуючого її державного регулювання. У перші роки кризи (2008-2010 рр.) суттєво зросла кількість неплатоспроможних кредитних спілок, і з Державного реєстру фінансових установ було виключено 170 кредитних спілок В той же час, кредитні спілки-учасники саморегульвних організацій (СРО) змогли подолати негативні впливи кризи, і лише декілька з їх учасників були проблемним.

Саме у світлі наведених вище причин, доцільним є оцінка й порівняння впливу держави та інститутів саморегулювання на розвиток кредитних спілок України у посткризовий період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням функціонування кредитних спілок присвячені наукові праці зарубіжних вчених Ф. Райффайзена, Г. Шульца-Деліча, К. Пажитнова та вітчизняних науковців А. Анциферова, М. Туган-Барановського, Г. Брітченка, Н. Внукової, В. Гончаренка, Б. Дадашева, А. Оленчика, О. Пантелеймоненка, А. Пожара та ін. Практичні аспекти розвитку системи кредитних спілок в умовах державного регулювання України розкриті у працях О. Волкової, В. Гочаренка, О. Гриценко, О. Маліновської та ін. Окремі питання оцінки ролі саморегульвних організацій у розвитку системи кредитної кооперації розкриті у наукових роботах Є. Бондаренко, С. Міщенко, І. Рекуненко, М. Хьюїта та ін.

Однак, аналіз наукових доробків наведених вище вчених свідчить про недостатність глибини досліджень щодо порівняння впливу державного регулювання та інститутів саморегулювання на розвиток кредитних спілок України в цілому.

Метою статті є здійснення порівняльної оцінки впливу державного регулювання та інститутів саморегулювання на діяльність кредитних спілок України. Об'єктом дослідження є кредитні спілки як суб'єкти ринку фінансових послуг України. Завдання, що ставиться в роботі, полягає у формуванні та використанні методичного інструментарію з метою порівняння впливу держави та саморегульвних організацій на розвиток системи кредитних спілок України шляхом співставлення отриманих результатів розрахунків.

Виклад основного матеріалу. В сучасних економічних умовах функціонування системи кредитної кооперації України постає необхідність оцінки умов та ефективності її державного регулювання. З метою повноцінного розуміння участі держави у регулюванні процесів в системі кредитної кооперації України доречно оцінити основні показники органу нагляду, що пов'язані з даним процесом. Так, автором у табл. 1 виділено та згруповано основні показники, що характеризують діяльність Нацкомфінпослуг на ринку кредитної кооперації.

Таблиця 1

Динаміка основних показників, що характеризують діяльність Нацкомфінпослуг в системі кредитної кооперації України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Кількість діючих ліцензій	-	440	361	316	301	-	-
2	Кількість анульованих	11	70	11	0	0	-11	-100,0

3	Кількість виданих	94	117	95	48	84	-10	-10,6
4	Кількість ліцензій, термін яких закінчився (переоформлені)	-	275	162	13	15	-	-
5	Кількість прийнятих нормативних актів	6	3	5	2	2	-4	-66,7
6	Розроблено проектів рішень	2	2	4	16	6	4	200,0
7	Проведено перевірок	178	217	362	47	78	-100	-56,2
8	Застосовано заходів впливу	671	1105	488	182	576	-95	-14,2
9	з них штрафи	150	457	311	94	345	195	130,0
10	Сума штрафів, тис.грн.	202,8	451,8	389,1	306	1453,5	1250,7	616,7
11	Загальна кількість звернень споживачів	10529	11181	5108	5184	8733	-1796	-17,1
12	Кількість звернень по КС	4384	5406	2156	1286	1285	-3099	-70,7
13	Частка звернень КС до загальної кількості	41,6	48,3	42,2	24,8	14,7	-26,9	-
14	Перевірки з фінмоніторингу	128	103	146	103	49	-79	-61,7
15	виявлено порушень	172	181	204	143	26	-146	-84,9
16	накладено штрафів	51	61	87	56	34	-17	-33,3
17	Сума штрафів, тис.грн.	49,7	63,9	141,95	101,2	176,8	127,1	255,7
18	Сертифікація керівників та головних бухгалтерів КС, осіб	266	234	192	128	304	38	14,3
19	Кількість зареєстрованих злочинів, одиниць	779	733	441	260	338	-441	-56,6

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [2-6].

З наведеної вище таблиці спостерігається суттєве зростання кількості проведених перевірок піднаглядних установ у 2011 р., що є результатом зростання уваги органу до діяльності фінустанов внаслідок прояву низки скандальних справ та порушення кримінальних справ проти керівників та пайовиків кредитних кооперативів. Так, кількість зареєстрованих злочинів щодо діяльності КС досягла максимуму у 2009 р і становила 779 і до 2012 р. відмічається поступове скорочення кількості злочинів. Однак у 2013 р. зафіксовано на 30% більше злочинів, ніж у попередньому році.

Принагідно, що у 2013 р. органом нагляду стягнуто рекордну суму фінансових санкцій від кредитних спілок – 1,45 млн. грн., що свідчить про суттєві порушення у веденні діяльності кредитними кооперативами. Покращення ситуації на ринку кредитної кооперації та посилення захисту прав споживачів підтверджує також починаючи з 2010 р. щорічне скорочення кількості та частки звернень громадян щодо діяльності цих установ. Адже кількість звернень щодо діяльності кредитних кооперативів скоротилася з 5406 у 2010 р. до 1285 у 2013 р., а частка звернень з питань кредитної кооперації у загальній кількості звернень Нацкомфінпослуг відповідно скоротилася з 48,3% до 14,7%.

Водночас, переважна кількість порушень кредитними кооперативами було допущено стосовно:

- ненадання звітності в терміни, визначені законодавством;
- неподання електронної форми звітних даних;
- невідповідність форм звітності вимогам, встановленим нормативно-правовими актами Нацкомфінпослуг;
- ненадання повної інформації про діяльність кредитної установи;
- не відображено дані про рух капіталу кредитної установи (звітні дані про фінансову діяльність кредитної установи);
- не зазначено дані про основний капітал кредитної установи;
- інформація в різних формах звітних даних є не зіставлюваною та суперечливою.
- недотримання встановлених нормативів платоспроможності;
- недотримання нормативу якості активів;
- порушення нормативу прибутковості;
- невідповідність установчих документів вимогам законодавства про фінансові послуги;
- недотримання вимог до комплексної інформаційної системи, що використовується при наданні фінансових послуг;

- невиконання кредитною спілкою зобов'язання перед своїми членами щодо повернення вкладу не пізніше строку, передбаченого відповідним договором;
- недотримання кредитною спілкою умов скликання загальних зборів своїх членів;
- недотримання кредитною спілкою в процесі своєї діяльності норм внутрішніх положень;
- недотримання кредитною спілкою умови забезпеченості при наданні кредитів своїм членам.

Позитивним є також зростання кількості сертифікованих керівників та головних бухгалтерів аналізованих фінансових установ з 266 осіб у 2009 р. до 304 у 2013 р. Зростання даного показника дозволяє зробити висновок про підвищення компетенції управлінців та перевірку якості їх знань, вмінь і навичок органом державного регулювання. Постійна перевірка та підвищення знань керівників та головних бухгалтерів КС є важливим заходом для забезпечення сфери якісним кадровим складом.

З метою визначення рівня участі держави у регулювання розвитку кредитної кооперації України, запропоновано комплекс показників, що дозволяють виразити даний регулюючий, шляхом оцінки діяльності органу державного нагляду – Нацкомфінпослуг. Одним з таких показників є активність державного регулювання в системі кредитної кооперації, що проявляється в оцінці інтенсивності застосування регулятивного інструментарію. Враховуючи наявність статистичного матеріалу, опублікованого Нацкомфінпослуг, складовими показника активності державного регулювання можуть бути: кількість розроблених і прийнятих регулятором нормативно-правових документів, кількість виданих ліцензій, проведених у періоді перевірок (виїзних та безвиїзних), кількість виявлених порушень та вжитих за результатами цих перевірок заходів впливу, кількість накладених штрафів, загальна сума штрафів, кількість призупинених ліцензій, кількість сертифікованих керівників та головних бухгалтерів кредитних кооперативів, кількість звернень споживачів щодо діяльності кредитних кооперативів, кількість виявлених на основі інформації органу нагляду злочинів у системі кредитної кооперації України.

Отже, формула для розрахунку [1, с. 7] може інтерпретуватися в такий спосіб (1):

$$A = \sqrt[15]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \cdot I_4 \cdot I_5 \cdot I_6 \cdot I_7 \cdot I_8 \cdot I_9 \cdot I_{10} \cdot I_{11} \cdot I_{12} \cdot I_{13} \cdot I_{14} \cdot I_{15}}, \quad (1)$$

де: A - показник активності державного регулювання кредитної кооперації України;
 I_1 – індекс кількості розроблених і прийнятих нормативно-правових актів, що регулюють діяльність кредитних кооперативів;

I_2 – індекс виданих ліцензій кредитним кооперативам;

I_3 – індекс проведених перевірок;

I_4 – індекс вжитих заходів впливу за результатами відповідних перевірок;

I_5 – індекс кількості накладених штрафів.

I_6 – індекс сум накладених штрафів;

I_7 – індекс кількості призупинених (анульованих) ліцензій;

I_8 – індекс кількості перевірок по фінансовому моніторингу;

I_9 – індекс кількості виявлених порушень внаслідок здійснених перевірок з фінансового моніторингу;

I_{10} – індекс кількості накладених штрафів внаслідок здійснених перевірок з фінансового моніторингу;

I_{11} – індекс сум накладених штрафів внаслідок здійснених перевірок з фінансового моніторингу;

I_{12} – індекс кількості сертифікованих керівників та головних бухгалтерів кредитних кооперативів;

I_{13} – індекс кількості звернень споживачів щодо діяльності кредитних кооперативів;

I_{14} – індекс кількості виявлених за інформацією органу нагляду злочинів у системі кредитної кооперації України.

I_{15} – індекс зміни частки піднаглядних установ, що звітуються.

При використанні даного підходу до оцінки рівня державного регулювання базове значення (значення показника у 2009 р.) дорівнює 1, при цьому, якщо розрахований показник відповідного рівня складає величину, більшу за 1, рівень державного регулювання є активним, якщо є менше 1 – спостерігається зниження активності державного регулювання діяльності національних кредитних кооперативів.

Згідно формули 1 розраховано складові, що лягають в основу розрахунку показника активності державного регулювання кредитної кооперації України (A), які розміщено в табл. 2.

Таблиця 2

Розраховані значення показників, які використовуються при оцінці активності державного регулювання кредитної кооперації України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки				Зміна 2013 року до року, %:			
		2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012
1	I_1	0,625	1,800	2,000	0,444	-55,6	-18,1	-135,6	-155,6
2	I_2	1,245	0,812	0,505	1,750	75,0	50,5	93,8	124,5
3	I_3	1,219	1,668	0,130	1,660	66,0	44,0	-0,9	153,0
4	I_4	1,647	0,442	0,373	3,165	216,5	151,8	272,3	279,2
5	I_5	3,047	0,681	0,302	3,670	267,0	62,4	299,0	336,8
6	I_6	2,228	0,861	0,786	4,750	375,0	252,2	388,9	396,4
7	I_7^{**}	6,364	0,157	-	-	-	-	-	-
8	I_8	0,805	1,417	0,705	0,476	-52,4	-32,9	-94,2	-23,0
9	I_9	1,052	1,127	0,701	0,182	-81,8	-87,1	-94,5	-51,9
10	I_{10}	1,196	1,426	0,644	0,607	-39,3	-58,9	-81,9	-3,7
11	I_{11}	1,286	2,221	0,713	1,747	74,7	46,1	-47,4	103,4
12	I_{12}	0,880	0,821	0,667	2,375	137,5	149,5	155,4	170,8
13	I_{13}	1,233	0,399	0,596	0,999	-0,1	-23,4	60,0	40,3
14	I_{14}	0,941	0,602	0,590	1,300	30,0	35,9	69,8	71,0
15	I_{15}	0,919	0,974	0,963	0,982	-1,8	6,3	0,8	1,9

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [2-6].

** Дані за 2012 та 2013 рр. становлять «0», тому значення показника для даних років не розраховується.

Слід відмітити, що індекси зміни показників I_i розраховані стосовно відповідних даних попереднього періоду. Отриманий результат від розрахунку наведеного вище показника може свідчити про неефективність (недоцільність) чи ефективність (доцільність) проведених регулятором контролюючих заходів.

Важливим критерієм характеристики виконання державою функції контролю в системі кредитної кооперації України є оцінка загальної ефективності контрольної функції Нацкомфінпослуг України, що характеризується показниками, на основі яких оцінюється рівень дотримання піднаглядними установами чинного законодавства України. До таких показників відносяться:

1. Коефіцієнт результативності контрольних заходів (K_1) вказує на середню кількість застосованих заходів впливу, що припадає на здійснену органом нагляду перевірку і визначається наступним чином:

$$K_1 = N_{зв} / N_{п}, \quad (2)$$

де: K_1 – коефіцієнт результативності контрольних заходів;
 $N_{зв}$ – кількість заходів впливу, застосованих у звітному році;
 $N_{п}$ – кількість проведених органом нагляду перевірок.

2. Коефіцієнт викриття злочинів в системі кредитної кооперації України (K_2) визначає середню кількість порушень під час проведених Нацкомфінпослуг перевірок, що тягнуть за собою порушення кримінальних справ органами МВС. Даний коефіцієнт визначається за формулою (3):

$$K_2 = N_{зл} / N_{п}, \quad (3)$$

де: K_2 – коефіцієнт викриття злочинів в системі кредитної кооперації;
 $N_{зл}$ – кількість виявлених злочинів;

3. Коефіцієнт частоти прояву злочину в системі кредитної кооперації (K_3) вказує на середню кількість виявлених злочинів серед усієї сукупності зафіксованих порушень, тобто вказує на частку порушень, які тягнуть за собою кримінальну відповідальність. Даний показник визначається таким чином (4):

$$K_3 = N_{зл} / N_{вл}, \quad (4)$$

де: K_3 – коефіцієнт частоти прояву злочину
 $N_{вл}$ – кількість виявлених порушень.

4. Коефіцієнт результативності контрольних заходів (K_4) визначає кількість виявлених порушень проведеними Нацкомфінпослуг перевітками (5):

$$K_4 = N_{вл} / N_{п}, \quad (5)$$

де: K_4 – коефіцієнт результативності контрольних заходів;

5. Коефіцієнт інтенсивності проведення контрольних заходів (K_5) дозволяє оцінити рівень охоплення контрольними заходами установ кредитної кооперації України. Даний коефіцієнт визначається (6):

$$K_5 = N_{ук} / N_{уп}, \quad (6)$$

де: K_5 – коефіцієнт інтенсивності проведення контрольних заходів.
 $N_{ук}$ – кількість установ, в яких проходили контрольні заходи;
 $N_{уп}$ – загальна кількість піднаглядних установ кредитної кооперації.

Розраховувачи сукупність наведених показників необхідно здійснити узагальнену оцінку ефективності контрольної функції органу нагляду в системі кредитної кооперації України. Показник загальної ефективності контрольної функції Нацкомфінпослуг України слід розраховувати наступним чином:

$$Ef_k = \sqrt[5]{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5}, \quad (7)$$

де: Ef_k – показник ефективності виконання контрольної функції Нацкомфінпослуг України;

Зростання значення показника Ef_k свідчить про зростання ефективності виконання органом нагляду контрольної функції, зменшення показника – про зниження ефективності.

Таким чином, для аналізованої сфери бажаним є виконання наступної умови (8):

$$Ef_k \rightarrow \max \quad (8)$$

Використовуючи наведені вище формули, у табл. 3 розраховано складові показника ефективності виконання Нацкомфінпослуг контрольної функції.

З даних наведеної вище таблиці відмічається суттєве зниження значень складових показника загальної ефективності контрольної функції у 2011 р. (крім показника K_5), що свідчить про доволі низьку результативність заходів органу нагляду, не зважаючи на проведення контрольних заходів у 59% піднаглядних установ.

Таблиця 3

**Розраховані складові показника загальної ефективності виконання
Нацкомфінпослуг України контрольної функції у 2009-2013 рр.***

№	Показник	Роки					Зміна 2013 до року, %:			
		2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012
1	K_1	3,77	6,89	1,35	3,79	7,38	95,9	7,2	447,8	95,0
2	K_2	4,38	3,38	1,22	5,53	4,33	-1,0	28,3	255,7	-21,7
3	K_3	0,63	0,46	0,39	0,77	0,48	-23,5	3,5	22,2	-37,5
4	K_4	6,98	7,29	3,10	7,21	9,04	29,4	24,0	191,1	25,3
5	K_5	0,24	0,33	0,59	0,08	0,13	-47,0	-62,0	-78,8	64,1

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [2-6].

На основі розрахованих індексів I_1 - I_{15} та коефіцієнтів K_1 - K_5 , розміщених у табл. 2 та табл. 3, та відповідних формул (1) та (7), розраховано показник активності державного регулювання кредитної кооперації України та показник ефективності виконання Нацкомфінпослуг контрольної функції. Отримані результати розміщені в табл. 4.

Таблиця 4

**Показники активності державного регулювання та ефективності виконання
контрольної функції Нацкомфінпослуг у системі кредитної кооперації України у
2009-2013 рр.***

Показники	Роки					Зміна до попереднього року			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Активність державного регулювання	1,00	1,37	0,84	0,59	1,24	0,37	-0,53	-0,25	0,65
Ефективність контрольної функції	1,76	1,92	1,03	1,55	1,77	0,15	-0,88	0,51	0,22

* Складено та розраховано автором.

З наведених вище даних можна зробити узагальнення, що найбільша активність державного регулювання та ефективність виконання контрольної функції Нацкомфінпослуг діяльності кредитних кооперативів України відмічається у 2010 році. Така активізація діяльності наглядового органу пов'язана з суттєвими заходами, що були реалізовані на ринку з метою недопущення проявів системних криз та негативних явищ, що були спричинені фінансовою кризою 2008-2009 рр. Починаючи з 2012 року відмічається посилення активності державного регулювання, а також спостерігається поступове підвищення ефективності контрольних функцій органом нагляду в даній сфері фінансових відносин.

Розрахувавши наведені вище показники, що характеризують регулюючу функцію держави в розвитку кредитної кооперації України, доречно відобразити цей вплив на конкретних показниках, що характеризують стан розвитку даної сфери небанківських фінансових послуг. Враховуючи наукові надбання деяких науковців [8, с. 151; 1, с. 13], такий узагальнюючий показник розвитку кредитної кооперації слід подати як середнє геометричне показників, що характеризують розвиток кредитної кооперації, таких як: кількість установ, що звітуються Нацкомфінпослуг; сумарна вартість продуктивних активів піднаглядних установ; кількість членів-пайовиків; кількість членів, що мають внески на депозитних рахунках; кількість членів, що мають кредити; сумарний обсяг виданих кредитів за рік; загальна вартість залучених внесків за період; сумарний капітал кредитних кооперативів (9).

$$R = \sqrt[9]{I_{yc} \cdot I_{a(np)} \cdot I_{чл(n)} \cdot I_{чл(д)} \cdot I_{чл(кр)} \cdot I_{кр} \cdot I_{д} \cdot I_{кан} \cdot I_{рез}}, \quad (9)$$

де R – інтегральний показник розвитку кредитної кооперації України;

I_{yc} – індекс кількості піднаглядних установ, що звітуються;

I_a – індекс вартості активів кредитних кооперативів;

$I_{чл(n)}$ – індекс загальної кількості членів-пайовиків;

$I_{чл(д)}$ – індекс кількості членів, що мають депозити (вклади);

$I_{чл(кр)}$ – індекс кількості членів, що мають кредити;

$I_{кр}$ – індекс вартості кредитного портфелю;

$I_{д}$ – індекс вартості депозитного портфелю;

$I_{кан}$ – індекс сумарної вартості сукупного капіталу кредитних кооперативів;

$I_{рез}$ – індекс вартості сформованого резервного капіталу.

Отримані розрахункові значення інтегрального показника розвитку кредитної кооперації України за аналізований період розміщені в табл. 5.

Таблиця 5

Розрахункове значення інтегрального показника розвитку кредитної кооперації України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					Зміна до попереднього року			
		2009	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1	I_{yc}	0,93	0,80	0,91	0,97	0,99	-0,13	0,10	0,06	0,02
2	I_a	0,70	0,81	0,70	1,11	0,98	0,12	-0,12	0,42	-0,14
3	$I_{чл(n)}$	0,82	0,72	0,68	1,03	0,90	-0,10	-0,04	0,35	-0,14
4	$I_{чл(д)}$	0,71	0,67	0,61	0,94	0,90	-0,04	-0,07	0,33	-0,04
5	$I_{чл(кр)}$	0,73	0,81	0,73	1,02	0,92	0,08	-0,08	0,29	-0,10
6	$I_{кр}$	0,70	0,86	0,67	1,13	0,93	0,16	-0,19	0,46	-0,20
7	$I_{д}$	0,75	0,66	0,61	1,09	1,03	-0,09	-0,05	0,48	-0,05
8	$I_{кан}$	0,45	1,46	0,84	1,15	0,97	1,01	-0,62	0,31	-0,19
9	$I_{рез}$	0,51	1,18	1,11	1,16	1,21	0,68	-0,07	0,05	0,05
10	R	0,68	0,86	0,75	1,06	0,99	0,18	-0,11	0,31	-0,07

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [2-6].

З даних наведеної вище таблиці відмічається низьке значення інтегрального показника розвитку кредитної кооперації України у 2009-2011 рр., що є підтвердженням кризового стану учасників ринку, особливо у 2009 р., в якому значення R складало рекордно низькі 0,68. Особливо відчутне зростання показника відмічалось у 2012 р., що складало 1,06 і яке на 0,38 більше аналогічного у кризовому 2009 р. У 2013 р. відмічається певна стагнація розрахункових показників – складових інтегрального показника – значення якого коливається на межі мінімального, і складало 0,99.

На основі отриманих у табл. 4 та табл. 5 розрахунків можна зробити висновок, що значення показника інтегрального розвитку кредитної кооперації досягає бажаного значення ($R \geq 1$) в тих роках, у яких спостерігається відносно низька активність державного регулювання з одночасно високим рівнем ефективності виконання органом нагляду контрольної функції. Саме 2012 рік вважається найбільш вдалим з точки зору впливу

державного регулювання на розвиток кредитної кооперації України.

З метою порівняння впливу регулюючого впливу інститутів саморегулювання на розвиток їх учасників, запропоновано використати та розрахувати значення R згідно формули (9) для членів НАКСУ, ПЗВ та ВАКС та порівняти його з загальнодержавним показником. Це дозволить оцінити результати регулюючого впливу органу нагляду та СРО стосовно піднаглядних установ. Розраховані за даною формулою результати розміщені у табл. 6.

Таблиця 6

Розрахункове значення інтегрального показника розвитку системи кредитної кооперації для учасників СРО кредитної кооперації України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	2009			2010			2011			2012			2013		
		НАКСУ	ВАКС	ПЗВ	НАКСУ	ВАКС	ПЗВ	НАКСУ	ВАКС	ПЗВ	НАКСУ	ВАКС	ПЗВ	НАКСУ	ВАКС	ПЗВ
1	I_{yc}	0,86	0,98	1,10	0,99	0,92	1,17	0,91	1,03	0,85	0,99	0,96	1,04	0,98	0,96	0,94
2	I_a	0,79	1,01	0,58	1,00	1,13	1,28	0,82	0,98	0,84	0,94	1,07	1,03	1,07	1,12	1,05
3	$I_{чл(n)}$	0,97	1,00	0,95	0,94	0,87	0,85	0,83	0,90	0,86	0,86	0,96	0,94	0,89	0,92	0,86
4	$I_{чл(o)}$	4,16	1,04	0,67	0,86	0,96	0,92	0,66	0,85	0,78	0,78	0,99	0,99	0,98	0,95	0,91
5	$I_{чл(кр)}$	0,82	1,02	0,68	0,91	1,01	1,19	0,85	0,86	0,84	0,83	0,96	0,94	0,97	0,93	0,89
6	$I_{кр}$	0,80	0,81	0,60	0,98	1,48	1,28	0,83	0,97	0,85	0,94	1,06	1,01	1,05	1,07	1,01
7	I_{δ}	0,78	0,95	0,50	0,98	1,10	1,26	0,77	0,94	0,78	0,90	1,01	0,97	1,00	1,13	1,04
8	$I_{кан}$	0,68	0,95	0,95	1,02	1,19	1,32	1,25	1,11	1,02	0,98	1,22	1,17	1,20	1,12	1,07
9	$I_{рез}$	1,00	1,16	1,10	1,07	1,21	1,28	1,03	1,20	1,07	1,00	1,20	1,25	1,12	1,23	1,24
10	R	0,99	0,99	0,76	0,97	1,08	1,16	0,87	0,98	0,87	0,91	1,04	1,03	1,04	1,05	1,00

* Складено та розраховано автором на основі даних НАКСУ [9], ВАКС [10] та ПЗВ [11].

На основі отриманих результатів наведених вище розрахунків, сформовано табл. 7 в якій поміщено розрахункове значення інтегрального показника розвитку усієї кредитної кооперації України ($R_{укр}$) та аналогічний показник тієї її частини, що входить у систему СРО – $R_{наксу}$, $R_{вакс}$, $R_{пзв}$.

Таблиця 7

Інтегральні показники розвитку усієї системи кредитної кооперації України та тієї частини, що входить у систему саморегулювання у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					Зміна 2013 р. до попереднього року			
		2009	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1	$R_{наксу}$	0,99	0,97	0,87	0,91	1,04	-0,03	-0,10	0,04	0,13
2	$R_{вакс}$	0,99	1,08	0,98	1,04	1,05	0,10	-0,11	0,07	0,01
3	$R_{пзв}$	0,76	1,16	0,87	1,03	1,00	0,40	-0,29	0,16	-0,03
4	$R_{укр}$	0,68	0,86	0,75	1,06	0,99	0,17	-0,11	0,32	-0,08

* Складено та розраховано автором.

На основі отриманих результатів можна зробити висновок про те, що кредитні кооперативи – учасники саморегулювальних організацій в цілому досягли кращих результатів розвитку, ніж національна система кредитної кооперації в цілому. Винятком є 2012 рік, однак, окрім НАКСУ, показник інших двох СРО має значення більше 1, що свідчить про ефективність проведення їхньої політики.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В цілому, проведене дослідження підтверджує те, що в системі кредитної кооперації України чільне місце належить СРО, діяльність яких сприяє покращенню фінансово-господарської діяльності установ та досягненню останніми кращих фінансово-економічних показників. Подальші дослідження повинні спрямовуватися на вдосконаленні державного регулювання ринків фінансових послуг України.

Список використаної літератури

1. Бондаренко Є.П. Оцінка впливу державного регулювання на розвиток ринку фінансових послуг України [Текст]: / Є.П. Бондаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб.наук.праць. – УАБС: Суми, 2011. - Випуск 31– С. 6-15.
 2. Підсумки діяльності кредитних установ за 2009 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2009_01.pdf.
 3. Підсумки діяльності кредитних установ за 2010 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2010.pdf.
 4. Підсумки діяльності кредитних установ за 2011 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2011.pdf.
 5. Підсумки діяльності кредитних установ за 2012 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks2012-1.pdf>.
 6. Підсумки діяльності кредитних установ за 2013 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2013.pdf.
 7. Положення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень одній із всеукраїнських асоціацій кредитних спілок» від 03.10.2006, №6280. – [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1186-06>.
 8. Регулювання та безпека розвитку страхового підприємництва регіону [Текст]: монографія/ Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, М.В. Тимчак – Ужгород: Мистецька Лінія, 2012. – 242 с.
 9. Статистичні дані членів Національної асоціації кредитних спілок України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unascu.org.ua/>
 10. Статистичні дані членів Всеукраїнської асоціації кредитних спілок. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vaks.org.ua/?menu=Financial_analyst
 11. Статистичні дані членів Програми захисту вкладів. – Режим доступу: http://www.pzv.net.ua/wordpress/wp-content/uploads/2014/06/PZV_vsiKS.xls
- Стаття надійшла до редакції 27.10. 2014.

R. J. Bacho

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE REGULATORY IMPACT OF STATE AND SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS IN THE DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS OF UKRAINE

In today's post-crisis conditions at all levels actively raised the question about the role of the state and self-regulatory institutions in the sustainable development of financial services markets of Ukraine. No exception to this is the system of credit cooperatives, the participants' interests of which are currently represented by three self-regulatory institutions: Ukrainian National Credit Union Association (UNCUA), Ukrainian Association of Credit Unions (UACU) and Deposit Guarantee Program (DGP). The financial crisis that swept financial market of Ukraine including Ukrainian credit unions system, pointed out the weakness of the existing regulation. In the current economic conditions of the Ukrainian credit cooperation system functioning, there arises a need of conditions and effectiveness assessment of state regulation. In order to fully understand the state participation in regulating of Ukrainian credit cooperation processes, it's reasonable to evaluate the main indicators of the regulatory authority relating to the process. Thus, in the paper has been emphasized and grouped the main indicators characterizing the activity of State Commission for Regulation of Financial Services Markets in

Ukraine at the credit cooperation market.

This article is devoted to comparison of the impact of state and self-regulatory organizations in the functioning of Credit Unions' System of Ukraine. The existing method for effectiveness assessment of the state regulation system of credit unions in Ukraine has been improved. The paper states that a significant increase in the number of supervised institutions inspections is observed in the post-crisis period, which is the result of attention increase of the body to financial institutions' operation because of the manifestation of a number of scandalous cases and commencement of prosecutions against chiefs and shareholders of credit cooperatives.

Activity indices of government regulation and efficiency of the supervisory body control functions are calculated. Also the integral indicator of credit cooperation system development is calculated in terms of government regulation and that part of it which is a member of self-regulatory organizations. The largest activity of state regulation and effectiveness of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine control functions in the field of Ukrainian credit cooperatives was registered in 2010. Such activation of the supervisory authority operation is connected with significant measures implemented in the market to prevent manifestations of systemic crises and negative effects that were caused by the financial crisis of 2008-2009. Since 2012 an activity strengthening of government regulation is observed, and there is a gradually increase of the efficiency of supervisor control functions in this area of financial relations. On the basis of calculations we can conclude that the indicator of integral development of credit cooperatives reaches the desired value in those years when a relatively low state regulation activity is observed with simultaneously high level of control function's performance by the supervisor. Just 2012 is considered as the most successful in terms of the impact of government regulation on the development of credit cooperatives in Ukraine. It is proved that the participants of self-regulatory organizations have achieved better results in their development than the national system of credit cooperatives, governed solely by the state.

Key words: *credit unions, self-regulatory organizations, regulation, state regulation, State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine.*

УДК 338.001.36

Т. К. Мосійчук

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ ЯК ОСНОВА ЗМІЦНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті аналізуються структурні деформації економіки України, що представляють загрозу економічній безпеці країни. В результаті проведеного дослідження визначено структурні проблеми, які потребують першочергового вирішення для модернізації економіки і прискорення інноваційного розвитку. Автором обґрунтовано необхідність проведення державної підтримки пріоритетних інноваційних напрямів неселективними методами.

Ключові слова: *структурні реформи, інноваційний розвиток, інноваційна політика, економічна безпека.*

Постановка проблеми. Сучасна структура економіки України характеризується численними деформаціями, які призводять до високої енерго- та ресурсоемності більшості видів випущеної продукції. В економіці домінують галузі, які виробляють сировину та продукцію з низьким ступенем переробки. За умов збільшення товарного експорту такої продукції це означає, що Україна зростаючими темпами розпродає свої природні ресурси і неефективно використовує виробничий та науковий потенціали, особливо, якщо врахувати, що імпорт в країну в основному складається з високотехнологічної та наукоємної продукції. Необхідність активізації структурних реформ економіки України,

спрямованих на її інноваційний розвиток, є одним із найважливіших напрямів вітчизняних економічних реформ

Зволікання із проведенням структурних реформ у відповідності із світовими тенденціями сприяє все зростаючому технологічному відставанню української економіки від розвинених країн. За даними Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України, в найближчі роки наша країна буде імпортувати близько 60 % технологій. При цьому використання застарілих технологій, обладнання із високим ступенем морального і фізичного зносу обумовлює необхідність митного захисту неефективних виробництв і зміщення пріоритетів в бюджетно-податковій політиці. Незавершеність структурних реформ створює серйозну загрозу стабільності національної економіки.

Цілі й завдання нового етапу структурних реформ є на порядок складнішими і масштабнішими від тих, що вирішувалися економікою в попередні роки. З огляду на це проблема активізації структурних зрушень як важливого фактору прискорення інноваційного розвитку набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження структурних реформ, направлених на активізацію інноваційного розвитку національної економіки, цілком закономірно були в центрі уваги вітчизняної економічної науки. Безсумнівною теоретичну та практичну значущість для розробки методології формування та розвитку механізму структурних перетворень представляють наукові роботи В. Гейця, А. Гальчинського, О. Амощі, Л. Шинкарука, Я. Жаліло, М. Скрипниченка, Т. Приходька, А. Даниленка, Т. Шинкоренка, В. Гордієнка, І. Одотюк, С. Білої. Одним із важливих напрямів державного регулювання, що сприяє проведенню структурної перебудови, є активізація інноваційної діяльності. Ці проблеми досліджуються у працях Л. Федулової, О. Шнипка, Т. Бової, С. Гасанова, В. Сизоненко та ін.

Вказані дослідження суттєво просунули наукову розробку різних аспектів формування і розвитку механізму структурних перетворень. Проте багато важливих проблем ще досліджені не достатньо. Серед них, на погляд автора, основною є удосконалення методів та інструментів реалізації структурних перетворень, направлених на активізацію інноваційного розвитку. Крім того, досягнуті результати в сучасних умовах, що суттєво змінилися в результаті загострення зовнішніх та внутрішніх загроз, стали недостатніми для розроблення адекватних інструментів структурної політики держави, направленої на прискорення інноваційного розвитку.

Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо активізації структурних реформ, направлених на прискорення інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурна реформа поряд із інституційними реформами по своєму впливу на головні тенденції соціально-економічного розвитку набуває вирішального значення в системі економічних реформ, які здійснюються в Україні. Її специфіка в Україні полягає в тому, що перебудувати необхідно економіку, яка страдає глибокими деформаціями, низькою конкурентоспроможністю більшості видів виробництв, високим рівнем монополізації.

Підґрунтям посилення деформованості структури української економіки стала дія наступних факторів, як: надмірна частка споживання та недостатні обсяги нагромадження капіталу; посилення сировинної спрямованості економіки; згортання виробництва в провідних галузях переробної промисловості, насамперед у машинобудуванні; значна частина виробництва є технічно та технологічно відсталою з високим рівнем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою фондо-, матеріало- та енергоємністю; витіснення іноземними фірмами вітчизняних підприємств як із зовнішнього, так із внутрішнього ринку; зростання зовнішнього боргу України і пов'язане з цим збільшення витрат на його погашення; низький рівень впровадження інновацій.

Практичне формування засад інноваційної моделі розвитку України потребує

невідкладного розв'язання структурних проблем, які набули критичного значення.

Першою структурною проблемою, яка потребує нагального вирішення, пов'язана із небезпекою структурної деградації реального сектору України, оскільки частка сировинної та напівфабрикатної складової в загальному обсязі продукції збільшується як на міжгалузевому, так і на галузевому рівнях. Питома вага паливно-енергетичних та сировинних галузей за останні роки зросла майже вдвічі. Хоча за останні роки ситуація дещо змінилася дещо стабілізувалася (1990 р. — 32,8 %, 2000 р. — 63 %, 2012 р. — 58 %). Незважаючи на досить вагому частку обробної промисловості (67,5 % у 2013 р.) в її складі (без ПДВ) переважають галузі і виробництва з низьким рівнем технологічної переробки: металургія та оброблення металу (20,4 %), виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення (4,9 %), хімічна та нафтохімічна промисловість — 7,4 %, целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність — 2,0 %. Ці виробництва разом із добувною промисловістю (12,0 %), виробництвом та розподілом електроенергії, газу та води (20,5 %) займають 67,2 %.

За такої структури реального сектора економіки, як відзначали В. Геєць, Л. Шинкарук [1], Я. Жаліло [2], А. Даниленка [3], не можна очікувати значного підвищення ефективності економіки внаслідок низького рівня валової доданої вартості на одиницю витрат, що притаманні галузям, які займаються видобутком та первинною переробкою сировини.

Імперативом економічного розвитку України у найближчому десятилітті повинно стати відновлення високих показників економічного зростання, яке спиратиметься, насамперед, на збільшення випуску підприємств з високим ступенем переробки продукції.

Ключову роль у забезпечення економічного зростання, ефективної реалізації економічних реформ відіграє інвестиційна діяльність. У нинішніх умовах уряд України змушений спрямовувати значні обсяги бюджетних коштів на досягнення фінансової стабілізації та вирішенні низки соціальних проблем. При цьому завдання активізації інвестиційних процесів як базової передумови переходу до інноваційної моделі розвитку має залишатися серед стратегічних пріоритетів державної політики.

Водночас аналіз динаміки інвестиційних процесів засвідчує поступове, проте неухильне погіршення ситуації в інвестиційній сфері за останні роки. Якщо в 2011–2012 р. спостерігалася доволі висока динаміка інвестицій, то у 2013 р. ситуація в інвестиційній сфері різко погіршилася: обсяг використаних (освоєних) інвестицій скоротився на 11,1 % порівняно з попереднім роком. Негативні тенденції в інвестиційній діяльності поширилися на основні сектори економіки — промисловість, будівництво, торгівлю, транспорт. Прискореними темпами знижувалися інвестиції в наукомісткі та високотехнологічні галузі промисловості, зокрема, у виробництво електричного устаткування — на 3,9 %, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції — на 3,4 %, виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших груп — на 19,3 %.

Через обмеженості ресурсної бази бюджету різко скоротилися інвестиції в усі галузі соціальної сфери: у професійну, наукову та технічну діяльність — на 64,7 %, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги — на 35,5 %. Це звужує можливості розвитку людського капіталу як базового чинника інноваційної економіки.

Як наслідок, в Україні тривалий час склалася нераціональна структура інвестицій за сферами економіки, із надто високою часткою секторів, які займаються фінансово-посередницькою діяльністю, а також добуванням корисних копалин (табл. 1).

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій за комплексами секторів економіки %

Сектора економіки	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Обробний сектор	16,2	16,4	14,7	17,3
В тому числі машинобудівний комплекс	2,5	2,4	2,6	2,3

Добувний сектор	8,3	9,3	10,7	8,5
Зв'язок	4,6	3,8	3,5	3,7
Транспортний комплекс	15,5	18,1	20,4	19,9
Агропромисловий комплекс	6,1	6,6	6,6	7,1
Фінансово-посередницький комплекс	18,5	17,6	15,3	16,1
Соціальний комплекс	2,8	2,4	2,5	2,2
Інші сектори	25,5	23,4	23,7	22,9

Розраховано по: Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за відповідні роки/ Державний комітет статистики України. [Електр. ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

За підсумками 2013 р. в структурі капітальних інвестицій питома вага цих сфер діяльності склала 24,6 %, зокрема торгівлі — 8,4 %, операцій з нерухомим майном — 5,2 %, фінансової та страхової діяльності — 2,5 %. Питома вага машинобудування як провідної галузі, що забезпечує модернізацію всіх сфер економіки, залишається незначною.

Суттєвою перепоною для переходу на інноваційну модель розвитку є погіршення технологічної структури інвестування, в якій постійно знижується частка капітальних інвестицій в машини та обладнання, натомість переважають інвестиції у нежитлові будівлі та споруди. Так, в 2013 р. питома вага інвестицій в пасивну частину основних фондів склала 59,6 %, тоді як інвестиції в машини та обладнання — 36,4 %.

В оцінці структурних зрушень в інвестиційній сфері необхідно особливо виділити частку вкладень, яка направляє на якісне удосконалення існуючого відтворення, незалежно від того, реалізуються чи капітальні вкладення шляхом технічного переозброєння, реконструкції чи нового будівництва. Так, в 2013 р. питома вага інноваційних витрат в загальному обсязі капітальних інвестицій склала 9,4 % проти 15,5 % у 2010 р. Низька питома вага інноваційних витрат на обладнання та програмне забезпечення в провідних галузях вітчизняної економіки. Так, в металургійному виробництві інноваційні витрати в обладнання та програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій в 2012 р. склали 8,1 %, в машинобудуванні — 16,5 %. Це виступає одним із головних факторів, що стримує перехід на інноваційну модель розвитку.

Не менш важливого значення для активізації інвестиційної діяльності набуває захист прав інвесторів. За показником захисту прав власності в рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2013–2014 рр. Україна посіла 143 місце серед 148 країн, за показником захисту прав міноритарних акціонерів – 146 [4].

У зв'язку з цим першочерговими напрямками активізації інвестиційної діяльності, направлених на стимулювання інноваційної діяльності, є:

зміцнення системи захисту прав приватної власності через удосконалення законодавства з питань банкрутства та протидії протиправному поглинанню і захопленню підприємств, посилення відповідальності за порушення у сфері державної реєстрації, реформування судової системи;

стимулювання інвестицій у високотехнологічні та конкурентоспроможні виробництва шляхом запровадження диференційованих податкових ставок на частину податку на прибуток, що справляється на інвестиції;

посилення інвестиційної спрямованості бюджетної політики шляхом збільшення капітального інвестування за рахунок бюджетних коштів, перегляд умов надання гарантій для отримання кредитів суб'єктами господарювання.

Україна мала розроблену систему податкових пільг для інноваційної діяльності. Відповідно до закону України «Про інноваційну діяльність» до основних пільгам для інноваційних підприємств відноситься податок на прибуток (50% податку на прибуток,

отриманого від виконання інноваційних проектів має залишатися в розпорядженні платника податків), ПДВ (50% пільга), митні мита (звільнення від сплати ввізного мита на комплектуючі, які не виробляються в Україні і призначені для виконання пріоритетних інноваційних проектів), прискорена амортизація основних фондів. Однак ці пільги не діють, відповідні статті були викреслені із закону, а положення щодо фінансової підтримки мають декларативний характер. Наразі Податковий кодекс України має тільки положення щодо льотного режиму оподаткування для енергоефективних заходів та проектів.

По-друге, в умовах економічної та політичної нестабільності у світі Україна не може допустити ризику погіршення стану економічної безпеки. У зв'язку з цим основні напрями структурних реформ повинні визначатися з урахування забезпечення належного стану всіх сфер економічної безпеки країни. Передусім, необхідно різко зменшити залежність держави від зовнішньої кон'юнктури, зокрема, від зовнішніх джерел постачання енергоресурсів та від іноземних фінансових ринків, тобто від того, на що вона не здатна впливати [5].

Станом на кінець 2012 р. частка імпорту у внутрішньому споживанні газу становила 61,8 %, нафти — 32,2 %, вугілля та торфу — 23,2 %. У зв'язку з цим пріоритетним напрямком активізації структурних реформ, направлених на забезпечення економічної безпеки, повинно стати впровадження енергозберігаючих технологій.

В сучасних умовах інноваційно-інвестиційна політика повинна передбачати створення технічних передумов підтримання достатнього обсягів виробництва паливно-енергетичних та сировинних ресурсів і обмеженого їх розширення. Це дасть можливість створити надійну базу економічному зростанню.

Необхідний контроль з боку НБУ за формування ресурсної бази вітчизняних банків за рахунок кредитів нерезидентів. Як засвідчила фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., висока залежність вітчизняних банків від іноземних ринків капіталу загрожує стабільному розвитку національної економіки. Нині заборгованість банківської системи за кредитами, наданими нерезидентами, скоротилася з 235,7 млрд грн у 2008 р. до 109,0 млрд грн у 2013 р. Незважаючи на скорочення частки зовнішніх кредитів в структурі пасивів банків із 24,3 % до 7,7 %, в подальшому можлива зворотна тенденція, яка може повторити кризові явища, які відбувалися в банківській системі України в період фінансово-економічної кризи.

По-третє, першочерговим завданням активізації структурних реформ повинно стати усунення макроекономічних диспропорцій. Внаслідок поглиблення деформацій структури реального сектора економіки, падіння виробництва, посилення технологічної відсталості, інвестиційного та інноваційного занепаду відтворюваних процесів відбулися негативні зрушення у складових валового внутрішнього продукту. Структурна диспропорція проявляється у надмірному споживанні та недостатньому обсязі нагромадження. В 2013 р. частка фонду споживання у використаному валовому внутрішньому продукті становила 85,5 %, фонду нагромадження — 14,5 %. Це призводить до покриття надлишку попиту за рахунок випереджаючого зростання імпорту, а відтак — стабільного погіршення сальдо зовнішньої торгівлі та ризиків валютної девальвації.

Низький рівень валового нагромадження основного капіталу у структурі валового внутрішнього продукту не відповідає потребам прискорення економічного розвитку на інноваційній основі. В країнах з високими темпами зростання рівень нагромадження сягає до 1/3 валового внутрішнього продукту. Ми підтримуємо позицію О. Гасанова та В. Сизоненко, які вважають, що ключовим пунктом інноваційної моделі структурних зрушень має бути зміна співвідношення нагромадження та споживання на користь першого [6, с. 23].

Крім того, мають місце диспропорції у розподілі вартості товарів і послуг за структурними компонентами валового внутрішнього продукту. Аналіз структури випуску дав змогу В. Гейцю, Л. Шинкарук В. [1], Гордієнку [7] та Т. Шинкоренку [8], зробити

висновок про витратний шлях розвитку економіки в період післякризового відновлення. В структурі випуску питома вага проміжного споживання в 2010–2012 рр. є практично незмінною і складає близько 42 % (в 2012 р. – 42,3 %).

Четверта структурна проблема, яка потребує якнайшвидшого розв'язання, лежить у площині фінансової системи. Активізація структурної перебудови економіки України неможлива без розширення фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. Це, у свою чергу, об'єктивно потребує використання фінансової системи як засобу розвитку економіки країни, розширює цілі та задачі в умовах переходу на інноваційну модель розвитку.

Важливу роль у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку української економіки відіграє ринок позичкових капіталів. Найбільш потужний з точки зору і обсягів, і стабільності сегмент ринку — це ринок банківських кредитів. Через механізм кредитно-банківської системи позичковий капітал перерозподіляється між галузями економіки.

Проте в Україні останнім часом існують значні протиріччя між орієнтирами у розвитку банківського і реального секторів економіки. Протягом усього періоду розвитку незалежної економії України основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишалися власні фонди компаній. Нині структура банківських кредитів за галузями та термінами не відповідає потребам активізації інноваційних процесів — переважна частка кредитів (понад 80 %) спрямована у поточну діяльність, і за останні три роки структура наданих кредитів практично не змінилася. Тривалий час в Україні пріоритетними напрямками використання кредитних ресурсів залишаються торгівля та операції з нерухомістю, питома вага яких у загальному обсязі кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, станом на 31.12.2013, р. становила 50,3 %, в тому числі кредитів зі строком погашення від 1 року до 5 років — 49,1 %.

Незадовільна з погляду фінансового забезпечення активізації модернізаційних процесів структура банківських кредитів в Україні актуалізує завдання розробки стимулюючих заходів щодо структурних зрушень у розподілі кредитних ресурсів банківської системи країни. Для цього у вітчизняній банківській системі існують необхідні передумови, а саме: збільшилося кредитування реального сектору економіки; за 2013 р. приріст становив 14,7 %, або 90,0 млрд грн, що більш ніж у три рази перевищує рівень 2012 р.; продовжилися процеси капіталізації банківської системи — у 2013 р. регулятивний капітал банків зріс на 26,0 млрд грн, а статутний, що є його основною складовою — на 10,0 млрд грн; банківська система відпрацювала з позитивним фінансовим результатом, який становив 1,4 млрд грн (в 2012 р. — 4,9 млрд грн).

Разом з тим, існує низка обставин, що стримують кредитну активність вітчизняної банківської системи, а саме:

залишається стабільно високою частка проблемної кредитної заборгованості реального сектору; в 2013 р. прострочена заборгованість за кредитами нефінансових корпорацій склала 51,4 млрд грн, або 7,4 % від їх обсягу, що відволікає значні ресурси банків для створення резервів;

«коротка» та дорога ресурсна база банків. В структурі депозитного портфелю банків частка короткострокових депозитів станом на 1.01.2014 р. становила 58,9 %. В абсолютному вимірі обсяг кредитів, виданих терміном понад 1 рік, перевищує депозитний портфель банків з тим же терміном на 209,1 млрд грн; процентні ставки за депозитами на кінець 2013 р. становили 11,2 % проти 9,6 % у 2011 р. (7,6 % у 2010 р.);

збільшилися вкладення в цінні папери; головним чином за рахунок вкладення в державні цінні папери. У 2013 році частка державних цінних паперів в біржових контрактах становила 74%. Лише за п'ять останніх років (з 2009 р. по 2013 р.) обсяги інвестицій банків в цінні папери зросли з 40,1 млрд до 141,0 млрд або 3,5 рази, а їх доля в активах — відповідно з 4,0 % до 10,0 %;

скорочується ліквідність банківської системи; кошти на кореспондентських рахунках, що відкриті в інших банках, зменшилися за рік на 21,5 % (на 21,4 млрд грн) —

до 78,1 млрд грн, що стало причиною дорожчання ресурсів на міжбанківському ресурсному ринку;

зберігається висока залежність ресурсної бази вітчизняних банків від зовнішніх ринків капіталу, що загрожує виведенням капіталу та загостренням кризових явищ із оплатою боргів (станом на 1.01.2014 р. зовнішній борг українських банків становив 22,6 млрд дол. США).

В умовах зависоких кредитних ризиків та обмежених можливостей позичальників банки почали переорієнтуватися на кредитування держави. На кінець 2013 р. обсяг облігацій, випущених центральними органами державного управління (ОВДП), що знаходився в портфелі комерційних банків, становив 88,1 млрд грн. проти 16,9 млрд грн станом на 1.01.2009 р., або збільшився у 5,2 рази. Це означає, що потенційні можливості банківської системи не використовуються для фінансування інвестиційної діяльності реального сектору.

Незважаючи на підвищення ролі банків у фінансуванні інвестиційної діяльності, зацікавленість банків у фінансуванні інвестиційних процесів знижується — частка кредитів, виданих на інвестиційні цілі, зменшилася з 19,1 % у 2009 р. до 4,5 % у 2013 р. Тенденція до зменшення частки кредитів в інвестиційній діяльності в загальній сумі кредитів, наданих комерційними банками, що спостерігається в останні роки, свідчить про незацікавленість банківської системи фінансувати заходи структурної перебудови національної економіки, що не відповідає стратегічному завданню її модернізації та переведенню на інноваційний шлях розвитку.

Слід зазначити, що за останні роки різко збільшилася присутність держави в банківській системі країни. Крім державних банків «Ощадбанк» і «Укресімбанк», держава стала власником більш ніж на 90% комерційних банків «Родовід», «Київ», «Надра» і «Укргазбанку», постраждалих в період кризи 2008-2009 років і одержали державну підтримку. Загальна сума кредитних вкладень державних фінансово-кредитних установ станом на 01.01.2014 р становила 130, 148 млрд. грн. або 16,28% від загального обсягу кредитів, наданих банківською системою [9]. Наявність потужної мережі державних фінансово-кредитних установ не стало рушійною силою активізації банківського кредитування інвестиційної діяльності реального сектору економіки. Держава використовує банки не для фінансування програм модернізації структури промисловості України та стимулювання інвестиційної діяльності, а для продажу їм цінних паперів, що випускаються для фінансування дефіциту бюджету. Перетікання коштів у державний сектор економіки та використання їх для обслуговування державних боргів звужує фінансові можливості реалізації структурних зрушень.

Актуальним завданням є оптимізація частки державної власності шляхом обмеження збільшення частки державних банків, яке підриває основи конкуренції на ринку позикових капіталів. Використання ресурсів державних банків тільки відповідно до програм структурної перебудови національної економіки дозволило б збільшити кредитні ресурси для фінансування інноваційних процесів української економіки більш ніж на 100 млрд. грн.

В сучасних умовах істотне значення мають зусилля державної підтримки інвестиційної та інноваційної активності, вживання заходів по створенню стійкої банківської системи, що відповідає інтересам реальної економіки, полегшення доступу підприємств до довгострокових кредитів, спрямованих на фінансування капітальних вкладень.

Посилення ролі фінансової системи як засобу розвитку економіки на інноваційній основі можливе при реалізації однієї з основних моделей побудови національної інноваційної системи:

переважно заснованої на ринкових механізмах координації з елементами державної участі, як в США, Великобританії та інших країни Західної Європи, або з домінуванням централізованого управління інноваційним процесом, який протікає в ринковому

середовищі і культивується і підтримується державою, як в Японії, Південній Кореї, Китаї, Росії.

Друга модель спирається на прямі методи державної підтримки, такі як пряме фінансування інноваційної діяльності підприємств відповідно до цільових державних програм, державні закупівлі або приватно-державне партнерство. Такі методи виглядають найбільш привабливими, оскільки дозволяють швидко інтенсифікувати інноваційну діяльність, особливо в умовах нерозвиненості ринків приватних капіталів.

Враховуючи обмеженість бюджетних ресурсів, прямі методи державної підтримки змушені спиратися на селективний підхід. Селективний підхід означає, що фінансові ресурси (державні субсидії, контракти) або пільги надаються за рішенням чиновника, бюрократичного апарату. Тоді як універсальний (неселективний) підхід припускає, що даються переваги великій групі підприємств автоматично, без участі чиновника. Селективне (виборче) регулювання стає тим більш актуальним, чим більш обмежені ресурси, якими розташовують держава, та чим коротші терміни для отримання результату.

Роботи В.Попова [10] свідчать, що існує критичний рівень інституційної зрілості держави, який уможливує застосування селективних підходів у політиці. Селективні заходи вимагають більшої інформованості і більшою мірою, ніж більшість з універсальних заходів, стимулюють привласнення ренти бюрократами.

Відповідно до індексу сприйняття корупції 2013 р, розрахованим TransparencyInternational, Україна протягом багатьох років залишається в групі підвищеного ризику разом з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральної Африканської Республікою і Папуа - Новою Гвінеєю. Прогноз на поточний рік негативний. Зокрема Україна стрімко втрачає позиції за показниками сприятливості умов для ведення бізнесу в країні і вже втратила 10 пунктів по параметру політичної та фінансової корупції в порівнянні з 2012 [11].

Висока корупція і незрілість інститутів не означає, що держава повинна відмовитися від спроб проведення активної інноваційної політики. Неселективні методи інноваційної політики, працюють як при добре функціонуючих інститутах, так і при погано працюючих державних інститутах.

До неселективних методів можна віднести податкове стимулювання, яке надає великі можливості для урядів по включенню широкого кола компаній, галузей і видів інноваційної діяльності в сферу впливу політики.

Практична реалізація стратегічного курсу на інноваційний розвиток України має базуватися на усвідомленні необхідності органічного поєднання цілеспрямованого впливу держави на розвиток економіки з ринковими механізмами її функціонування.

Необхідні зміни в структурі виробництва можуть відбутися тільки при розширенні масштабів конкуренції, впровадженні інновацій при веденні бізнесу, формуванні як потужного класу малого і середнього підприємництва, так і великих українських компаній

Висновки. Ключовими орієнтирами структурної модернізації економіки України повинні стати: усунення накопичених структурних диспропорцій шляхом стимулювання інвестиційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання; формування дієвих важелів державного регулювання економіки, що спираються на переважно неселективні методи проведення інноваційної політики

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів:

слід приділити особливу увагу вибору та коригуванню пріоритетів інноваційного розвитку, зосередженню національних ресурсів на окремих наукових і виробничих напрямках, що забезпечують реалізацію першочергових завдань структурно-інноваційної стратегії;

використовувати селективні методи прямої державної підтримки в сфері фундаментальної науки та науково-дослідної інфраструктури, де отриманий ефект для суспільства в цілому буде набагато вище, ніж прибутковість приватних інвесторів;

повернути до законодавства непрямі методи державної підтримки у фіскальній і

фінансовій сфері для реалізації інноваційної моделі економіки України

В складних економічних і політичних умовах, коли можливості уряду реалізувати комплекс структурних реформ обмежені, необхідно зосередитися на головних проблемах - тих, що більше стримують реформи і одночасно мають найбільші шанси на реалізацію.

Список використаної літератури

1. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артџомова Т. І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.
2. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
3. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення: монографія / [А.І.Даниленко, В.В.Зимовець, В.І.Сіденко та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А.І.Даниленка ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2012. – 348 с
4. The Global Competitiveness Report 2013-2014 – Geneva: World Economic Forum, 2013. – P. 377 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.
5. Білоус О. Український шлях: системна трансформація і модернізація в глобалізованому світі / О. Білоус // Збірник наукових праць «Дослідження міжнародної економіки». Вип. 2 (71). – 2012. – С. 13.
6. Гасанов С. С. Фінансування структурних зрушень та інноваційної модернізації / С.С. Гасанов, В. О. Сизоненко // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 20–28.
7. Гордієнко В. О. Проблеми структурної перебудови економіки України: монографія. – Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 200 с.
8. Шинкоренко Т. П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкарук // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 77–92.
9. Сайт Національного банку України. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
10. Попов В. Стратегии экономического развития [Текст] / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 336 с.
11. Сайт Transparency International. Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/>
Стаття надійшла до редакції 15.11. 2014.

T. Mosiychuk

STRUCTURAL CHANGES AS THE BASIS OF STRENGTHENING INNOVATION COMPONENT OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY

The paper analyzes the structural deformation of Ukrainian economy that threatens the economic security of the country. This study identified the structural problems that require urgent solutions to modernize the economy and accelerate innovative development. The author analyzes the statistics that shows the dangers of structural degradation of the real sector of Ukraine, which is dominated by the branches and productions with low-technology processing. This branch deformation is related to the continued existence of the structure of investments across many sectors, from the very high proportion of sectors that are engaged in financial intermediary activities and mining operations, and a very low proportion of innovation expenditures on equipment and software in the leading sectors the domestic economy.

Due to the increasing deformation patterns of the real economy, the decline in production, escalating technological weakness, investment and innovation decline in reproducible processes, negative changes have happened in the components of GDP. Structural imbalances appear in excessive consumption and insufficient savings.

Activation of economic restructuring in Ukraine is impossible without expanding financial provisions of companies' investment activity. The author concludes that the presence of

a strong network of state financial institutions did not become the driving force that would activate the bank crediting of real economy's investment activity.

Strengthening of the financial system role as a means of economic development based on innovation is possible under the implementation of one of the major models of national innovation system: mostly based on market mechanisms or the dominance of centralized management of innovation processes.

The author believes that under conditions of high corruption and institutional immaturity the selective approaches to innovation policy will be ineffective in Ukraine. The author substantiates the need for government support of priority areas in innovation by primarily non-selective methods that give advantages to a large group of companies automatically, without the official's actions. The non-selective methods of innovation policy work equally well under the well-functioning institutions, as well as under the poorly performing public institutions. The author reaches conclusions regarding the need to return to an active innovation policy, including the application of fiscal methods.

Key words: *Structural reforms, innovative development, innovation policy, economic security.*

УДК 378.3

М. Ю. Авксентьев

ОГЛЯД СИСТЕМ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ

У статті проаналізовано систему фінансування вищої освіти в Україні, Росії та Білорусії. Розглянуті способи залучення коштів для розвитку освітньої сфери в порівнянні з іншими країнами. Доведено необхідність застосування змішаної системи фінансування освіти.

Ключові слова: держзамовлення підготовки фахівців, державне фінансування вищої освіти; доступна вища освіта; безкоштовне отримання вищої освіти; фінансова підтримка студентів.

Постановка проблеми. Процес планування кількості необхідних працівників є дуже важливим елементом розвитку ринкової економіки, а для його ефективного проведення необхідно вивчати досвід інших держав з метою уникнення проблем і використання позитивних моментів.

Аналіз публікацій з проблеми. При написанні статті використовувалися всі відкриті джерела мережі Internet, що дало змогу більш точно розглянути різні системи освіти в більшості країн, які мають суттєві відмінності, проаналізувати способи фінансування навчальних закладів. Окремі питання цієї проблематики присутні в дослідженнях М. Ю. Білінець, А. О. Касич, Г. А. Лукичов, Є. О. Малік, В. М. Філіпов.

Викладення основного матеріалу. Поняття «Держзамовлення» на підготовку фахівців з вищою або професійною освітою зустрічається винятково в країнах пострадянського простору. Це пов'язане з прийнятою в плановій економіці системою прогнозування й планування потреби у фахівцях певних професій залежно від планових завдань розвитку економіки в цілому.

Однак потреби у фахівцях в умовах ринкової економіки не мають чітких тенденцій і прогнози в цій галузі не характеризуються достатньою надійністю. Незважаючи на це, система «держзамовлення» продовжує функціонувати й визначається відповідними положеннями, рекомендаціями й методиками.

Розглянемо принципи формування держзамовлення на підготовку фахівців на прикладі України, Російської Федерації й республіки Беларусь.

В Україні кількість студентів, що навчаються за рахунок держави визначається на основі «Порядку формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів»[1].

Зазначений порядок визначає механізм державних органів – головних розпорядників бюджетних коштів та Мінекономрозвитку в процесі формування державного замовлення та основні напрями його формування. Державне замовлення формується Мінекономрозвитком за поданням Міністерства освіти й науки та інших державних замовників з урахуванням середньострокового прогнозу споживи у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці та обсягів видатків державного бюджету на зазначені цілі.

Загальна схема формування держзамовлення підготовки фахівців в Україні наведена на рис. 1.

Мінекономрозвитку також інформує щороку Кабінет Міністрів України про хід виконання державного замовлення й у разі потреби готує пропозиції про вжиття додаткових заходів для забезпечення його виконання.

В Російській Федерації держзамовлення на підготовку фахівців формується відповідно до Концепції модернізації російської освіти [2]. У сучасних умовах формування державного замовлення кваліфікованих фахівців розглядається в Росії як важлива складова частина маркетингової інформації, необхідної для розробки заходів щодо регулювання й контролю за змінами ринку освітніх послуг, з стратегічного планування системи підготовки й перепідготовки кадрів, орієнтованої на попит [2].



Рис. 1. Формування держзамовлення підготовки фахівців в Україні
Джерело: складено автором.

Термін прогнозування кадрових потреб соціально-економічного розвитку територій – не менше п'яти-семи років, тому що сформовані на основі його результатів плани прийому до установ освіти визначають структуру випуску відповідних фахівців. Більш тривалі терміни прогнозування неможливі у зв'язку з високою ринковою динамікою. Порядок формування держзамовлення підготовки фахівців в Росії наведено на рис. 2.



Рис. 2. Порядок формування держзамовлення підготовки фахівців в Росії

Джерело: складено автором.

У республіці Беларусь держзамовлення регламентується «Положенням про порядок прогнозування потреб у трудових ресурсах для формування замовлення на підготовку фахівців, робітників, службовців» [3].

Цим положенням встановлюється порядок прогнозування потреб у трудових ресурсах для формування державними органами, замовлення на підготовку фахівців у державних установах вищої освіти за рахунок державних засобів.

У замовленні визначаються прогнозовані державними органами обсяги й структура підготовки кадрів (випуск із установ освіти) за спеціальностями (напрямами спеціальностей, спеціалізаціями), кваліфікаціями (професіями робітників, посадами службовців) для організацій, зацікавлених у підготовці кадрів, в установах освіти за рахунок засобів республіканського й місцевих бюджетів на підставі заявленої організаціями додаткової потреби в трудових ресурсах. Порядок формування держзамовлення підготовки фахівців в республіці Беларусь наведено на рис. 3.



Рис. 3. Порядок формування держзамовлення підготовки фахівців в республіці Беларусь

Джерело: складено автором.

Додаткова потреба в трудових ресурсах визначається як потреба у випускниках установ вищої, середньо-спеціальної, професійно-технічної освіти в рік їхнього випуску для поповнення кадрового складу організацій, необхідного для розвитку виробництва, реалізації інноваційних проектів, включаючи створення нових високотехнологічних виробництв, відшкодування вибуття кадрів.

Узгодження проектів контрольних цифр прийому до установ вищого, середнього спеціального або професійно-технічного утворення здійснюється засновниками щорічно.

Як було відзначено вище, такої системи як «Держзамовлення» в країнах з історично ринковою економікою не існує. Однак не варто думати, що вищу й фахову освіту в таких країнах можливо одержати тільки на платній основі. Навпаки, більшість європейських країн дотримуються концепції доступності освіти, тому вища освіта для своїх громадян, а в деяких випадках і для іноземців, надається безкоштовно або за «символічну» плату. Подібна ситуація можлива завдяки істотній підтримці системи вищої й професійної освіти з боку держави. Державне фінансування дозволяє зробити вищу освіту доступною.

У більшості країн Європи кількість місць для безкоштовного навчання у вищих навчальних закладах визначається виходячи з можливостей ВНЗ та обсягів державного фінансування. Структура прийому на навчання по напрямках підготовки визначається виходячи зі сформованої кон'юнктури на відповідних ринках освітніх послуг.

Згідно з рейтингом асоціації U21 найкращими країнами для отримання вищої освіти є:

1. США;
2. Королівство Швеція;
3. Канада;
4. Фінляндська Республіка;
5. Королівство Данія;
6. Швейцарська Конфедерація;
7. Королівство Норвегія;
8. Австралія;
9. Королівство Нідерландів;
10. Великобританія;
11. Республіка Сінгапур;
12. Австрійська Республіка;
13. Королівство Бельгія;
14. Нова Зеландія;
15. Французька Республіка;
16. Ірландія;
17. ФРН, Гонконг;
18. ПАР;
19. Держава Ізраїль;
20. Японія;
21. Тайвань;
22. Корея;
23. Португальська Республіка;
24. Королівство Іспанія;
25. Україна[4].

Враховуючи зазначене, доцільним є розглянути системи фінансування доступної вищої освіти в деяких країнах з розвинутою системою підготовки висококваліфікованих кадрів.

ВНЗ Великобританії одержують фінансування з різних суспільних і приватних джерел. Найбільше джерело – уряд. Департамент освіти й професійного навчання надає грошові кошти через Ради фінансування вищої освіти Англії й Уельсу (РФВОА й РФВОУ) [5, 6, 7].

Система фінансування вищої освіти Великобританії побудована виходячи з певних критеріїв, що одержали назву «фінансування за формулою». Вона припускає розподіл державних засобів залежно від показників прийому студентів, трудомісткості та капіталоємності їхнього навчання. Основним її механізмом є щорічні блоки-гранти, які становлять 80% коштів, що виділяються урядом і розподіляють через відповідні Ради.

При проведенні фінансової політики уряд підкреслює, що одного збільшення фінансування недостатньо для досягнення фінансової стійкості університетів. Як напрямки успішного рішення даного завдання Департамент освіти пропонує вузам активно формувати власні (позабюджетні) фонди й здійснювати більш тісне співробітництво з бізнесом. Важливим напрямком вважається також розвиток власних університетських компаній і корпорацій, тобто структур з комерціалізації результатів досліджень та університетських знань, насамперед, через оптимізацію схем передачі університетами знань й інновацій у промисловість.

Фінансування освіти в Німеччині з боку держави здійснюється на трьох рівнях: федеральному, регіональному (землі) і місцевому (муніципалітети). Основним джерелом державного фінансування вищої освіти є бюджети земель, у той час як частка федерального бюджету не перевищує 7% (без обліку федеральних асигнувань на загальнонаціональні дослідницькі й інші цільові програми) [5, 7, 8, 9].

У порівнянні з іншими країнами Європи в Німеччині вузи мають обмежені можливості для залучення позабюджетних коштів, оскільки повноцінна плата за навчання не стягується навіть із іноземних студентів (вони приймаються у вузи Німеччини на умовно-безкоштовній основі в межах, виділених для цих цілей квот – від 5 до 15% залежно від спеціальності). Обов'язкова плата за навчання складає від 35 до 900 євро в семестр і поступово знижується. Внаслідок цього додаткові надходження вузам ідуть в основному за рахунок оплати за виконання НДР за договорами з фірмами, підприємствами, дослідницькими фондами й установами, а також оплати за виконання досліджень й інших робіт із замовлень федеральної й регіональної влади.

Виділення бюджетних засобів на наступний рік здійснюється за формулою: "фактично досягнуте плюс обґрунтоване (прийняте) фінансування під нові види витрат". При цьому здійснюється жорстке нормування ВНЗ за всіма конкретними статтями витрат, включаючи визначення чисельності штатів. Бюджети ВНЗ формуються за рахунок основних субсидій, додаткових дослідницьких грантів і доходів від управлінської й комерційної діяльності.

В Ірландії бюджет всіх державних вузів на дві третини формується надходженнями з бюджету, ще третина надходить від студентів, що оплачують своє навчання. Після скасування студентських виплат уряду довелося шукати додаткові засоби для фінансування вузів [5, 9].

В Ірландії відбувся перехід від системи «одноразових виплат» до гнучкого грантового фінансування й самостійного планування вузом свого бюджету. Університети та технологічні інститути створюють власні компанії, що організують виробництво та комерціалізацію продукції на основі результатів досліджень, різних навчальних матеріалів і додаткових освітніх послуг. Можливість безкоштовного навчання поширюється тільки на студентів очного відділення, громадян держав ЄС, що навчаються в державних вузах. Студенти з держав, що не входять у ЄС, повністю оплачують своє навчання.

У цілому взятий Ірландією курс на модернізацію освіти, підвищення рівня самоврядування вузів й їхньої фінансової стійкості збігається з напрямком реформування освіти, сформульованим ОЕСР.

В Італії структура фінансування інститутів вищої освіти складається із коштів федерального бюджету й з безпосереднього бюджету університетів. Сьогодні італійські вузи прагнуть до збільшення доходів за рахунок диверсифікованості недержавних джерел фінансування, використовуючи їх у комплексі із коштами державного бюджету. У якості важливих нових джерел фінансування виступає проектна та дослідницька діяльність. Водночас зворотною стороною росту обсягу недержавного фінансування, у тому числі в науково-дослідному секторі, стає зростаюча залежність від зовнішніх інвесторів і відсутність у ВНЗ упевненості в стійкому розвитку.

Система вищої освіти Канади фінансується з декількох джерел, причому роль федерального уряду не є визначальною. Фінансування вузів складається із коштів федерального бюджету, коштів органів управління провінціями й муніципальних бюджетів, а також коштів самих університетів. У цілому витрати федерального уряду, місцевих органів управління, включаючи витрати державних фондів, складають близька 55% загального доходу університетів, що значно нижче аналогічного показника в країнах Європи й США.

Насамперед, федеральним бюджетом фінансуються цільові програми дослідницької діяльності за допомогою Національного фонду сприяння інноваціям, орієнтованого на стимулювання науково-дослідних розробок університетів. Оплата навчання студентами складає близько 20% доходу університетів; прями інвестиції, продаж товарів і послуг, здача в оренду площ й освітніх фондів – ще 25% [5, 9].

У Нідерландах витрати на освіту постійно збільшуються. Університети одержують фінансування із трьох джерел. Перший потік іде безпосередньо від Міністерства освіти (для ряду вузів – від Міністерства сільського господарства). Друге джерело фінансування

надходить через систему Голландської організації з наукових досліджень. По-третє, надходження від приватних компаній, Європейського Союзу, некомерційних організацій і від студентів як плата за навчання. Також уведена система фінансування університетів, у якій передбачається залежність обсягу державних надходжень від якісних показників діяльності. Сьогодні 37% всіх державних надходжень – це фіксований бюджет вузу, 50% залежить від кількості дипломів, 13% – від кількості набраних першокурсників. На даний момент діє система фінансування, заснована на урядових грантах, переданих ВНЗ. Враховується також число першокурсників, що випускають щорічно, фахівців і присуджуваних ступенів.

Зворотню стороною стрімкого зростання недержавних доходів в університетах вважається залежність ВНЗ від комерційних грантів і грантів різних міжнародних організацій. У випадку їхнього скорочення фінансова стійкість грантоотримувачів може бути підірвана.

В Словенії державні джерела становили 3/4 доходу освітніх установ, інший дохід надходив з недержавних джерел. Більша частина останніх – це плата за навчання, що стягується зі студентів заочного відділення і плата за курси підвищення кваліфікації. Механізм фінансування ґрунтується на формулі, у якій найважливішим показником є число студентів. В державних вузах студенти денних відділень не платять за навчання, у той час як студенти заочного відділення оплачують повну вартість.

В порівнянні з державними вузами в інших країнах, американські державні освітні установи черпають більшу частину засобів із приватних джерел і плати студентів за навчання. Джерела фінансування розподіляються в такий спосіб: плата за навчання – 19%; федеральний бюджет – 22%; бюджет штату – 36%; місцевий бюджет – 4%; приватні гранти, субсидії й контракти – 4%; сторонні джерела фінансування, не пов'язані з основною діяльністю вузів (доходи від капіталовкладень і т.ін.) – 1%; комерційна діяльність і послуги – 11%; інші джерела – 3%. У приватних університетах значно вище частка від плати за навчання й нижче – від федеральної влади й влади штату. В іншому джерела розподіляються подібним образом.

В Японії діють три моделі фінансування вузів: приватне фінансування без залучення державних фондів; державне фінансування без залучення приватних коштів; змішане фінансування [5, 9].

Багато навчальних інститутів були утворені як приватні підприємства, без розрахунку на державну підтримку. Споконвічно це були приватні університети й коледжі в чистому виді. Ці навчальні заклади одержують невеликі асигнування від державної або місцевої влади. Оскільки державні відрахування невеликі, на плечі батьків студентів цих навчальних закладів лягає значний фінансовий тягар. Однак такий спосіб фінансування обраний відповідно до законодавства самими навчальними закладами.

Нечисленні вузи другого типу є повністю державними. Серед них Поліцейська й Морська академії й ряд вузькоспеціалізованих інститутів. Передбачається, що їхні випускники будуть працювати в державному секторі, їм гарантовані робочі місця, і вони вчатся безкоштовно. Приватне фінансування таких вузів повністю заборонено.

До третього типу вузів відносяться більшість японських коледжів й університетів, що одержують як державні асигнування, так і приватну підтримку. Більшість із них – приватні вузи. У приватних вузах навчається 75% студентів. У Японії склалося стійке уява про те, що бюджет приватних ВНЗ не повинен більш ніж на 50% формуватися з державних коштів, оскільки це підірве їхню автономію. Крім того, бюрократія й надлишкове регулювання можуть привести до того, що приватні вузи втратять свою самобутність й ефективність, і, отже, не зможуть досить швидко пристосовуватися до мінливих потреб суспільства. Крім того, вважається, що перевагу варто віддавати не підтримці вузів, а індивідів – студентів.

На цьому тлі цікавим є досвід реформування системи освіти в КНР.

В Китаї основні положення нової економічної політики відносно освіти зводяться до наступного:

- 1) відмова від принципу залишкового бюджетного фінансування;
- 2) багатоканальність (диверсифікованість джерел) фінансування;
- 3) фінансова самостійність навчальних закладів;
- 4) перехід до децентралізованого управління витратами;
- 5) введення податкових пільг для системи освіти;
- 6) введення спеціального податку на освіту;
- 7) створення цільових фондів;
- 8) введення з 1994 р. плати за повну середню й вищу освіту. Частка державного фінансування вищої школи скорочується [4, 5, 9].

Паралельно розширенню квоти студентів, що навчаються за свій рахунок, ВНЗ зробили перехід від безкоштовного державного навчання студентів, прийнятих за державним замовленням, до фактично платного. Частка плати за навчання від його собівартості становить 20-25%, а для студентів, прийнятих понад державне замовлення – 50-80%. Щоб забезпечити продовження навчання тим студентам, родини яких перебувають у скрутному економічному становищі, китайський уряд почав цілий ряд заходів, головні з яких наступні: система заохочувальних стипендій, система надання можливості підробітку одночасно з навчанням, система допомоги в особливо важких ситуаціях, система скорочення або звільнення від плати за навчання, система державного субсидування в допомогу учням.

Відмінності та спільні риси систем фінансування вищої освіти в різних країнах наведено в таблиці 1.

Наведені факти дозволяють зробити висновок про те, що державне фінансування вищих навчальних закладів є необхідною умовою забезпечення доступності вищої освіти. Проте, необхідно спрямовувати державне фінансування таким чином, щоб підтримку отримали ті напрями підготовки, які є найбільш затребуваними в економіці. Цього можна досягнути шляхом реформування системи «держзамовлення». Основним недоліком такої системи є неможливість точного визначення перспективних потреб економіки в кваліфікованих кадрах. Тому виділення державного замовлення за напрямками підготовки не завжди відповідає потребам економіки. Ця різниця збільшується також за рахунок небажання абітурієнтів вступати на непопулярні спеціальності, незважаючи на необхідність підготовки таких кадрів для держави.

Таблиця 1

Порівняння систем фінансування вищої освіти

Країна	Державне фінансування	Недержавне фінансування	Безкоштовне навчання	Фінансова підтримка студентів
Великобританія	Щорічні блоки-гранти близько 80% фінансування за формулою «показники прийому студентів + трудомісткість та капіталоемність їх навчання»	Передача знань, капіталізація результатів наукових досліджень, плата за навчання	Сплата в розмірі 1000 фунтів на рік для громадян, для іноземних студентів від 5000 фунтів зв рік	Стипендії, дозволи на роботу
Німеччина	Фінансування за формулою "фактично досягнуте + обґрунтоване (прийняте) фінансування під нові види витрат"	Гранти на наукові розробки від великих компаній, фондів	Умовно-безкоштовне навчання (символічна оплата 95-900	Стипендії, соціальні виплати, дозволи на роботу,

	За рахунок федерального бюджету – до 7%, інше – з бюджетів земель		євро на рік, постійно знижується). Для іноземних студентів навчання теж умовно-безкоштовне за квотою від 5 до 15%	робочі місця для студентів
Ірландія	Гнучке грантове державне фінансування на базі самостійного планування вузом свого бюджету	Комерційні структури всередині ВНЗ, які забезпечують комерціалізацію наукових розробок. Сплата за навчання	Безкоштовне навчання для громадян ЄС за очною формою. Студенти, які не є громадянами ЄС повністю сплачують навчання	Стипендії, гранти
Італія	Система одноразового фінансування, заснована на принципі цільового планування й використання бюджетних засобів. Складає 75-80% фінансування ВНЗ.	Фінансування проектної і дослідної діяльності.	Сплачується «податок на навчання» від 500 євро на рік. Безоплатне навчання можливо при отриманні стипендії	Стипендії, гранти, позики на навчання
Канада	Фінансування за рахунок коштів федерального та місцевих бюджетів складає близька 55%	Оплата навчання студентами складає близько 20% доходу університетів; прямі інвестиції, продаж товарів і послуг, здача в оренду площ і освітніх фондів - ще 25%	Платне навчання	Стипендії, гранти, знижки на оплату навчання
Нідерланди	Більше 70% - державне фінансування. 37% державних надходжень — це фіксований бюджет вузу, 50% залежить від кількості дипломів, 13% — від кількості набраних першокурсників. Діє система	Надходження від приватних компаній, Європейського Союзу, некомерційних організацій і від студентів як плата	Для громадян ЄС можливе отримання державної студентської допомоги, яка перекриває вартість	Стипендії, гранти, дозвіл на підробітку

	фінансування, заснована на урядових грантах.	за навчання	навчання	
Словенія	Більше 70% - державне фінансування за формулою, у якій ураховується не тільки кількість студентів, але й число випускників; це також залежить від групи, на яку спрямована певна програма навчання (існує шість таких груп).	За рахунок плати за навчання на заочному відділенні та курсах підвищення кваліфікації	В державних ВНЗ очне навчання безкоштовне, але кількість місць обмежена. Заочне навчання повністю платне, але кількість студентів необмежена.	Державні стипендії і гранти, субсидії на житло, харчування.
США	Федеральний бюджет - 22%; бюджет штату - 36%; місцевий бюджет - 4%. У приватних університетах значно вище частка від плати за навчання й нижче - від федеральної влади й влади штату. В іншому джерела розподіляються подібним образом.	Плата за навчання - 19%; приватні гранти, субсидії й контракти - 4%; сторонні джерела фінансування, не пов'язані з основною діяльністю вузів (доходи від капіталовкладень і т.д.) - 1%; комерційна діяльність і послуги - 11%; інші джерела - 3%.	Безплатне навчання відсутнє.	Державні та недержавні стипендії та гранти на навчання.
Японія	Повністю державне фінансування ВНЗ ключових державних напрямів (оборона, поліція і т.і.). Часткове державне фінансування інших державних (до 60% коштів) та приватних (до 15%) ВНЗ.	Сплата за навчання, передача технологій та впровадження наукових розробок.	Безплатне навчання в державних ВНЗ із 100% державним фінансуванням.	Стипендії, гранти
Китай	Фінансування за рахунок центрального та місцевих бюджетів	Введення плати за навчання, цільових програм фінансування ВНЗ	Студенти за держзамовленням сплачують 20-25% від собівартості навчання, ті, що прийняті понад замовлення – 50-80%	Система соціальної підтримки

Джерело: складено автором.

Фінансування вищих навчальних закладів виходячи з їх можливостей до підготовки фахівців та прогнозних показників розвитку є більш перспективним в цьому напрямку. Це обумовлено тим, що попит серед абітурієнтів щодо напрямів підготовки формується тенденціями розвитку ринку праці. Тобто, ті спеціальності, що є найбільш затребуваними в економіці і є найбільш популярними серед абітурієнтів.

Проте, в підготовці кадрів, необхідних з точки зору держави, доцільно звернути додаткову увагу на систему фінансування вищої освіти в Японії, де такі кадри готуються виключно за рахунок держбюджету (аналогічно «держзамовленню»), а всі інші напрями підготовки частково дотуються у відповідності до тенденцій ринку праці та розвитку національної економіки.

Висновки. Необхідним на сучасному етапі є виділення та фінансування з державного бюджету підготовки фахівців необхідних для функціонування національної економіки спеціальностей. Водночас необхідно надати більше самостійності університетам щодо підготовки фахівців за напрямками, найбільш популярними серед абітурієнтів та роботодавців.

Список використаної літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» № 306 від 15 квітня 2013 р.

2. Распоряжение Правительства российской Федерации о Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы № 792-р от 15 мая 2013 г.

3. Постановление совета министров республики Беларусь «О некоторых вопросах формирования заказа на подготовку кадров» N 972 от 19 июля 2011 г.

4. Рейтинг країн, привабливих для отримання вищої освіти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.depo.ua/ru/vlast-i-socium/socialka/top-25-luchshih-stran-dlja-poluchenija-vysshego-obrazovanija.htm>

5. Лукичев Г.А., Филиппов В.М. Системы финансирования высшего образования в зарубежных странах. – М.: РУДН, 2008. – 194 с.

6. Higher education in Great Britain. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.educationuk.org/global/sub/higher-education>

7. Education at a Glance 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oecd.org/edu/eag2013%20\(eng\)--FINAL%2020%20June%202013.pdf](http://www.oecd.org/edu/eag2013%20(eng)--FINAL%2020%20June%202013.pdf)

8. Internationalization of Higher Education. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bmbf.de/pub/internationalization_of_higher_education_2010.pdf

9. The educational system in Germany. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hanse-parlament.org/images/images/pdf/es_germany.pdf

Стаття надійшла до редакції 13.11.2014.

M. Avksientiev

THE SURVEY AND COMPARISON OF SYSTEMS OF UNIVERSITY'S FINANCING

One of the most important issues of modern society, which is on its way to “knowledge economy”, is quality of expert preparation in Universities. In post-Soviet countries such as Ukraine, Russian Federation and Belorussia higher education is still depend much on the state financing, such called “governmental order”. Such situation is damaging educational sphere a lot, thus we are to compare changes that had taken place in 23 years of independence, and state which country succeeded most in diversifying higher education financial sources.

Moreover in order to terminate development gap between countries author adds to the survey data form such countries as GB, Canada, USA, Germany and other. The survey conducts that state financing of higher education is needed social function that allows people to get access to free higher education. Although, government expenditures are to be based on forecast of economy development in order not to fulfill the unreasonable social demand on popular specialties.

To provide the abovementioned affectivity in many countries there are special agencies that calculates forecast need on labor market. Although, as the survey showed, the main advantage of so called "developed countries" is multichannel of financing sources. In Canada, US and others wide network of personal educational grants. In Great Britain block-grants are the main tool of governmental high educational financing.

Thus, as we can see form the survey, while governmental financing still plays important role for the universities of all examined countries the main tendency of the modern educational philosophy is budget multichannel, that is to increase efficiency of social spending's on education.

Key words: *procurement specialists training, public funding of higher education, accessible higher education, free higher education, financial support for students*

УДК 332.14

І. А. Василенко, А. А. Годлевська

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано сутність дефініції «регіон», «сталий розвиток регіону» в умовах соціально орієнтованої економіки, враховуючи сталість системи. Обґрунтовано те, що ознакою територіального розвитку є соціально-економічна орієнтація, тобто оцінка вектора і кількісних параметрів регіональних ситуацій, насамперед по тому, як вони впливають на рівень і якість життя населення. Уточнено склад функцій регіону як соціально-економічної системи. Запропоновано поняття «регіон» та дано комплексне визначення поняття «сталий розвиток». Визначено специфіку стійкості регіональної соціально-економічної системи, яка залежить не тільки від зовнішніх чинників, а й внутрішніх, що характеризують економічні, соціальні та екологічні аспекти регіонального розвитку.

Ключові слова: *регіон, сталий розвиток, соціально-економічний розвиток, функції регіону.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток України, його стан та тенденції, оцінка спроможності регіонів не можливий без урахування необхідності сталого розвитку країни. В цьому питанні надзвичайно важливий саме регіональний рівень, на якому вирішуються питання відтворення продуктивних сил, реалізуються проекти соціально-економічного розвитку, задовольняються ключові соціальні потреби населення, а показники розвитку регіональної економіки є критерієм визначення рівня економічного розвитку держави в цілому. Тому обґрунтування поняття сталий розвиток регіону, визначення напрямів сталого та соціально-економічного розвитку регіону, а також виявлення їх функціональних особливостей визначають актуальність питання.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Питаннями соціально направленою розвитку регіону в умовах сталої орієнтації займалися такі вчені, як А.Гальчинський, Ю.Гладкий, В.Геиц, А.Єпіфанов, Д.Стеченко, А.Чистобаев та ін., однак питання залишається не вирішеним.

З метою вирішення наукової проблеми, пов'язаної з пошуком механізму та інструментів розвитку регіонів в умовах соціально орієнтованої економіки, враховуючи сталість системи, характерною і відмінною рисою якої є розвиток людини, науковий і практичний інтерес представляє уточнення сутності поняття «регіон», «сталий розвиток регіону» в умовах інноваційної економіки.

Термін «регіон» з'явився в українській мові порівняно недавно. Він пов'язаний, насамперед, з новим напрямком в економічній науці - регіональною економікою, визначення якої дав академік Н.Н. Некрасов в 1975 р. Згідно з його трактуванні «під регіоном розуміється велика територія країни з більш-менш однорідними природними умовами і характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з відповідною сформованою і перспективною матеріально-технічною базою, виробничою і соціальною інфраструктурою. Основний критерій виділення регіону – спільність національних завдань – заснований на сукупності природних ресурсів, історично сформованій структурі господарської діяльності або планової структури економічного розвитку». [1, с. 22]

Регіон

цілісне природно-територіальне або природно-соціальне об'єктивне утворення, у межах якого відбувається взаємодія і взаєморозвиток усіх природних та соціально-економічних об'єктів і процесів, ареал якого визначається відповідно до певних цілей – економічних, природних, демографічних тощо [2]

територіальне утворення, яке сформовано у законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, та наділене політичним самоврядуванням [3]

нечітко зафіксоване просторове утворення, що охоплює певні реалії, які є надзвичайно різноманітними за масштабом і змістом [4]

цілісна ділянка території, яка відрізняється деякою однорідністю у своїй основі, але невідзначається чіткими кордонами [5]

територію, що відрізняється від інших територій за сукупністю елементів, які її наповнюють, та відзначається єдністю, взаємопов'язаністю складових елементів, цілісністю, яка є об'єктивною умовою закономірним результатом розвитку даної території [6]

Рис.1. Сутність поняття «регіон»

На рис. 1 представлені формулювання поняття «регіон», які можна зустріти в сучасній економічній літературі.

На нашу думку, при характеристиці поняття «регіон» необхідно враховувати три обставини. Перше: регіон – це, насамперед, територіальне явище, і тому територіальна ознака повинна бути відображена в ньому як базова. Друге: регіон – це частина цілісної соціальної та адміністративної системи, а тому він повинен володіти їх основними рисами, хоча і не зводиться до них. Третє – регіон повинен мати замкнутий відтворювальний цикл і певну економічну специфіку та форми її прояву.

В економічній теорії існують два підходи до поняття «регіон»: регіон як суто

економічна система і регіон як соціально-економічна система.

Суто економічний підхід припускає розвиток в регіоні галузей виробництва з метою отримання економічного ефекту в масштабах усього національного господарства країни, причому без урахування рівня розвитку в самому регіоні соціальної сфери та безпеки виробництва. Основне завдання регіонального комплексу полягала у розвитку таких виробництв, які за даних умов (природний та трудовий потенціал регіону, його географічне положення, транспортні можливості) дають найбільший економічний ефект в масштабах усього національного господарства.

Соціально-економічний підхід до регіону найбільш очевидний і досі найменш врахований. Ознака територіального розвитку – соціально-економічна орієнтація, тобто оцінка вектора і кількісних параметрів регіональних ситуацій, насамперед по тому, як вони впливають на рівень і якість життя населення. Про це красномовно свідчать сучасні риси багатьох регіонів, а саме: високий промисловий потенціал поєднується з низькими показниками рівня життя населення і нерозвиненістю соціальної сфери. І, як результат, в ряді регіонів мають місце несприятливі демографічні показники, високий рівень забруднення навколишнього середовища, слабке матеріально-технічне та кадрове забезпечення соціальної інфраструктури, зростання міграції кваліфікованих кадрів в інші регіони [7, с.89]. Ця несприятлива соціально-економічна ситуація посилюється причинами, характерними для країни в цілому і властивими трансформаційному періоду: порушення цілісності господарського механізму та економічного простору; спад виробництва; загострення соціально-демографічних проблем і відсутність державних і регіональних програм з питань соціального захисту населення; зниження схильності до інвестування і заощадження. У цьому зв'язку виникає необхідність посилення уваги саме до цього соціально-економічного підходу до регіону, який стає все більш значущим в умовах становлення ринкової організації господарства.

Незважаючи на велику кількість робіт, все ще не розроблена не тільки методологія і теоретична база, а й принципові позиції для реалізації соціально-економічного та кластерного підходів до регіонального управління. На наш погляд, для цього необхідно вирішити наступну задачу – обґрунтувати принципи та механізми забезпечення відповідності рівня і якості життя населення регіону його рівнем і темпами соціально-економічного розвитку. В умовах соціально орієнтованої економіки основними критеріями мають стати валовий регіональний продукт (ВРП) в розрахунку на душу населення, який виступає в якості узагальнюючого індикатора якості життя населення, і рівень розвитку людського капіталу в регіоні, що характеризує здатність регіону до розвитку. Дані таблиці 1 характеризують соціально-економічний розвиток регіонів України.

Факторами, що впливають на розвиток регіонів, є:

- особливості історичного відрізка часу, політичної, економічної та соціальної ситуації в країні;
- специфіка конкретного регіону, яка характеризується унікальним природним, виробничим, трудовим і фінансовим потенціалом території, а також географічним положенням;
- функціональна роль регіону [9].

Розкриття сутності поняття «регіон» та розгляд його як предмет наукового дослідження передбачає огляд тих функцій, які об'єктивно притаманні цьому адміністративно-територіальному утворенню. Без виявлення останніх неможливо зрозуміти роль і значення регіону в соціально-економічному розвитку країни. Можна виділити наступні функції регіону:

- попиту і пропозиції;
- регіональної активності;
- спеціалізації;

- регіонального управління;
- господарювання;
- демографічну;
- екологічну;
- соціально-побутову.

Регіональна функція пропозиції виражає залежність обсягу товарів і послуг від числа підприємств в регіоні, їх виробничої потужності і фінансової стратегії. Регіональна функція попиту характеризує залежність платоспроможності всіх суб'єктів регіонального ринку (домогосподарства, підприємства, державні та муніципальні інститути) від рівня їх доходів і цін. Вищенаведені функції пов'язані з регіоном як цілісною господарською системою, локалізованою адміністративно-територіальними кордонами і регіональним ринком.

Таблиця 1.

**Характеристика соціально-економічного розвитку регіонів України
(станом на 2012 рік)*.**

Регіони України	ВРП на душу нас., грн. на рік	Рейтинг	Рівень доходу на душу населення, грн. в місяць	Рейтинг	Рівень безробіття населення, %	Рейтинг
Україна	32002	-	25206,4		7,5	
Автономна Республіка Крим	22675	-	20751,0		5,8	
регіони						
Вінницька	20253	18	21734,9	15	8,8	16
Волинська	19249	21	18806,9	23	8,1	12
Дніпропетровська	44650	2	28771,6	3	6,6	6
Донецька	38907	4	29336,6	2	8,0	11
Житомирська	19551	20	21288,0	17	9,7	18
Закарпатська	17088	24	17191,4	26	8,7	15
Запорізька	30656	6	27107,6	4	7,0	8
Івано-Франківська	23379	14	20148,4	20	7,9	10
Київська	40483	3	26541,7	5	6,3	4
Кіровоградська	22082	16	20553,7	19	8,4	13
Луганська	25950	9	24024,1	8	6,4	5
Львівська	24387	13	21992,3	14	7,5	9
Миколаївська	24838	11	22878,0	10	7,9	10
Одеська	27070	8	22224,4	13	5,8	2
Полтавська	38424	5	24027,2	7	8,6	14
Рівненська	18860	22	19859,8	22	9,8	19
Сумська	21722	17	22582,3	12	8,6	14
Тернопільська	16644	25	18560,6	24	9,8	19
Харківська	29972	7	24870,0	6	6,8	7
Херсонська	17910	23	19939,9	21	8,7	15
Хмельницька	19920	19	21590,6	16	8,6	14
Черкаська	24558	12	20717,9	18	9,0	17
Чернівецька	14529	26	18107,5	25	8,0	11
Чернігівська	22096	15	22769,6	11	9,8	19
м.Київ	97429	1	52708,9	1	5,5	1
м. Севастопіль	25872	10	23186,0	9	5,9	3

*Складено за даними [8]

Щодо нової функції регіону виступає її регіональна активність, яка є похідною від трудової активності населення, його мотивації та орієнтування. Дана функція виражає залежність трудової активності населення від його «соціального характеру» і здатності регіону функціонувати як самозбережна система. У цій якості дана функція приймає вид доцільної діяльності, по перетворенню простору та умов господарської діяльності в регіоні.

Важливою функцією регіону є його спеціалізація, яка виступає у формі як внутрішньої, так і зовнішньої функції. У першому випадку внутрішня функція виражається в пріоритетному розвитку будь-якої однієї або декількох галузей, що мають домінуюче значення в регіональному господарському комплексі. Зовнішня функція спеціалізації регіону визначається тим об'ємом і структурою виробництва товарів і послуг, які йдуть не тільки на задоволення внутрішньорегіональних потреб, а й на їх реалізацію в інших регіонах країни і на зовнішніх ринках.

Однією з найбільш важливих загальних функцій регіону є функція регіонального управління, головним завданням якої є відтворення соціально-економічної регіональної системи. Регіон як система (з теорії соціальних систем Т. Парсонса) має в цьому сенсі чотири функції: адаптивну, цілесюажну, інтегративну й функцію регулювання прихованих напрямків розвитку системи.

До приватних слід віднести господарську функцію регіону, яка своїм впливом повинна забезпечити досягнення стійкого економічного зростання, ефективне використання виробничого і наукового потенціалу, створення в регіоні необхідної ринкової кон'юнктури і конкуренції, а також його інвестиційної привабливості.

Демографічна функція регіону включає забезпечення повної зайнятості населення, активізацію соціальних факторів, що впливають на природний приріст, відтворення населення і формування трудового потенціалу регіону.

В екологічну функцію регіону входить вирішення проблем, пов'язаних з утилізацією відходів, зниженням матеріаломісткості виробництва, очищенням стічних вод і т.д. Метою даної функції є узгодження природних відтворювальних циклів біосфери та господарських циклів регіонального відтворення. Значення вдосконалення якості навколишнього середовища обумовлено ще й тим, що від нього залежить як якість життя, так і якість населення, в першу чергу, здоров'я жителів.

До соціально-побутової функції регіону можна віднести житлове будівництво.

Слід визнати, що розглянуті функції розкривають сутність регіону достатньо. Разом з тим, серед них відсутні, ті, які відображають специфіку існуючого історичного періоду і сучасні теорії пізнання дійсності. Головною характеристикою сучасного історичного періоду є розвиток інформаційного суспільства, основу якого складають об'єктивні закони розвитку економіки, заснованої на інноваціях і на знаннях. Серед сучасних теорій пізнання дійсності слід виділити трудову теорію споживчої вартості, теорію розвитку людського капіталу як основи формування нематеріального капіталу, джерелом якого є інтелектуальна діяльність. Трудова теорія споживчої вартості пояснює природу розвитку сучасних соціально-економічних систем, в тому числі регіональних, заснованих на домінуванні інтелектуальної трудовою діяльністю в порівнянні з фізичною працею. Теорія розвитку людського капіталу пояснює природу і джерело активізації інтелектуальної праці.

У зв'язку з даними положеннями слід уточнити склад функцій регіону як соціально – економічної системи, що розвивається за інноваційним сценарієм розвитку за рахунок активізації використання його нематеріального капіталу в умовах ринкової моделі господарювання:

- попиту і пропозиції,
- освіти та розвитку кластерів,
- регіонального управління,
- інвестиційної привабливості,

- реалізації інноваційного потенціалу,
- демографічну,
- духовну,
- екологічну,
- соціально-побутову.

Функція освіти та розвитку кластерів полягає у відтворенні матеріальних умов життєдіяльності на території конкретного регіону. Функція інвестиційної привабливості спрямована на поліпшення даних умов, а також створення нових технологій, товарів і послуг, що відповідають зростаючим потребам жителів регіону. Регіональна функція реалізації інноваційного потенціалу полягає в тому, щоб забезпечувати необхідні умови та інфраструктуру для розвитку людського потенціалу. Духовна функція регіональної системи необхідна для морального, етичного і культурного розвитку жителів регіону. Соціально-побутову функцію регіональної економіки слід розширити необхідністю розвитку також сфери побутових послуг.

Виходячи з виявлених функцій регіональної соціально-економічної системи, що відображають її значення, та враховуючи специфіку історичного періоду і досягнення в розвитку теорій пізнання дійсності, слід дати таке визначення поняття «регіон» - це територіальне утворення, що має чітко окреслені адміністративні кордони, яке володіє унікальними властивостями, умовами та матеріальною базою, в межах яких відтворюються соціально-економічні відносини, спрямовані на підвищення якості життя населення за рахунок формування та раціонального використання нематеріального капіталу, зумовлені місцем регіону в національній економіці.

Виконання регіоном свого призначення визначається обов'язковою реалізацією всіх функцій в їх взаємозв'язку і взаємозумовленості. Ступінь ефективності розвитку регіону залежить від ряду факторів, основними з яких є:

- 1) стратегічна орієнтація регіону;
- 2) рівень розвитку кластерів в регіоні;
- 3) ступінь забезпеченості трудовими ресурсами та рівень їх кваліфікації;
- 4) унікальні властивості регіону, що мають цінність в масштабах країни і за загальносвітовими мірками (наприклад, запаси вугілля в Донецькій та Луганській області, запаси бурштину в Рівненській області, рекреаційні ресурси АР Крим, Івано-Франківської та ін. областей, історико-музейні елементи «Золотої підкови Черкащини», інтелектуальні ресурси Києва, Львова і т.п.);
- 5) ступінь забезпеченості регіону матеріальними і фінансовими ресурсами;
- 6) соціальна стабільність в регіоні;
- 7) геополітичне становище регіону;
- 8) національні та етнографічні особливості.

Стратегічна орієнтація розвитку, заснована на інноваційному сценарії, є актуальною для всіх російських регіонів, але вони різною мірою до неї готові.

Перераховані фактори не тільки визначають ефективність виконання функцій системою регіонального управління, а й забезпечують нормальне відтворення регіону.

Останнім часом з'явилося багато досліджень, присвячених стійкості розвитку соціально-економічних систем. На рис. 2 представлені сучасні підходи до сталого розвитку регіональної соціально- економічної системи.

Економічний простір України характеризується високою внутрішньою неоднорідністю. Це стосується не тільки різноманітності природно-ресурсного потенціалу, а й досягнутого рівня економічного і соціального розвитку окремих регіонів. В останні роки особливо серйозною проблемою стає збільшення кількості економічно проблемних, дотаційних регіонів, для яких необхідна фінансова підтримка.

Проблема стійкості регіонів поставлена на тлі таких процесів, як глобалізація, диверсифікація та ін. В даний час виділяються, щонайменше, три підходи до виявлення сутності сталого розвитку регіональних систем. У першому випадку мова йде про

інтегральну стійкість територіальних систем, з точки зору збалансованості їх підсистем, стабільності динаміки показників, позитивності структурних змін. Другий підхід пов'язаний з стійким розвитком в регіональному контексті, з точки зору безпеки. І в третьому випадку в якості ведучого критерію сталого розвитку виступає рівень досягнення екологічної безпеки.

Індикаторами сталого розвитку називають критерії та показники, за допомогою яких оцінюється рівень розвитку того чи іншого географічного регіону (міста, країни, регіону, континенту, усього світового співтовариства), прогнозується його майбутній стан (економічний, політичний, екологічний, демографічний і т.д.), робляться висновки про стійкість цього стану. Індикатори служать базою для планування діяльності в напрямку сталого розвитку, розробки політики в цій галузі.

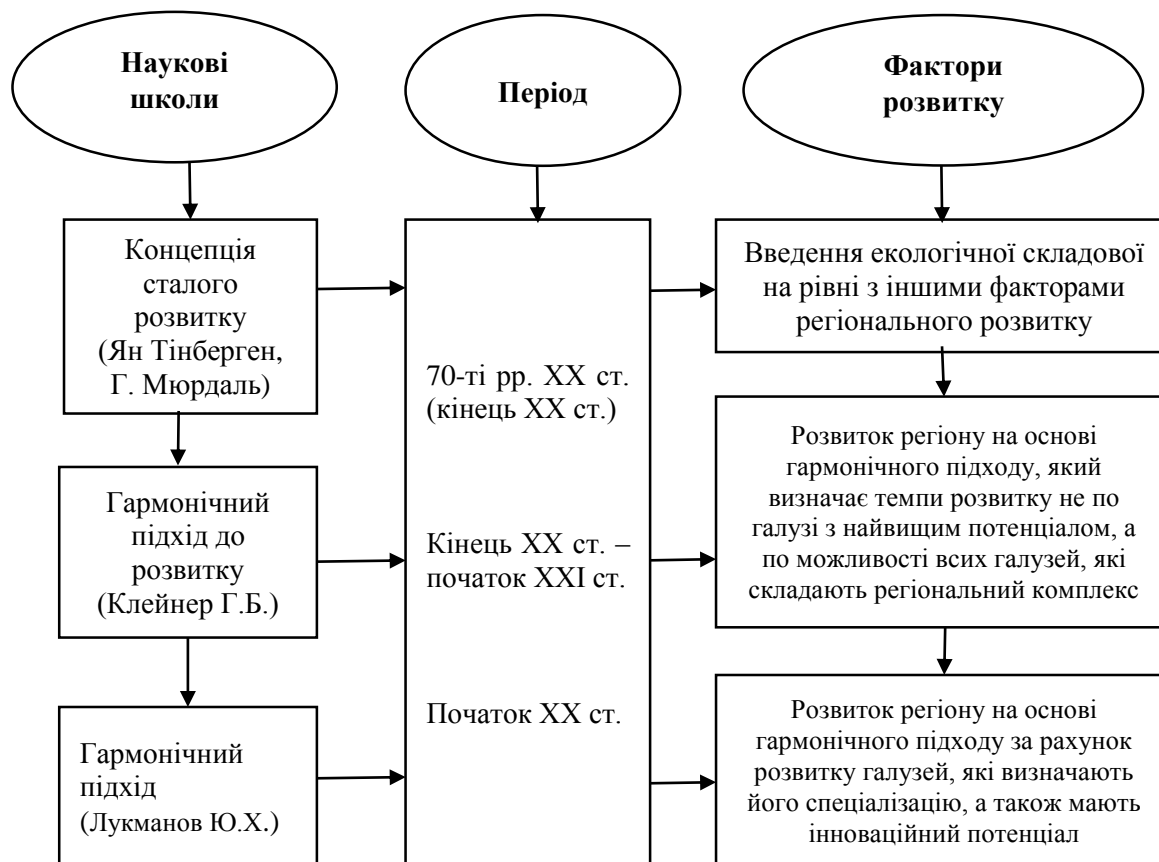


Рис. 2. Підходи до теорії сталого розвитку регіонів

Таким чином, можна зробити висновок, що підходи до визначення сталого розвитку відрізняються різноманітністю точок зору, іноді прямо протилежних. Характерна навіть якась суперечливість категорії «сталий розвиток». Однак слід зазначити, що сталий розвиток – фундаментальний термін, що відноситься до єдності глобальної екології, соціальної та економічної сфер і позначає обґрунтований розвиток, який потрібно підтримувати.

Виходячи з цього і не забуваючи про те, що «сталий розвиток» - це новий принцип організації життєдіяльності, що відноситься до глобальних процесів у світі, можна запропонувати наступне визначення: сталий розвиток регіону – це цілеспрямований процес стабільного розвитку регіонального співтовариства, що забезпечує економічно та екологічно обґрунтоване, соціально орієнтоване, розширене відтворення, підвищення рівня та поліпшення якості життя населення території на основі довгострокових стратегій. Представлене визначення сталого розвитку регіону включає базисні складові: соціальну, економічну, екологічну, інституціональну і відповідає наступним основним вимогам: обумовлює певні критерії і показники сталого розвитку по кожній з складових розвитку і території в цілому і несе сутнісні характеристики, що

сприяють розробці організаційно-економічних заходів сталого розвитку регіону.

Труднощі, що виникли у зв'язку зі світовою кризою, спричинили за собою коригування державної регіональної політики, в частині зсуву акцентів з забезпечення пропорційного розвитку регіонів на переважне фінансування стійких, інноваційно активних територій, здатних стати локомотивами зростання і виведення економіки всієї країни з кризи, з урахуванням того, що є життєво важливим для кожного регіону. Основні напрями сталого соціально-економічного розвитку регіону відображені на рис. 3.



Рис. 3. Напрями сталого соціально-економічного розвитку регіону

Отже, специфіка стійкості регіональної соціально-економічної системи полягає в тому, що вона залежить не тільки від зовнішніх чинників, а й внутрішніх, що характеризують економічні, соціальні та екологічні аспекти регіонального розвитку, впливаючи на які можна управляти стійкістю соціально- економічного розвитку регіонів. Сформована в даний час ситуація в дослідженні проблеми сталого розвитку регіонів характеризується наявністю цілого ряду різноаспектних підходів до вибору критеріїв стійкості – від пріоритету екологічної складової, відбору факторів рівноваги економічної системи регіону, виявлення відцентрових і доцентрових векторів територіальної організації та інших до визнання особливої важливості відтворювального підходу, забезпечує реалізацію принципу системності у вивченні шляхів вирішення даного питання.

Спільним для всіх цих підходів є те, що до числа основних принципів формування і реалізації стратегії сталого розвитку регіону відносяться: упор на найбільш важливі проблеми в соціально-економічній сфері, адекватність організаційно-виробничих і забезпечувальних структур здійснюваним на території регіону бізнес-процесам (у тому числі інноваційної спрямованості), активізація інвестиційної діяльності, інтеграція регіону як в національний, так і світовий економічний простір, досягнення збалансованості розвитку системоутворюючих елементів регіонального господарства.

Список використаної літератури

1. Некрасов НН Регіональна економіка. - М.: Економіка, 1975. - С. 22-23.
2. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.
3. Декларація щодо регіоналізму в Європі / Асамблея Європейських Регіонів, 1996. – 12 с.
4. Lacoste Y. Dictionnaire de géopolitique / Y. Lacoste. – Paris: Flammarion. – 1995.,

с. 112

5. Джеймс П. Все возможные миры. История географических идей / П. Джеймс, Дж. Мартин. – М. : Прогресс, 1988. – 672 с.

6. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.

7. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова [та ін.]. – К.: Ін-т економіки та прогнозув, 2011. – 696 с.

8. Державна служба статистики <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Даніленко А.І. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : монографія А.І. Даніленко, В.В. Зімовец, В.І. Сіденко [та ін.]. – К.: Ін-т економіки та прогнозув. 2012. – 348 с.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2014.

I. A. Vasylenko, A. A. Godlevska

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION SOCIALLY ORIENTED ECONOMY

The essence of the definitions of "region", "sustainable development of the region" in a socially oriented economy, taking into account the sustainability of the system. Presented defining "region," which can be found in modern economic literature. Determined that the socio-economic approach to the region's most obvious and yet least considered. Proved that the sign of territorial development is a socio-economic orientation, its score vector and quantitative parameters of regional situations, especially on how they affect the level and quality of life. Composition of functions specified region as a socio-economic system that develops in an innovative scenario by enhancing the use of its intangible capital in a market economy model. Investigated and the functions that are objectively inherent regional administrative-territorial entity. Without revealing the past is impossible to understand the role and importance of the region in socio-economic development. Highlight the new feature of the region, which is the regional activity. It is derived from the labor participation rate, motivation and orientation. The concept of "region" as a territorial entity that has a clearly defined administrative boundaries, which has unique properties, conditions and material resources within which reproduced the social and economic relations aimed at improving the quality of life due to the formation and management of intangible capital due to the location of the region in the national economy. Defined new approaches to sustainable development of regional socio-economic system. On the basis of the information offered comprehensive definition of "sustainable development" as a purposeful process of sustainable development of regional community, providing economically and environmentally sound, socially oriented, expanded reproduction, enhance and improve the quality of life of the territory on the basis of long-term strategies. The present definition of sustainable development in the region include basic components: social, economic, environmental, institutional and meet the following basic requirements: causes certain criteria and indicators of sustainable development for each of the components of the development and the area in general and bears the essential characteristics of contributing to the development of organizational and economic measures sustainable development of the region. It was determined that the specific stability of regional socio-economic system is that it depends not only on external factors, but also internal, describing the economic, social and environmental aspects of regional development, affecting the stability of which can be controlled socio-economic development of regions. In a further study of the principles and possible mechanisms ensure that the level and quality of life in the region of its level and pace of socio-economic development for the implementation of socio-economic and cluster approaches to regional governance.

Key words: region, sustainable development, social and economic development, function area.

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА
ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

УДК 339.5

М. Г. Никитина, М. М. Кузнецов

**РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В РАМКАХ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ТРАНСПАРЕНТНОСТИ**

В статье рассматриваются современные условия обеспечения эффективных внешнеэкономических отношений в рамках участия стран в ВТО, где особое место отводится принципу транспарентности. Обеспечение соблюдения этого принципа строится на выполнении странами-членами ВТО предусмотренного механизма обзора торговой политики, соблюдение режима нотификации. Имплементация принципов открытости и предсказуемости в национальную торговую политику призвана способствовать усилению интеграции государства в мировую экономику.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, транспарентность, нотификация, страны-члены ВТО.

Актуальность темы. Повышение роли международной торговли в мировой экономике и выбор ее субъектами оптимальной внешнеэкономической политики обусловлены объективным процессом глобализации. Глобализация мировой экономики ведет к постоянному росту взаимосвязей и взаимозависимостей экономической политики, проводимой отдельными странами, включая взаимодействие между такими ее аспектами, как вопросы структуры, макроэкономики, торговли, финансов и развития. Достижение гармонии между указанными аспектами экономической политики осуществляется главным образом правительствами на национальном уровне; однако их международная согласованность является важным и ценным элементом повышения эффективности такой политики. Интенсивность этого процесса зависит от уровня развития всех участвующих национальных экономик, а также от степени интегрированности их в мировую экономику как через виды внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, так и через участие в международных организациях, где особое место занимает Всемирная торговая организация (ВТО).

Несмотря на значительное число работ по теории и практике взаимодействия различных государств в системе ВТО, ряд аспектов актуализируется современными условиями и динамикой развития внешнеэкономических связей.

Целью статьи является выявление перспектив и возможностей развития современной внешнеэкономической политики государств в условиях применения ими принципов ВТО.

Основные результаты. Основными целями Всемирной торговой организации являются либерализация международной торговли, упразднение таможенных пошлин и импортных квот. ВТО занимается оказанием помощи в упорядочении процесса торговли, урегулированием торговых споров между правительствами, организацией торговых переговоров.

В основе ее деятельности лежат соглашения, подписанные всеми государствами-участниками. Соглашения представляют собой основные правовые нормы политики международной коммерции и торговли и предусматривают ряд специфических юридических обязательств, регулирующих внешнеэкономическую политику государств.

Совершенство всех принципов и консенсуальный процесс принятия решений страна может использовать для развития цивилизованных рыночных отношений. В их основе лежит один из ключевых принципов - транспарентность или прозрачность.

Прозрачность - один из фундаментальных принципов ВТО и необходимое условие выполнения многосторонних обязательств.

Одной из проблем, которая мешает развивающимся странам и странам с неустойчивой экономикой реализовать свой экспортный потенциал, является неопределенная (непрозрачная) позиция государства во внешнеэкономической политике. Исходя из практики, прежде чем инвестировать в совместные предприятия, иностранные инвесторы интересуются правилами игры в стране на ближайшее будущее.

Не смотря на это, сам термин «прозрачность» (гласность, открытость, транспарентность) не встречается ни в каких положениях Соглашений, заключенных в рамках ВТО. Истоки этого принципа лежат в статье X Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле 1994 года («ГАТТ 1994») о публикации и применении торговых правил.

Статья X состоит из трех частей [1]:

▪ X:1 закрепляет требования о том, что «Законы, правила, судебные решения и административные распоряжения общего характера, применяемые любой Договаривающейся Стороной ... должны быстро публиковаться таким образом, чтобы дать возможность правительствам и коммерсантам ознакомиться с ними».

Кроме того, X:1 говорит о том, что «существующие соглашения между Договаривающимися Сторонами и Правительством или Правительственной Организацией любой другой Договаривающейся Стороны, затрагивающие международную торговую политику, должны также публиковаться».

▪ X:2 содержит следующие положения: «Никакая мера общего применения, принимаемая Договаривающейся Стороной и устанавливающая повышение ставки импортной пошлины или других импортных сборов, платежей при импорте в порядке установленной и единообразной практики, или вводящее новое или более обременительное требование, ограничение или запрещение на импорт или на перевод платежей за него, не должна вступать в силу до тех пор, пока эта мера не будет официально опубликована».

▪ X:3 содержит требования следующего характера – (а) «Каждая Договаривающаяся Сторона должна применять единообразным, беспристрастным и разумным образом все законы, правила, судебные решения и распоряжения», и (б) «Каждая Договаривающаяся Сторона должна иметь или учредить, возможно скорей, судебные, арбитражные или административные трибуналы или процедуры для целей, в частности, быстрого пересмотра и исправления административных процедур, касающихся таможенных вопросов. Такие трибуналы или процедуры разбирательства должны быть независимыми от органов, на которые возложено реализация этих мер, и их решения должны выполняться такими органами, и последние должны руководствоваться этими решениями в своей практике, если только не поступит апелляция жалоба в суд или трибунал вышестоящей судебной инстанции в течение периода, установленного для подачи жалобы импортерами».

Одной из основных целей ВТО, в целом, является создание ясного, стабильного и предсказуемого торгового пространства, что невозможно без налаженного механизма обзора торговой политики, проводимой странами-членами ВТО.

Соглашением предусмотрены два способа обзора торговой политики:

▪ страны-члены обязаны информировать ВТО и других стран-членов обо всех изменениях их торговой политики, торгового законодательства, представлять торговую статистику;

▪ орган по обзору торговой политики проводит обзор стран-членов. Частота проведения подобных обзоров зависит от доли страны в мировой торговле. Например,

такие страны как ЕС, США, Япония и Канада проверяются примерно один раз в два года. Другие страны (их 16) – каждые 4 года, остальные – каждые 6 лет, наименее развитые страны (страны, чей ВВП на душу населения менее 1000 долл. США) могут проверяться реже.

Цели проведения обзоров:

- увеличение транспарентности торговой политики стран-членов ВТО посредством регулярного мониторинга;
- возможность проведения многосторонней оценки влияния политики стран-участниц на международную торговлю.

На практике обзоры торговой политики позволяют, с одной стороны, понять какую торговую политику проводит страна-член ВТО, с другой стороны, это возможность для самой страны-члена увидеть, как его действия соотносятся с системой в целом.

Эффективное участие в мировой торговой системе способны обеспечить себе страны с неустойчивой экономикой на основе активного использования принципа прозрачности в процессе развития национальной внешнеторговой политики.

Исходя из этого, принцип транспарентности – это принцип, предусматривающий обеспечение свободного доступа ко всей информации, законам, административным положениям и распоряжениям, касающимся вопросов, относящихся к компетенции многосторонней системы регулирования торгово-экономических отношений (например, торгово-политический режим и его обзор, торговля услугами, практика правительственных закупок, процедура рассмотрения споров) [2].

Данная процедура находится в основе достижения всех остальных принципов ВТО.

Таким образом, при достижении транспарентности, члены ВТО обязаны публиковать нормативные акты, регулирующие сферу внешней торговли, создавать и поддерживать институты для анализа решений, затрагивающих внешнюю торговлю, отвечать на запросы других стран-членов о предоставлении информации, уведомлять ВТО об изменениях во внешнеторговой политике. Обмен информацией позволяет эффективно улаживать потенциальные конфликты, снижает неопределенность и повышает предсказуемость внешнеторговой политики, что должно послужить стимулом для торговли и инвестиций, способствуя перераспределению ресурсов в сторону экспортного производства [3].

Открытость и прозрачность нормотворческих регуляторных процессов страны для всех заинтересованных сторон улучшает эффективность регулирования и уменьшает вероятность того, что неэффективные или дискриминационные положения приведут к возникновению технических барьеров в торговле. Когда все заинтересованные стороны могут сделать вклад в процесс регулирования торговли через официальные и неформальные консультации, их участие может улучшить качественную сторону и повысить эффективность технических регламентов. Широкое участие сторон позволяет регулирующим органам пользоваться знаниями широкого круга специалистов в данной сфере, которые могут помочь улучшить эффективность нормативного регулирования внешней торговли, тем самым создать менее суровые правила и достичь поставленных целей более эффективными способами. Кроме того, привлечение иностранных специалистов может содействовать распространению международного опыта и обеспечивать раннее предупреждение торговых споров, которые могут возникнуть в результате внешнеторгового регулирования.

В конечном итоге, широкое участие стран в нормотворческих процессах может даже усилить приведение в исполнение принятых норм и правил за счет увеличения их легитимности в глазах общественности [4].

В случае когда прозрачность рассматривается на национальном уровне, важно, чтобы правительственные учреждения, министерства, ведомства и другие органы, осуществляющие государственный контроль, как можно чаще консультировались друг с другом для уменьшения чрезмерности регулирования, количества конфликтующих норм или дублирование функций. В этом контексте интересным является пример США, где

органы консультируются между собой не только внутри страны, а также имеют много представителей за границей, с которыми у них происходит постоянный обмен интересующей информацией.

Однако в развивающихся странах, процесс эффективного и прозрачного сотрудничества между государственными органами практически не реализуется, что часто приводит к дублированию функций. Также важно, чтобы центральное правительство, в обязательном порядке, координировало свою регуляторную деятельность с местными органами власти.

В этом контексте интерес представляет на опыт регулирования в ЕС, где Европейская Комиссия отвечает за общую координацию и контроль для обеспечения одинакового применения стандартов и требований в пределах внутреннего рынка ЕС. Ради эффективного выполнения своих функций важным является оперативный обмен информацией со всеми органами, ответственными за каждый отдельный аспект внедрения и выполнение соответствующего регулирования внешней торговлей. В этом ей помогает большое количество веб-информационных электронных систем, которые функционируют в ЕС и упрощают обмен информацией между государственным органам, а также с другими заинтересованными сторонами (бизнес, наука, общественность и т.п.), в том числе и со странами- членами и третьими странами.

Конечно, эффективность практик внешнеторгового регулирования в ЕС и США в сфере прозрачности работы и сотрудничества регуляторных органов между собой и с другими заинтересованными сторонами обеспечивается закреплением этих требований в законодательстве.

С другой стороны, законодательством стран-членов ВТО, экономики которых находятся в процессе становления, также постепенно внедряются общие международные практики соблюдения прозрачности регуляторных процессов во внешнеторговой сфере.

В дополнение к этому, неотъемлемой частью обязательства правительств государств-членов Всемирной торговой организации, является уведомлять Секретариат ВТО о новых или измененных торговых мерах – это, так называемая, система нотификации.

В рамках этой системы список мер, требующих уведомления выглядит следующим образом:

- Тарифы (включая круг и масштабы связываний, условия ОСП, ставки, применяемые к странам-участникам зон свободной торговли/таможенных союзов, другие преференции);
- Тарифные квоты и сборы;
- Количественные ограничения, включая добровольные ограничения экспорта и договоренности об упорядочении рынков, затрагивающие импорт;
- Другие нетарифные меры, включая лицензирование и требования по смешению товаров; изменяющиеся сборы;
 - Таможенная оценка;
 - Правила происхождения;
 - Правительственные закупки;
 - Технические барьеры;
 - Защитные меры;
 - Антидемпинговые меры;
 - Компенсационные меры;
 - Экспортные налоги;
 - Экспортные субсидии, освобождения от налогов и льготное экспортное финансирование;
 - Свободные торговые зоны, включая вынесенное в них производство товаров;
 - Экспортные ограничения, включая добровольные ограничения экспорта и договоренности об упорядочении рынков;

- Другая правительственная поддержка, включая субсидии и освобождения от налогов;
- Роль государственных торговых предприятий;
- Валютный контроль в отношении импорта и экспорта;
- Встречная торговля по распоряжению правительства;
- Любые другие меры, предусмотренные Многосторонними торговыми соглашениями, содержащимися в Приложении 1А к Соглашению по ВТО.

Вместе с этим, в рамках ВТО используется также система обратных нотификаций. Под обратной нотификацией имеется в виду уведомление, представляемое страной, которая испытывает на себе экономические затруднения, вызванными торговыми мерами другой страны. Обратная нотификация содержит уведомление о таких торговых мерах.

Положения о нотификациях содержатся также во всех многосторонних соглашениях по торговле товарами, ГАТС и в других правовых документах ВТО (всего правила ВТО требуют регулярного представления нотификаций более чем по 120 направлениям).

Например, на протяжении 2012 года было обработано 3342 нотификации стран-членов ВТО, среди которых 1186 по вопросам СФС и 2156 по вопросам ТБТ. В 2008-2012 годах Украина представила 407 нотификаций в ВТО относительно национального законодательства в сфере внешней торговли и ожидаемых законодательных изменений [5].

Регулярное рассмотрение этих уведомлений, а также использование механизма обзора торговой политики всех стран-членов – ВТО формируют транспарентную среду как на национальном, так и международном уровнях.

Выводы. Транспарентность как принцип внешнеторговой деятельности необходима для обеспечения выполнения взятых на себя обязательств как своих собственных, для снижения неопределенности и для принуждения к исполнению соглашений стран-партнеров.

Транспарентность предоставляет ряд важных преимуществ. Она уменьшает давление на систему урегулирования споров, поскольку меры могут обсуждаться в соответствующем органе ВТО. Часто в таких обсуждениях могут рассматриваться мнения какого-либо члена ВТО о том, что какие-то меры нарушают правила ВТО; многие потенциальные конфликты разрешаются на информационных митингах в Женеве. Транспарентность также важна для обеспечения «чувства совладельца» ВТО как институтом, поскольку если граждане не знают, для чего нужна ВТО, то ее легитимность будет размыта.

Обзоры по торговой политике являются уникальным источником информации, который может быть использован гражданским обществом для оценки последствий от торговой политики, проводимой правительством данной страны. С экономической точки зрения транспарентность также может способствовать снижению неопределенности и риска, относящегося к торговой политике.

В настоящее время, для развивающихся стран и стран с неустойчивой экономикой, выполнение принципа транспарентности является обязательным условием развития современной национальной внешнеторговой политики, что способно вывести государство на новый уровень торговых отношений, когда партнеры из развитых стран будут максимально уверены в возможности мониторинга всех своих экспортно-импортных операций, протекающих с контрагентами из этих стран.

В свою очередь, развитие адекватной принципам ВТО государственной внешнеторговой политики может способствовать расширению рынков сбыта, развитию конкуренции, распространению знаний, стимулируя таким образом экономический рост и человеческое развитие, а также способствовать повышению производительности экономики и получению доступа к новым технологиям, что, в свою очередь, будет стимулировать развитие устойчивой национальной экономики.

Список использованной литературы

1. Принцип Прозрачности и ВТО [электронный ресурс] / JeremyPage ; PageFura, P.C. - Режим доступа к источнику : <http://pagefura.com>
 2. Михневич С.И. 115 вопросов о многосторонней торговой системе ГАТТ/ВТО / С.И. Михневич; Проект «Содействие Правительству Республики Беларусь при вступлении в ВТО через усиление экспертного и институционального потенциала». – Минск :Белсэнс, 2009. – 71 с.
 3. Вторична для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор / Центр экономических и финансовых исследований и разработок. – М. : «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.», 2012. – 96с.
 4. Принцип прозорості у внутрішній регуляторній практиці на прикладі регулювання ТБТ та СФЗ :Інформаційний матеріал / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – К., 2012. – 17 с.
 5. Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2008-2012 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Департамент співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту; Відділ обробки запитів і нотифікацій та інформаційного забезпечення. – К., 2013. – 28 с.
- Статья поступила в редакцию 24.09.14.

М. Г. Нікітіна, М. М. Кузнецов

**РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В
РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПУ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ**

У статті розглядається сучасна основа протікання зовнішньоторговельних відносин у рамках участі країн у СОТ, де особливе місце приділяється принципу прозорості, який є головним мірилом державної зовнішньоторговельної політики. Таким чином, досягнення цього принципу будується на виконанні країнами- членами СОТ налагодженого механізму огляду торговельної політики, На додаток до цього, невід'ємною частиною зобов'язання урядів держав- членів Всесвітньої торговельної організації, є повідомляти Секретаріат СОТ про нові зміни у торговельних заходах, тобто нотифікувати.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, прозорість, нотифікація, країни- члени СОТ.

M. G. Nikitina, M. M. Kuznetsov

**NATIONAL FOREIGN TRADE POLICY DEVELOPMENT UNDER
TRANSPARENCY PRINCIPLE IMPLEMENTATION**

The article considers the contemporary basis of foreign trade relations in the framework of participation of countries in the WTO where the principle of transparency, which is the main measure of state foreign trade policy, occupies a special place. Therefore one of the problems that impede developing countries and countries with fragile economies to realize their export potential is opaque state's position in foreign trade policy. According to the practice before cooperate foreign partners are interested in the rules of game in the country for the near future. Thus, the achievement of this principle is based on the implementation of WTO member countries an established Trade Policy Review Mechanism, as well as on the obligation to publish legal acts governing the sphere of foreign trade, to establish and maintain institutions for analyzing decisions affecting foreign trade, to respond to requests from other member countries for information, to notify the WTO about changes in trade policies. In addition, an integral part of the obligations of member states governments of the World Trade Organization is to notify the WTO Secretariat about new or amended trade measures - this is so-called system of notification.

Key words: trade policy, transparency, notification, WTO member countries.

О. В. Грінченко

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

У статті розглянуто сутність та роль глобалізації в сучасних ринкових умовах. Автор розкриває особливості сучасної світової глобалізації, акцентуючи увагу на важливості процесів глобального розвитку та їх впливу на виробничі системи. Визначено сутність виробничих систем та встановлено їх характерні особливості. В роботі було досліджено та проаналізовано особливості формування виробничих систем та визначено їх місце в загальній структурі економічних систем. Основний зміст дослідження становить аналіз впливу глобалізаційних процесів на формування і розвиток сучасних виробничих систем. У статті автором було розглянуто нові форми виробничих систем, що функціонують на міжнародному, національному та регіональному рівнях, зокрема таких як мережі, альянси, кластери; визначено їх сутність та специфіку. Автор наголошує на необхідності формування та функціонування виробничих систем в Україні, що у підсумку призведе до структурних зрушень економіки країни в цілому.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, виробничі системи, світова економіка, кластери, мережі.

Постановка проблеми. Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями та визначають тенденції розвитку національних економік. На сьогодні досить актуальним є питання, яким чином глобалізація впливає на світові економічні процеси та на процеси, що відбуваються всередині кожної країни. Глобалізація є об'єктивним і закономірним процесом сьогодення, результатом якого є формування нових підходів до світового розвитку як процесу. Наслідки глобалізації все більше відчують майже всі країни світу. Сьогодні вплив глобалізації на виробничі системи сприяє активному об'єднанню всіх складових елементів виробничої системи, виникненню розмаїття інтенсивних внутрішніх зв'язків. Розвиток однієї спеціалізованої форми виробничої діяльності веде до формування цілого спектру інших спеціалізованих форм. Тому аналіз цього всесвітнього процесу має не лише теоретичне, але і суто практичне значення.

Постановка завдання. Дослідження теоретичних положень та особливостей розвитку глобалізаційних процесів та їх впливу на розвиток виробничих систем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням розвитку глобалізаційних процесів та їх впливу на економічну систему займалися провідні зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких Г. Башнянин, Д. Белл, С. Глазьев, П. Дракер, Б. Дубовий, В. Іноземцев, М. Кастельс, Л. Ларуш, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, Ю. Пахомов, А. Роміх, Д. Стиглиц, Р. Флорида тощо. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, в яких досліджуються глобалізаційні процеси, дане питання потребує подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Характерною ознакою сьогодення є динамічне поглиблення процесів інтеграції політичного, економічного, культурного життя країн світу. Останні десятиліття ХХ ст. і початок нового ХХІ ст. характеризуються явищем, яке отримало назву глобалізація, що супроводжується значними трансформаціями в політичній, економічній, науково-технічних сферах. Сучасні проблеми та тенденції розвитку глобалізаційних процесів досліджуються різними науками та науковими школами, тож однозначного трактування терміну «глобалізація» не існує.

Відомий учений Т. Левіт, який увів у науковий обіг даний термін, визначав глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються

транснаціональними компаніями. Нині переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля.

Глобалізація – це надзвичайно складний і водночас інтенсивний процес інтернаціоналізації всіх сфер життя суспільства, який охоплює всі без винятку країни і все більше стає домінуючим фактором впливу на економічний і політичний розвиток кожної держави. Визначальною складовою глобалізації є економічна глобалізація. Вона може бути визначена як все більше взаємопереплетіння національних процесів суспільного відтворення і різке посилення впливу зовнішніх чинників на особливості й наслідки процесів суспільного відтворення в кожній окремій країні.

Процеси глобалізації суперечливі за характером свого впливу як на окремі національні економіки, так і на світовий господарський розвиток у цілому. Глобалізація, з одного боку, розширює можливості держав у відношенні оптимального використання комплексів різних ресурсів, поглиблення та розширення даних країн у міжнародному поділі праці, з іншого боку – сприяє загостренню конкурентної боротьби, а також маніпулюванню величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що являє реальну загрозу для розвитку слабозвинених держав [4].

Сучасна глобалізація світової економіки виражається в таких процесах:

- поглибленні, перш за все, інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, як це було раніше. Інтернаціоналізація виробництва виявляється в тому, що у створенні кінцевого продукту в різних формах і на різних стадіях беруть участь виробники багатьох країн світу. Проміжні товари та напівфабрикати займають все більшу частку у світовій торгівлі і в міжкорпоративних трансферах. Інституційною формою інтернаціоналізації виробництва виступають ТНК;

- глобалізації продуктивних сил через обмін засобами виробництва та науково-технічними, технологічними знаннями, а також у формі міжнародної спеціалізації і кооперації, що зв'язують господарські одиниці в цілісні виробничо-споживчі системи; через виробничу співпрацю, міжнародне переміщення виробничих ресурсів;

- поглибленні інтернаціоналізації капіталу, що полягає у зростанні міжнародного руху капіталу між країнами, перш за все, у вигляді прямих інвестицій (причому обсяги прямих іноземних інвестицій зростають швидше, ніж зовнішня торгівля та виробництво), інтернаціоналізації фондового ринку;

- формуванні глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що забезпечує здійснення міжнародної співпраці;

- інтернаціоналізація впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище, що викликає зростання потреби в міжнародній співпраці, спрямованій на вирішення глобальних проблем сучасності [5].

Процеси глобалізації неоднозначно та різнобічно впливають на держави та галузі сучасного виробництва. Так, глобальні структурні трансформації сприяють розвитку нових виробничих систем. Формування та розвиток виробничих систем у просторі й часі безпосередньо пов'язані з розвитком економічних форм суспільної організації виробництва, насамперед, концентрації, спеціалізації, кооперування і комбінування виробничих підприємств та їх функцій.

Виробничі системи – це особливий клас систем, що об'єднують працівників, знаряддя і предмети праці та інші елементи, необхідні для функціонування системи, у процесі якого створюється продукція або послуги [2].

Формування виробничих систем можна розглядати у двох взаємопов'язаних аспектах:

- функціональному (посилюється виробничо-економічна, технічна, технологічна і організаційно-управлінська єдність окремих виробничих інтеграцій);

- територіальному (наростає просторова цілісність виробничих інтеграцій на

визначеній території).

Виробничі системи мають свої позиції та характерні особливості за визначеними ознаками у загальній класифікації систем:

- за призначенням відображення об'єкта виробничі системи відносяться до економічних систем;

- за рівнем складності зв'язків і поведінки – до типу живих систем і виду соціальних систем;

- за характером зв'язків із зовнішнім середовищем – до відкритих систем;

- за ознакою ціле покладання – до цілеспрямованих систем;

- за характером поведінки та ступенем невизначеності системи та її компонентів – до стохастичних;

- за ознакою абстрагованості від реальних властивостей елементів і відносин між ними до об'єктивно існуючих матеріальних цілісних сукупностей матеріальних об'єктів, але при їхньому математичному моделюванні або на стадії проектування можуть представлятися у вигляді абстрактних;

- за ступенем і характером мінливості складу і стану компонентів, зв'язків і відносин між ними – до динамічних;

- за рівнем зворотних зв'язків – можуть бути як регульованими, так і саморегульованими [1].

Виробничі системи в структурі економічних систем займають найфундаментальніше місце і виступають як вихідна чи базова підсистема будь-якого економічного розвитку. З позицій системного підходу виробничо-економічну систему можна розглядати, з одного боку, як цілісну систему з властивою їй специфічною природою, оригінальною структурою, особливими закономірностями функціонування і розвитку, а з іншого, як функціональну підсистему єдиної національної економічної системи країни.

За своєю функціональною структурою виробничі системи складаються із трьох основних і фундаментальних сфер: технологічної, техніко-економічної та соціально-економічної. В першій здійснюються процеси трансформації ресурсів у продукти, в другій – економічних ресурсів в економічні продукти, а в третій – економічних витрат в економічні доходи. Відповідно основними факторами формування, функціонування та розвитку відповідних сфер виступають фактори технологічного, техніко-економічного (елементарного економічного чи ринкового) і соціально-економічного (вищого економічного чи грошового) порядку. А ефективність функціонування відповідних сфер виробничих систем визначають по-своєму, відповідно, факторами власне виробничого, ринкового і соціального порядку.

Вплив глобалізаційних процесів є однією з головних передумов виникнення, розвитку та функціонування виробничих систем, які відрізняються історичними етапами розвитку, природними умовами формування, структурою, просторовими масштабами.

Глобалізаційна міжнародна інтеграція передбачає собою створення на міжнародному, національному та місцевому регіональному рівнях таких виробничих систем як мережі, альянси, кластери.

Сьогодні сучасні виробничі системи стимулювали розвиток ринків і дозволили фірмам і корпораціям спеціалізувати свої операції, розширити дослідницьку діяльність, а також зміцнити свої маркетингові й управлінські можливості. У свою чергу, лібералізація торгівлі та ліквідація бар'єрів на шляху переміщення капіталів дозволили значно розширити транснаціональні виробничі структури, що перетворилися в глобальні [3].

Останнім часом провідною тенденцією в еволюції глобального виробництва стало формування світових мереж і відповідно мережевої економіки. Її суть полягає в організаційному структурному перетворенні як виробничих процесів, так і самих транснаціональних корпорацій. Слід зазначити, що глобальне виробництво продукції в дедалі більшому ступені здійснювалося не ТНК, а транснаціональними мегамережами виробництва, у яких власне ТНК виступали важливим складовим виробничим

компонентом. Специфіка виробничих мереж, що сформувалися з участю ТНК, полягає в тому, що ці корпорації могли ефективно працювати лише разом з іншими частинами мережі.

Окрім мережевих структур-кластерів за участю ТНК в останні десятиліття активно формувалися кооперативні виробничі мережі на основі об'єднання малих і середніх компаній. Подібні кластерні структури дозволяли ставати конкурентоспроможними в глобальній системі виробництва. Нерідко вони об'єднувалися і з транснаціональними мережами з метою організації взаємних поставок. Зазвичай багато кооперативних мереж-кластерів ставали субпідрядниками однієї чи кількох ТНК і транснаціональної мережі. Прикладами взаємодії таких транснаціональних мереж є індійські, ізраїльські, тайванські та інші комп'ютерні сітки, які щільно зв'язані із Силіконовою долиною в Каліфорнії. Подібні об'єднання мереж сформувалися також в автомобільному виробництві, світовому аерокосмічному комплексі, сфері біотехнологій та інших секторах глобальної економіки [7].

Сьогодні самі ТНК нерідко перетворюються в децентралізовані мережі з напівавтономними структурними підрозділами, що функціонують відповідно до умов країн, ринків, виробничих процесів і продукції, що випускається. Це особливо відчувається в діяльності світових фармацевтичних гігантів. Кожна з таких напівавтономних структур прагне поєднатися з подібними одиницями інших ТНК у формі тимчасових союзів. Вони виступають як блок або вузол допоміжних мереж малих і середніх компаній. Подібні об'єднання виробничих мереж на початку ХХІ ст. набули значного поширення, мають велику транснаціональну географію. Таким шляхом ТНК адаптуються до умов країни виробництва, причому їх напівавтономні підрозділи організують виробничі процеси з урахуванням місцевих ресурсів, витрат, вимог до якості та можливостей доступу на ринки.

Нові системи глобального виробництва формуються на основі комбінації стратегічних альянсів і партнерств та тимчасової кооперації між ТНК, напівавтономними підрозділами головної компанії і мережами. Функціонування таких транснаціональних мереж не можна ототожнювати з попередньою діяльністю глобальних корпорацій, які одержували комплектуючі вироби для складання в себе готової продукції від величезної кількості субпостачальників і власних підрозділів, розкиданих по всьому світу. На відміну від такої спрощеної схеми нові глобальні виробничі мережі працюють у двох основних модифікаціях: як товарні ланцюги, керовані виробником (виробництво складної машино-технічної продукції), і як товарні ланцюги, керовані покупцем (виробництво товарів народного споживання). Такі глобальні виробничі структури вже щільно покрили своїм павутинням нашу планету. Завданням кожної фірми на нинішньому етапі є визначення власного місця у сформованих чи тих, що формуються, мережах із метою одержання конкурентних переваг від участі в них.

На сьогоднішній день в Україні є значна кількість нерентабельних виробництв, у яких люди або нічого не отримують, або отримують символічну винагороду, що не виникає як результат частки від реального прибутку підприємства. Таке положення справ безумовно не сприяє підвищенню інноваційної роботи на підприємстві, що є першочерговим фактором в умовах настання епохи економіки знань. Перші кластери України поки що набувають досвіду удосконалення господарської діяльності. Природно, що система стимулювання праці на підприємствах, що ввійшли в кластери, поки не є стандартизованою і залежить від багатьох факторів. Основна мета – розробити таку шкалу заробітної плати, яка б задовольняла найнятих працівників і одночасно стимулювала їх продуктивну працю. У більшості мережних структур, створених у світі, зарплата складається з двох частин – перша, пов'язана з посадовим положенням чи тарифною частиною оплати праці, і друга, що визначає прибуток працівника у відсотках від одержуваного прибутку. Варто підкреслити, що створення нових виробничих систем в Україні є ключовою ланкою, що визначає розвиток всієї економіки країни в цілому.

Організація нових виробничих систем на основі кластерів дозволяє прискорити вирішення цієї проблеми найбільш оптимальним способом [6].

Висновки. Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій розвитку сучасного світу, але дане явище має суперечливий характер. З одного боку, глобалізація створює широкі можливості для: освоєння нових технологій, розвитку економіки, відтворення благ, підвищення якості життя, створення нових робочих місць, вільного руху товарів, людей, капіталів та ідей, співпраці народів та країн. А з другого – абсолютизує економічну і політичну владу нових глобальних монопольних корпорацій, які вийшли з-під контролю держав націй, збільшує різницю між країнами за рівнем доходів, дестабілізує світ і несе загрози та виклики національно-державним інституціональним структурам. В умовах глобалізації виробничі системи набувають нових рис та форм, формується глобальне світове виробництво, кардинально міняється зміст світових господарських зв'язків. Процес глобалізації веде до формування в перспективі все більш цілісної економічної системи світового господарства, в якій відносини її підсистем, елементів і суб'єктів визначаються різко збільшеною взаємозумовленістю, взаємозалежністю, взаємопроникненням і взаємодією. Створення нових виробничих систем та інструментів регулювання їх діяльності відкривають широкі можливості щодо економічного зростання, соціального прогресу та оперативного реагування на глобальні виклики.

Список використаної літератури

1. Бабій І. В. Виробничі системи в умовах інформаційного суспільства та глобалізації економіки / І. В. Бабій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. – Т.3 – С. 7–12.
2. Васильков В. Г. Організація виробництва: навч. посіб. / В. Г. Васильков. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
3. Євдокимов А. В. Суб'єкти господарювання в умовах глобальних перетворень. [Електронний ресурс] / А. В. Євдокимов., Т. В. Ходун. – Режим доступу // <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8523/1/Yevdokymov.pdf>
4. Какуніна Г. А. Глобалізація розвитку сучасної економіки та розвиток кризових явищ. [Електронний ресурс] / Г. А. Какуніна, В. А. Кучер. – Режим доступу // http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3871/1/s8_06_kakunina.pdf
5. Кулішов В. В. Особливості світової глобалізації в сучасних умовах / В. В. Кулішов // Економіка і підприємництво. – 2013. – №2 (71). – С. 21–24.
6. Соколенко С. І. Глобалізація: нові виробничі системи / С. І. Соколенко // Уроки для України // Прометей. – 2001. – № 1. – С. 89-107.
7. Соколенко С. І. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. І. Соколенко // Економічний часопис-XXI. 2003. №5. – С. 11-17.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2014.

O.V. Grinchenko

GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION SYSTEMS

The article deals with the essence and role of globalization in the contemporary market conditions. The author reveals the peculiarities of the modern world of globalization, accompanying a significant impact on international economic relations and determines trends in the development of economies. The work identified the main processes in which the globalization of the world economy, namely the internationalization of production, the internationalization of capital, the globalization of productive forces, shaping the global infrastructure and internationalization impact on the environment. Stated that globalization leads to the formation of the integral economic system in which the relations of its subsystems are interrelated and

interact.

The major emphasis is directed on the development and operation of production systems under the influence of globalization processes. At work, we have studied the nature of production systems and determined their place in the overall structure of economic relations. In the article formulated the position and characteristics of production systems with specific characteristics in the overall classification system; the main factors of formation, functioning and development of production systems.

In the article the author were considered new forms of production systems operating at the international, national and regional levels, such as networks, alliances, clusters defined by their essence and specificity. The study of the essence of new production systems in the current market conditions and highlights the trends in the evolution of global production. Is also established the role of transnational corporations in shaping global production systems in the world.

Is determined that new system of global production are formed based on a combination of strategic alliances and partnerships and temporary cooperation between transnational corporations. Conclusions are done regarding the impact of cluster formations on economic development and competitiveness in the global production system. The author also focuses on the necessity of formation and functioning of production systems in Ukraine, which will eventually lead to structural shifts in the economy as a whole.

Key words: *globalization, internationalization, production systems, the global economy, clusters, networks.*

УДК 339.922(7)

О. А. Беззубченко

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КРАЇНАХ НАФТА

У статті досліджено особливості регіональних інтеграційних процесів характерних для Північноамериканського регіону, що знаходяться в певній мірі під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації світової економічної системи. Оцінено ефективність регіональної інтеграції в Північній Америці в умовах глобалізації світового господарства з використанням широкого кола статистичних методів.

Ключові слова: *регіональна економічна інтеграція, НАФТА, внутрішньорегіональна торгівля, зовнішньорегіональна торгівля, індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі, конкурентоспроможність, ПП, ПЗІ, коефіцієнт порівняльних переваг.*

Сучасний розвиток системи світових господарських зв'язків значною мірою визначається інтеграційними процесами, які інтенсивно розвиваються у всіх регіонах й обумовлені тим, що проблеми економічної взаємодії, які не вдається врегулювати на глобальному рівні, все частіше вирішуються в рамках регіональної інтеграції. Розвиток економічних зв'язків на основі регіональної інтеграції є характерним для Північноамериканського регіону, в результаті чого США, Канадою та Мексикою було утворено Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА).

Хоча перелік джерел в питаннях регіональних інтеграційних процесів у вітчизняній літературі досить великий [1-14], все ж таки існує необхідність в більш детальному аналізі особливостей регіональної інтеграції країн Північноамериканського регіону з огляду на те, що сучасна економічна система знаходиться під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації. Саме тому, вивчення цієї теми є дуже актуальним та має науково-практичне значення.

Метою роботи є оцінка ефективності регіональної інтеграції в Північній Америці в умовах глобалізації світового господарства.

Домінування об'єктивних складових у розвитку процесів регіональної інтеграції демонструє північноамериканська модель міжнародної регіональної економічної інтеграції, оскільки посилення регіональної співпраці пов'язане безпосередньо із впливом ТНК, які й стали основними рушіями поглиблення інтеграції в Північній Америці. В результаті цього було створено найбільшу за територіальними масштабами в світовому господарстві зону вільної торгівлі - НАФТА, яка об'єднує 466,1 млн. чол.(6,7% від загальносвітової чисельності), що виробляють товарів та послуг на загальну суму понад 18645,0 млрд. дол., що становить 26,1% від рівня світового ВВП.

Країни НАФТА володіють могутнім економічним потенціалом. І в першу чергу це зумовлено тим, що провідна роль у розвитку інтеграції на північноамериканському просторі, безумовно, належить США, на долю якого припадає 84,2% регіонального ВВП, тоді як частки Канади та Мексики складають лише 9,5% та 6,3% відповідно. При цьому ВВП Мексики зростає швидшими темпами (середній темп приросту за аналізований період становив 8,07%) і з 1995 р. збільшився в 3,7 разів; ВВП Канади збільшився в 3 рази, ВВП США - в 2 рази (середні темпи приросту за аналізований період склали 6,7 і 4,5% відповідно)[15].

Хоча частка НАФТА в сукупному обсязі світового ВВП зменшилася, економіка країн-членів даного угруповання характеризується сталою тенденцією росту, що підтверджують дані, наведені на рисунку 1.

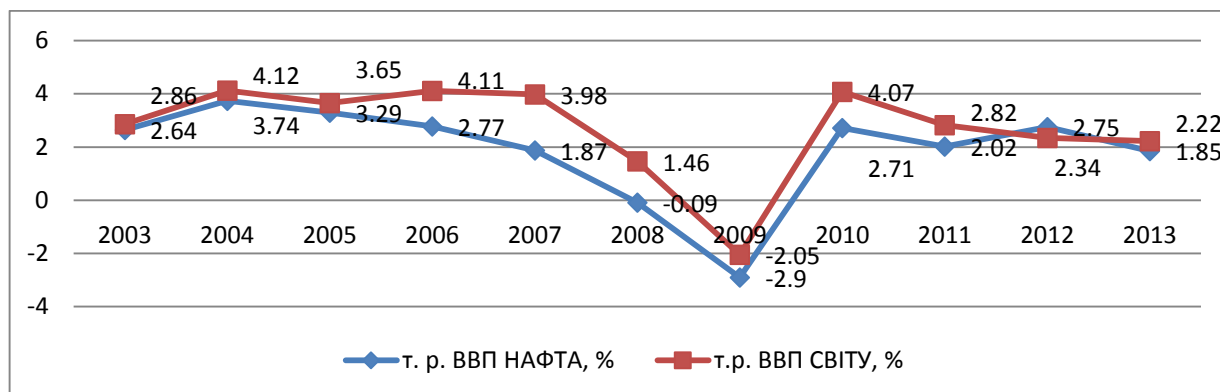


Рис.1. Динаміка росту ВВП НАФТА та світового ВВП за період 2003-2013 рр., %

Отже, протягом вказаного періоду спостерігалася тенденція до зростання ВВП (за винятком 2009 р). Незважаючи на сталу тенденцію росту обсягів регіонального ВВП, з 2006 р. спостерігається уповільнення росту цього показника, що спричинено економічною кризою, що розгорнулася в США. У 2009 р. спостерігається падіння темпів росту ВВП порівняно з 2008 р. В 2010 р. відбувається зростання ВВП угруповання, проте темпи зростання ВВП регіону відстають від світових.

Якщо розглядати структуру створення суспільного продукту в країнах-членах НАФТА за секторами економіки, то найбільша питома вага як в структурі регіонального ВВП, так і за країнами окремо, припадає на сферу послуг (близько 76,5%) та на сферу матеріального виробництва (22,3%). Найменший вплив на створення ВВП має галузь сільського господарства, на яку припадає незначна частка суспільного продукту (1,3 %). Подібні пропорції має структура зайнятості регіону, яка характеризується концентрацією робочої сили в сфері обслуговування та промисловості.

Якщо ВВП є основним макроекономічним показником, який відображає спад чи економічне зростання за певний період, то ВВП на душу населення надає приблизну оцінку середньому життєвому рівню у країні або регіоні.

НАФТА є безумовним лідером за обсягами ВВП на душу населення (39,6 тис. дол. США) в порівнянні з іншими регіональними угрупованнями, що зумовлене членством

США - країною одним з найбільшим розміром даного показника в світі (в 2012 р.- 49,1 тис. дол.). Проте, починаючи з 2010 р., ВВП на душу населення Канади перевищує значення показника США та в 2012 р. становило 51,1 тис. дол., що підтверджують дані, наведені на рисунку 2, але у 2013 р.[15]. СЦА відновили втрачені позиції. ВВП на душу населення Мексики майже в 5 разів менше, ніж у його партнерів по НАФТА. Унікальним аспектом угруповання є саме те, що НАФТА стала першою угодою, яка об'єднала в один інтеграційний блок на рівноправній основі дві високорозвинені держави і країну, що розвивається.

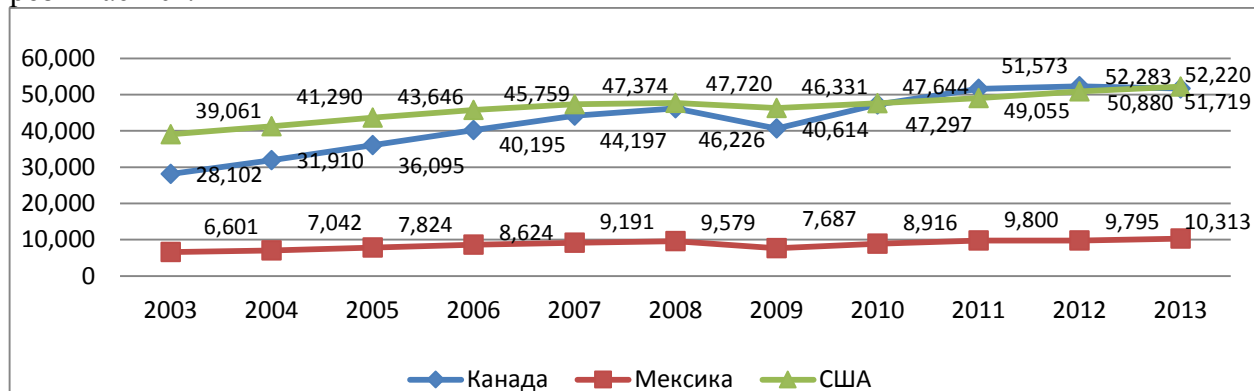


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення країн-членів НАФТА за період 2003-2013 рр., дол. США

Отже, спостерігається неоднорозне варіювання показника ВВП на душу населення НАФТА як за даним інтеграційним угрупованням в цілому, так і по кожній із країн-членів зокрема. Тенденція до зростання ВВП на душу населення протягом майже всього періоду спостерігається за всіма членами угруповання, хоча абсолютні зміни різняться. Середній темп росту даного показника за період функціонування НАФТА склав 3,7%. ВВП на душу населення Канади та Мексики в середньому зростали на 5,6% та 6,6% відповідно, темп росту цього показника в США склав лише 3,5%. Хоча темпи зростання ВВП США є досить незначними в порівнянні з аналогічним показником інших країн-членів НАФТА, однак, слід зазначити, що абсолютне значення 1% приросту ВВП для США значно більше, ніж цей показник для Мексики та Канади. За період 2008-2009 рр. ВВП на душу населення країн НАФТА зменшився в середньому на 3,7%. Якщо розглядати ситуацію окремо по країнам-учасницям угруповання, слід відмітити незначне падіння показника в США (-2,1%) в порівнянні з Канадою, ВВП якої зменшилося на 8%. Мексика, економіка якої значно поступається в розвитку іншим країнам НАФТА, зазнала найбільших втрат внаслідок кризових явищ. Її показник зменшився на 17%.

Торговельно-економічні відносини залишаються основоположними у розвитку північноамериканського регіону, адже Північноамериканська зона вільної торгівлі є другим світовим експортером та імпортером після ЄС. Так у 2012 р. на долю НАФТА припадало 12,95% світового експорту та 17,3% імпорту світу. Створення зони вільної торгівлі в Північноамериканському регіоні сприяло розвитку не тільки зовнішньої, але й внутрішньорегіональної торгівлі [16].

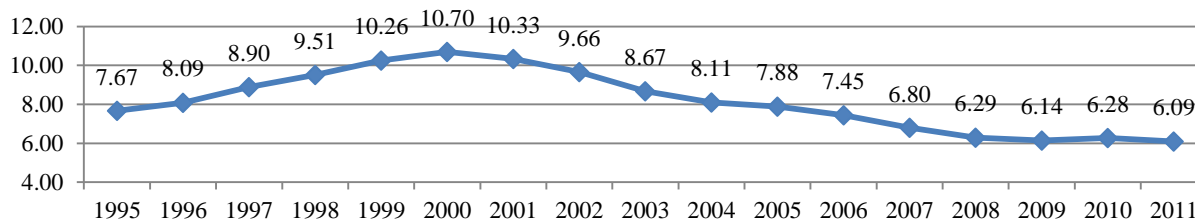


Рис. 3. Динаміка частки регіональної торгівлі НАФТА в світовій торгівлі за період 1995-2011 рр., %

Зокрема частка внутрішньорегіонального експорту НАФТА в 2011 р. склала 6,09% від світового експорту, що підтверджують дані, наведені на рис. 3, а експортна ринкова

частка НАФТА склала 6,52%.

При цьому як частка регіональної торгівлі в світовій торгівлі, так і експортна ринкова частка має негативну тенденцію до зростання, щорічно скорочуючись на 1,43 і 2% відповідно. Слід зазначити, що за період 1995-2002 рр. спостерігається позитивна динаміка показника частки регіональної торгівлі в світовій торгівлі (середній темп приросту за вказаний період склав 3,45%), що свідчить про процес формування інтеграційного блоку. Спад в 2002-2003 рр. можна пояснити економічними потрясіннями, які сталися в США після 11 вересня 2001 р., а також кризою доткомів («пузир доткомів» 2000-2002 рр.), через які всі макроекономічні показники американської економіки зазнали низхідної тенденції, що й спричинило зменшення обсягу торгівлі регіону. А з 2004 р. починається скорочення показника і в 2006-2011р. спостерігається стабілізація частки внутрішньорегіональної торгівлі в світовій торгівлі на рівні 6,32%, що свідчить про завершення процесу формування торгового інтеграційного блоку[16].

Частка внутрішньорегіональної торгівлі складає 48,3% від загальної торгівлі об'єднання, яка зросла на 5,2 % порівняно з 1995 р., але зменшилась на 14,3% порівняно з 2004 р., що підтверджують дані, наведені на рис. 4. В цілому ж НАФТА показує баланс між зовнішньо-та внутрішньорегіональною торгівлею, на долю останньої в середньому за зазначений період припадає 51,8%.

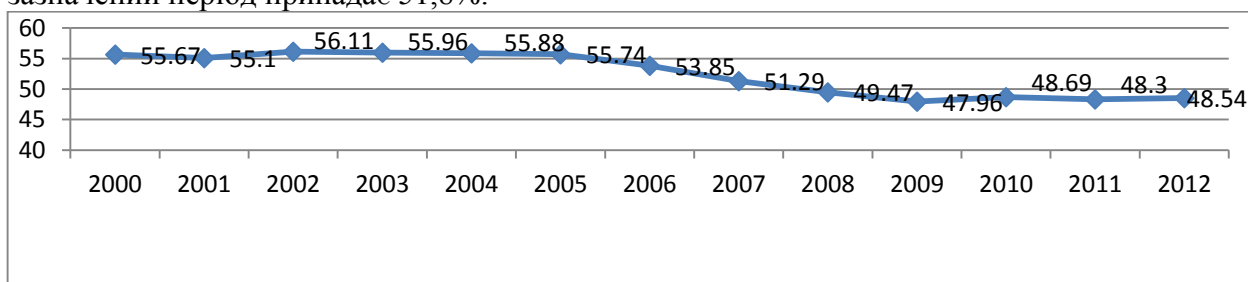


Рис.4. Динаміка частки внутрішньорегіонального експорту в сукупному експорті регіону за період 2000-2013 рр., %

Темпи зростання внутрішнього експорту регіону перевищують темпи зростання зовнішнього експорту регіону на 10% (коефіцієнт випередження дорівнює 1,099). В 2012 р. внутрішній експорт регіону становив 1,15 трлн. дол., збільшившись на 0,05% порівняно з 2011 р. (5). Щорічно за період 1995-2012 рр. обсяг внутрішньорегіонального експорту збільшувався на 6,65%.

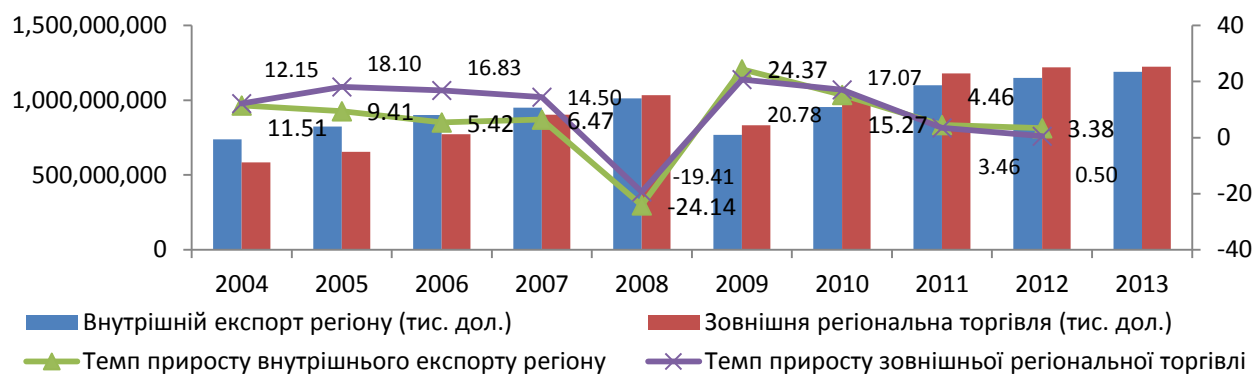


Рис. 5. Динаміка внутрішнього та зовнішнього експорту країн НАФТА за період 1995-2011 рр.

Проте зовнішньоторговельний оборот країн в межах регіону росте більш повільними темпами в порівнянні з сукупним зовнішньоторговельним оборотом (коефіцієнт відставання дорівнює 0,95), тому показник частки внутрішньорегіонального товарообігу в сукупному зовнішньоторговельному обороті за аналізований період щорічно

скорочується на 0,28%.

Але за період 1995-2002 рр. спостерігається зростання показника (середній темп приросту дорівнює 1,37%), а з 2003 р. починається скорочення показника (середній темп приросту складає -1,46%), т.ч., зростання показника змінилося падінням з прискоренням (коефіцієнт уповільнення дорівнює 0,97). При цьому за 1995-2002 рр. показник середньої частки внутрішньої торгівлі перевищує показник сукупної частки внутрішньої торгівлі (у 2011 р. середня частка регіональної торгівлі НАФТА в зовнішньоторговельному обороті склала 53%, в той час як сукупна частка - 40%), що вказує на неоднорідність торгового блоку НАФТА, пов'язану з присутністю великого учасника. Так у 2012 р. найбільшу питому вагу в загальному обсязі торгівлі даного об'єднання мали США - 69,79%, на Мексику і Канаду припадало 13,37 і 16,84% відповідно.

Для більш детального аналізу впливу процесів регіоналізації на торговельні відносини в Північній Америці слід використати індексні показники системи ООН, такі як індекс інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі та індекс симетричної торгової інтроверсії, що характеризують інтенсивність взаємодії країн-членів угруповання[15].

Отже, протягом 1995-2011 рр. в країнах НАФТА спостерігається істотне зростання показника індексу інтенсивності регіональної торгівлі на 17,5% з 2,28 у 1995 р. до 2,68 в 2011 р., що підтверджують дані, наведені на рис. 6. Значення індексу більше 1 (в середньому 2,35), що вказує на наявність «географічного крену», тобто регіональних уподобань, які пояснюються географічною близькістю, більш низькими транзакційними витратами, історичними та культурними зв'язками.

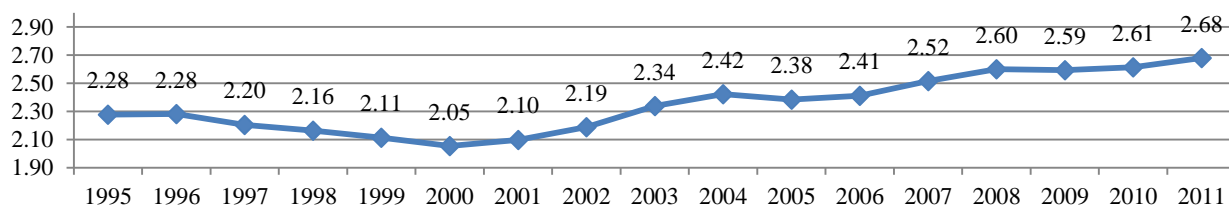


Рис. 6. Динаміка індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі НАФТА за період 1995-2011 рр.

Важливість внутрішньої торгівлі регіону та її превалювання над зовнішніми зв'язками також підтверджується індексом симетричної торгової інтроверсії, адже значення показника наближається до одиниці (в 2011 р. показник симетричної торгової інтроверсії дорівнював 0,73), що підтверджують дані, наведені на рис. 7.

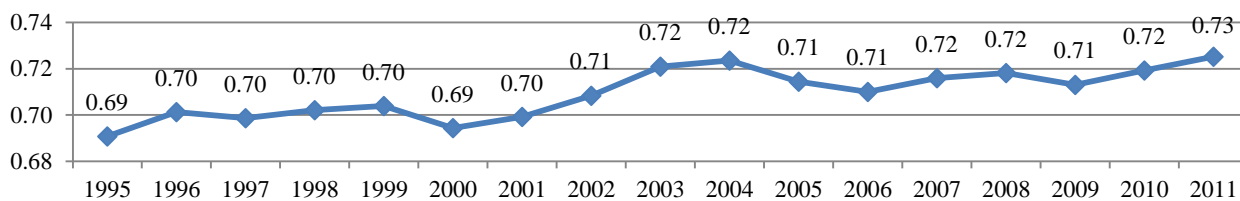


Рис. 7. Динаміка індексу симетричної торгової інтроверсії за період 1995-2011 рр.

Щодо розвитку зовнішньої торгівлі країн-членів НАФТА з іншими країнами світу, то тут спостерігається тенденція до сталого росту як обсягів експорту, так й імпорту товарів, що підтверджують дані, наведені на рис. 8. Обсяги експорту та імпорту країн-членів НАФТА збільшилися в середньому за зазначений період на 6,05% та 7,66% відповідно.

Протягом всього періоду, що аналізується спостерігається тенденція росту,

виключенням є 2001- 2002 роки, коли обсяги експорту зменшилися на 6%, що було зумовлене кризовими явищами, що мали місце в період з 2000 по 2003 роки, та мали значний негативний вплив на сферу торгівлі країн НАФТА, зокрема США, як найбільшого імпортера світу, а також 2009 р., коли обсяг експорту зменшився на 19,4% через вплив світової економічної кризи, епіцентром якої стали саме США.

В цей період спостерігалось підвищення курсу національної валюти Канади, що зробило деякі галузі економіки менш конкурентоспроможними на світовому ринку. При цьому конкурентною перевагою американських виробників стало значне зниження курсу долара США. Протягом всього зазначеного періоду спостерігається негативне сальдо зовнішньої торгівлі країн-членів НАФТА. Це зумовлено в першу чергу структурою зовнішньої торгівлі США, особливістю якої є домінуюча роль імпорту. Чимала доля імпорту пов'язана з внутріфірмовими постачаннями зарубіжних філій і дочірніх компаній американських корпорацій, що використовують переваги міжнародної спеціалізації. Але слід зазначити покращення стану торгівельного балансу НАФТА, з 2006 року спостерігається зменшення негативного сальдо в середньому на 1%.



Рис.8. Динаміка розвитку торгових відносин країн НАФТА з третіми країнами за період 1995-2011 рр., млрд. дол. та %

Для аналізу інтенсивності міжнародної торгівлі, слід проаналізувати показники експортної та імпортної квоти. Відносна стабільність експортної та імпортної квот НАФТА є наслідком стабільності процесів відтворення протягом 2000-2008 рр., що підтверджують дані, наведені на рисунку 9, а також подібними тенденціями росту як обсягів ВВП, так і зовнішньоторговельних потоків. Але в результаті впливу кризи суттєво зменшились обсяги зовнішньої торгівлі країн НАФТА, а відтак зменшились і показники відкритості: експортна квота - з 14,4% у 2008 р. до 9,88 у 2009 р., імпортна квота – з 17,19% до 13,43%, порівняно з 2008 р.

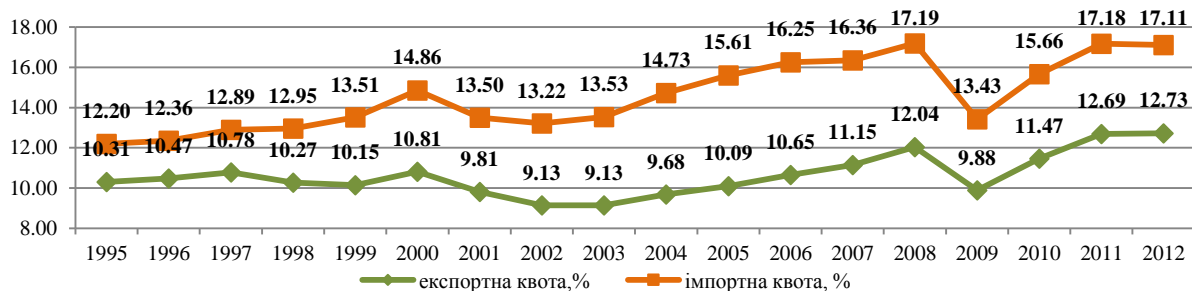


Рис. 9. Динаміка експортної та імпортної квоти НАФТА за період 1995-2012 рр., %

Отже, можна зробити висновок про середню відкритість економік країн-членів НАФТА, оскільки цей показник по угрупованню складає в середньому 10,6%. Це можна пояснити превалюванням частки внутрішньорегіональної торгівлі в порівнянні з

зовнішньою торгівлею НАФТА.

Імпортна квота НАФТА варіюється в межах 12-17%, що свідчить про незначну залежність країн-членів НАФТА від імпорту товарів з країн, що не є членами даного угруповання.

Аналізуючи географічну структуру зовнішньої торгівлі країн-членів НАФТА, слід зазначити, що основним торговельним партнером є країни ЄС, питома вага яких в загальному обсязі зовнішньої торгівлі НАФТА складає 27,86%, та АСЕАН, на долю якого припадає 7,2 імпорту та 7,02% експорту угруповання, що підтверджують дані, наведені на рис. 10.

Слід окремо відмітити розвиток торговельних відносин НАФТА з Китаєм, на долю якого припадає 10,75% від загального обсягу експорту угруповання. Китай є одним з найголовніших імпортерів товарів та послуг до зони НАФТА, займаючи одну четверту в структурі загального імпорту країн даного об'єднання. Зростання ролі Китаю в зовнішньоекономічних зв'язках НАФТА є однією з провідних тенденцій розвитку ЗЕД даного угруповання.

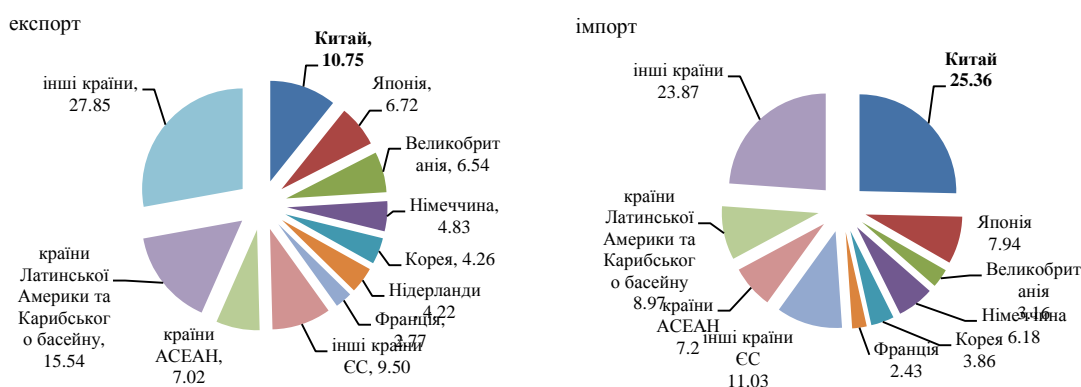


Рис. 10. Географічна структура експорту та імпорту країн НАФТА в 2012 р., %

Аналізуючи зовнішню торгівлю країни або угруповання слід розглянути товарну структуру експорту та імпорту на світові ринки. Найбільш питому вагу в зовнішній торгівлі країн-членів НАФТА має промислова продукція, на долю якої припадає 71% загального обсягу експорту та 72,7% імпорту товарів, що підтверджують дані, наведені на рисунку 11. На товари сільськогосподарського сектору та мінеральне паливо припадає 11% та 17,9% загального обсягу експорту та 6,6% та 20,7% імпорту відповідно. Значну роль в експорті НАФТА відіграють транспортні засоби, машинне та електричне обладнання, продукція хімічної промисловості, мінеральне паливо, зокрема нафта.

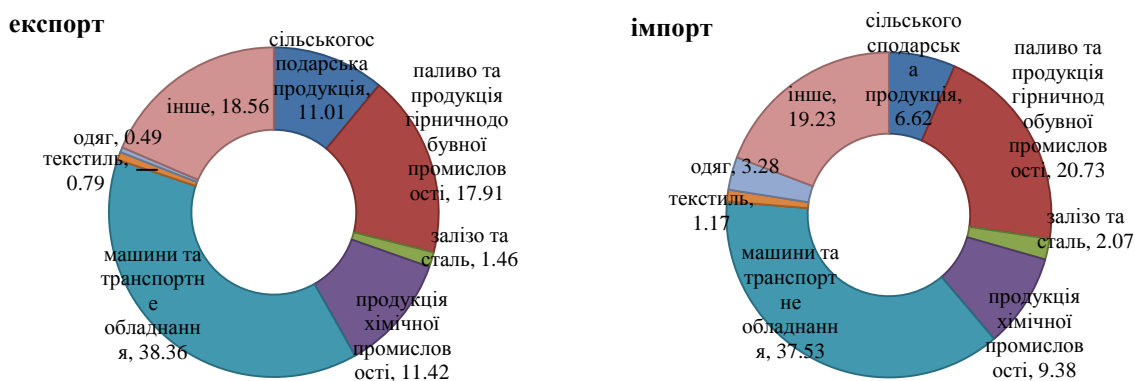


Рис.11. Товарна структура торгівлі НАФТА в 2012 р., %

Вищезазначені товарні групиможуть формуватиконкурентні перевагиугруповання на світовому ринку, щоможна визначитиза допомогоюкоефіцієнтапорівняльнихпереваг (RCA), розробленимБ.Баласса[17]. (НАФТАрозглядається якєдине утворення, виходячи з цього, у розрахункахвикористовуєтьсязовнішньорегіональнийекспортНАФТА). Коефіцієнтпорівняльнихперевагбудемати наступнийвид (1):

$$RCA_{ij} = \left(\frac{E_{ij}^{extra}}{E_{wi}} \right) \div \left(\frac{E_{je}^{extra}}{E_{we}} \right) \quad (1)$$

де E_{ij}^{extra} - зовнішньорегіональний експорт товару i регіону j ; E_{wi} - світовий експорт товару i (за винятком експорту регіону j); E_{je}^{extra} - зовнішньорегіональний експорт усіх товарів, вироблених в регіоні j ; E_{we} - світовий експорт усіх товарів (за винятком експорту регіону j).

На основі Unctadatabase були визначені коефіцієнти RCA_{ij} для експорту продукції угруповання НАФТА за період 1995-2011 рр. За такими товарними позиціям, як сировина (за винятком палива), продукція хімічної промисловості, машини і транспортне устаткування і продовольчі товари коефіцієнти мають значення більше 1, що підтверджують дані, наведені на рисунку 12, отже вони відносяться до групи конкурентоспроможної продукції на світових ринках.



Рис. 12. Динаміка коефіцієнта порівняльних переваг НАФТА за основними товарними групами за період 1995-2011 рр.

Найбільш конкурентним є експорт продукції групи сировина (за винятком палива), питома вага в торгівлі якою складає 14,4% в загальному обсязі світової торгівлі товарної групи. Дана група складається з 9 товарних позицій, і по 8 з них країни НАФТА мають конкурентні переваги на ринках Китаю, Німеччини, Індонезії, Італії, Японії, Кореї, Нідерландів, Норвегії, Туреччини, Великобританії.

Конкурентним є експорт угрупованням продовольчих товарів, які займають 8,5% світового ринку, зокрема, м'яса та м'ясопродуктів, корми для тварин, а також зернових та продуктів їх переробки за весь аналізований період, і експорт фруктів і овочів в період 2004-2006 та 2008-2011 рр. Продовольчі товари поставляються на ринки таких країн, як Китай, Єгипет, Індонезія, Японія, Корея, Нідерланди, Філіппіни, Росія, Великобританія, Венесуела.

Експорт хімічної продукції північноамериканським регіоном має стабільний рівень конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, про що свідчать значення коефіцієнта порівняльних переваг. Найбільш конкурентним є експорт органічної та неорганічної хімії (протягом всього аналізованого періоду), ліків і фармацевтичної продукції (1999-2011 рр.), ефірних олій для парфумерної продукції (2000-2011 рр.), пластмаси (1995-1997, 2000-2011 рр.). Частка хімічної продукції на світовому ринку становить 8,98%; на ринках Бельгії, Бразилії, Китаю, Франції, Німеччини, Індії, Японії, Кореї, Нідерландів, Великобританії вона користується попитом.

Конкурентні переваги на зовнішніх ринках має експорт машин і транспортного устаткування, питома вага яких у світовій торгівлі становить 6,45%. Зокрема, це експорт машин, що генерують енергію, і устаткування, спеціалізованої техніки (на протязі всього аналізованого періоду), металообробного устаткування (1995-1997, 1999-2006 рр.), іншого

промислового устаткування і запчастин (1997, 2000-2011 рр.), офісної техніки та машин автоматичної обробки даних (1995-2006 рр.), електричних машин, апаратів, обладнання (1995-2008 рр.), іншого транспортного обладнання (залізничний транспорт, літаки, човни, кораблі) (1995-2008 рр.) на ринки Австралії, Бразилії, Китаю, Німеччини, Японії, Кореї, Нідерландів, Саудівської Аравії, Сінгапуру, Великобританії. Однак поставки цієї товарної групи в 2009-2011 рр. перестали носити конкурентний характер.

Отже, основними конкурентоспроможними товарами, виробленими в НАФТА, на світовому ринку є експорт сировини (за винятком палива), продовольчої продукції, хімічної продукції, машин і транспортного устаткування. Решта продукції, для якої значення коефіцієнта Б. Баласса менше 1, менш конкурентна, але все ж користується попитом на світовому ринку.

Важливим аспектом економічних відносин в рамках НАФТА є торгівля послугами. Сфера послуг займає пріоритетне положення в створенні суспільного продукту країн-членів північноамериканського об'єднання, адже більш ніж 70% від ВВП угруповання припадає на сферу послуг.

Питома вага НАФТА на світовому ринку послуг у 2012 р. склала 16,5%. Хоча зовнішня торгівля послугами НАФТА характеризується меншими обсягами за торгівлю товарами, вони продовжують зростати з кожним роком, що підтверджує їх ключове значення для торгівлі та розвитку. Варто зазначити, що за статтею послуг НАФТА має позитивне сальдо, що зумовлене тим, що країни-члени угруповання, зокрема США, є одними із найбільших світових експортерів послуг.

В цілому протягом 1995 – 2012 рр. спостерігається тенденція до зростання обсягів торгівлі послугами країн НАФТА. Слід також зазначити, що обсяги експорту та імпорту збільшувалися майже однаковими темпами, в середньому на 6,4 % щороку, що підтверджують дані, наведені на рисунку 13.

Основне падіння обсягів торгівлі послугами припадає на 2000-2001 рр., що пов'язано з кризовими явищами в економіці. Найбільше постраждав експорт послуг, який у 2001 р. дорівнював 329,3 млрд. дол., зменшившись на 4% в порівнянні з 2000 р. Імпорт послуг в 2001 р. склав 279,7 млрд. дол., що лише на 1% є меншим за попередній період. Світова криза 2007-2009 рр. також мала негативні наслідки на торгівлю послугами регіону Північної Америки. Так обсяги експорту країн НАФТА скоротилися на 5,1%, а імпорту – на 5,6% порівняно з 2008 р.

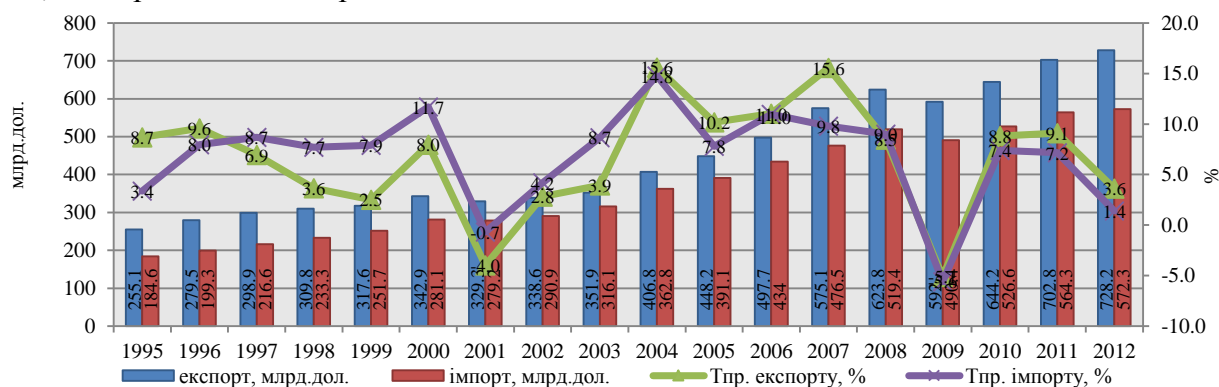


Рис. 13. Динаміка торгівлі послугами країн НАФТА за період 1995-2012 рр., млрд. дол. США та %

Основним партнером країн Північноамериканського угруповання в сфері послуг є країни ЄС, частка яких складає майже 40% як в експорті, так і в імпорті послуг. Але значно збільшилась роль країн Азії в якості торговельних партнерів НАФТА в сфері послуг, зокрема Японії, Кореї та Китаю. Що стосується Латинської Америки, то на ринки цих країн припадає майже 20 % обсягів торгівлі послугами країн НАФТА.

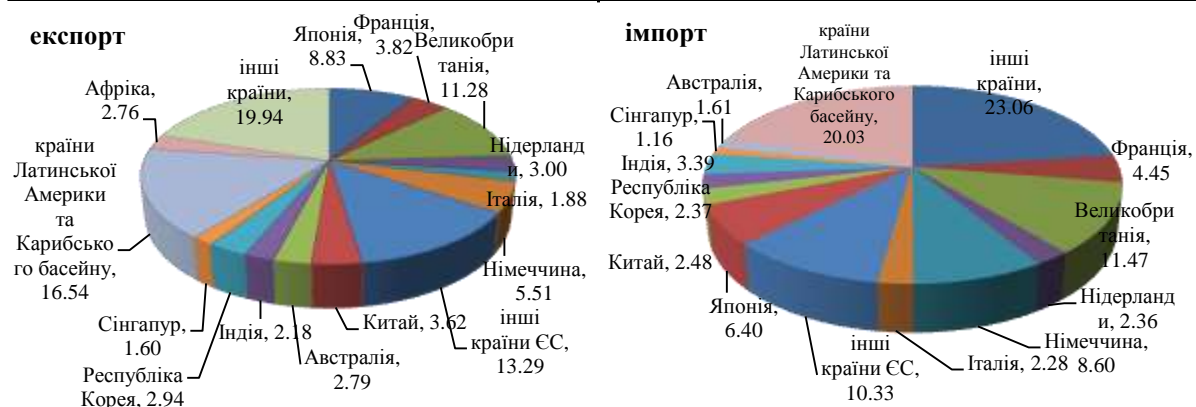


Рис. 14. Географічна структура торгівлі послугами країн НАФТА в 2012 р., %

Найбільш розвинутою галуззю в сфері послуг країн-членів НАФТА є туризм, частка якого в загальному об'ємі імпорту та експорту складає 22,6% та 25,3% відповідно [18], що підтверджують дані, наведені на рисунку 15. Країни НАФТА представляють величезний внутрішній туристичний ринок з високорозвинутою інфраструктурою, з розгалуженою готельною мережею і транспортною індустрією, що робить ці країни популярними серед туристів. Зокрема в 2012 р. кількість туристів, що прибули до країн НАФТА, становила 265,5 млн. осіб [19].

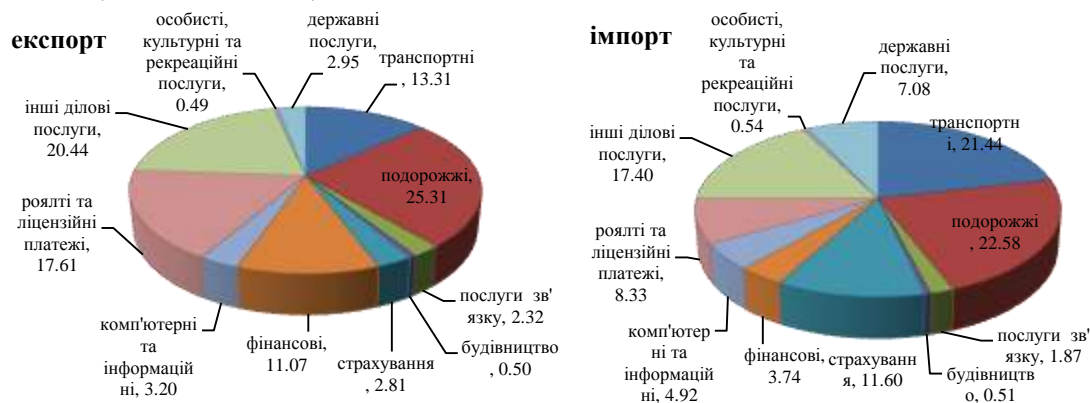


Рис. 15. Структура торгівлі послугами НАФТА в 2012 р., %

Торгівля послугами країн-членів НАФТА зосереджена також в сфері транспортних та фінансових послуг. Транспортні послуги є також основною статтею експорту НАФТА, їх питома вага в загальному обсязі експорту складає 13,3%, а в імпорті – 21,4%. Стрімкий розвиток торгівлі даного сегменту послуг в рамках НАФТА в першу чергу завдячує саме поглибленню інтеграційних процесів між Канадою, США та Мексикою. Угода про вільну торгівлю ліквідувала майже всі квоти в банківському секторі по відношенню країн-партнерів та дозволила американським та канадським інвесторам приймати участь в мексиканському банківському бізнесі через проведення злиттів та поглинань існуючих банків.

Згідно з теорією ДжекобаВайнера внаслідок створення зони вільної торгівлі в економіці виникають два види ефектів: статичні та динамічні. Статичні ефекти - це економічні наслідки, які проявляються негайно після створення торгового союзу як його безпосередній результат, а динамічні ефекти проявляються на більш пізніх стадіях функціонування митного союзу.

Серед статичних ефектів найбільше значення мають ефекти створення торгівлі та відхилення торгівлі. Створення торгівлі - переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на більш ефективне зовнішнє джерело (імпорт), яка стала можливою в результаті усунення імпорتنих мит у рамках торгового союзу. Ефект відхилення торгівлі є протилежним ефекту створення торгівлі [20, с. 370-374]. Для вимірювання ефектів, згідно з теорією Бела Баласса, використовується показник фактичної еластичності попиту на імпорт за доходами [20, с.377].

Відповідно до отриманих результатів формування НАФТА мало ефект створення торгівлі, що підтверджують дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти еластичності попиту на імпорт за доходом

	1984-1987	1988-1993	1994-1997	2004-2007	2008-2011
еластичність внутрішньорегіональна	0,45	1,55	2,26	1,27	1,10
еластичність зовнішньорегіональна	1,47	0,81	1,50	1,68	0,84
еластичність сукупна	1,15	1,06	1,79	1,54	0,92

Якщо до створення НАФТА кожний 1% зростання ВВП призводив до збільшення торгівлі між країнами на 0,45%, то після створення НАФТА - вже на 2,26%, тобто в 5 разів більше, при цьому на харчові продукти та паливо - у 1,6 разів, промислові товари - 2,5 разів, на машинне і транспортне устаткування, напої, тютюн, сировину - в 3,7 разів, що підтверджують дані, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнт еластичності внутрішньорегіонального попиту на імпорт за доходом за товарними групами

	1984-1987	1994-1997	2008-2011
Харчові продукти	0,86	1,40	2,84
Напої та тютюнові вироби	0,66	2,31	1,94
Сировина (за винятком палива)	0,39	1,46	-0,13
Мінеральне паливо, змащувальні масла	-1,92	3,25	0,47
Тваринні і рослинні масла, жири і воски	-1,11	2,48	3,34
Хімічні речовини і супутні товари	0,07	2,76	1,80
Промислові товари	1,06	2,69	3,74
Машинне та транспортне устаткування	0,82	2,69	1,50

Ефект відхилення торгівлі в цілому був відсутній - еластичність попиту на імпорт з країн, що не входять до НАФТА, до і після створення залишилася на рівні 1,5%. Нарешті, ефект створення торгівлі в буквальному сенсі (зростання еластичності попиту на імпорт з усіх країн) склав близько 56%.

У числі динамічних ефектів інтеграції, які проявляються, коли інтеграція набирає силу, необхідно відзначити зростаючий приплив іноземних інвестицій, оскільки корпорації з країн, що не увійшли до об'єднання, прагнуть зберегти за собою певний сегмент закритого митним бар'єром ринку за рахунок створення підприємств всередині країн, що інтегруються.

На країни НАФТА припадає 18,9% сукупного потоку ПІІ. При чому, 87,1% ПІІ та 78,9% ПІІ цього регіону приходяться на США, відповідно, 10,9 та 14,2% - на Канаду й тільки 2 та 6,8% - на Мексику.

В 2009 р. обсяг ПІІ скоротився вдвічі порівняно з 2007 р., а обсяг ПІІ скоротився на 31,3%. (рис 16). Причиною цього стали кризові явища в світовій економіці, що охопили всі її сфери. Зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій в членах НАФТА спостерігається за всіма його компонентами - реінвестованими прибутками, цінними паперами та міжфірмовими кредитами.

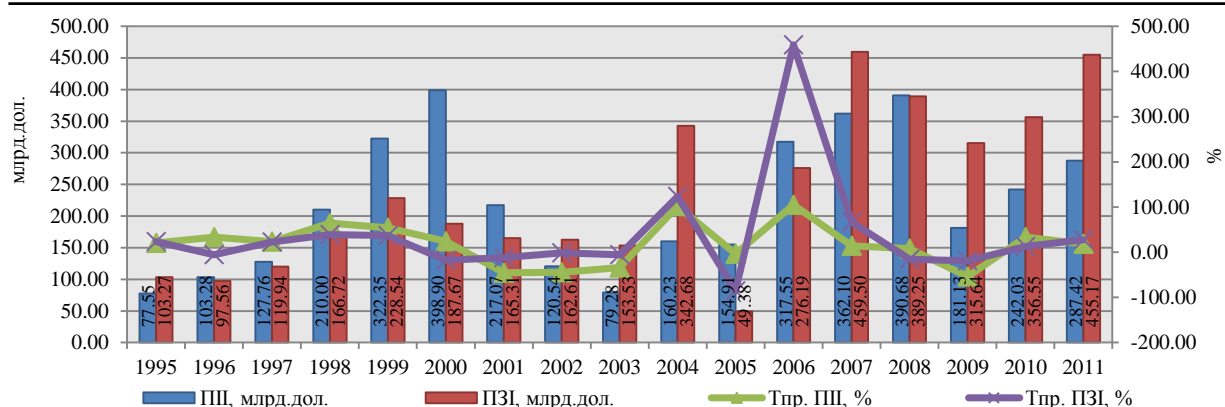


Рис.16. Динаміка обсягів інвестування країн НАФТА за період 1995-2011 рр., млрд. дол. та %

Основними країнами, які інвестують до НАФТА, є країни ЄС (47%), на країни Латинської Америки припадає 8,1% залучених ПІІ, частка Японії становить 8,2%, Австралії – 7,7% від сукупних ПІІ. В свою чергу країни НАФТА вкладають кошти до країн ЄС (51%), Латинської Америки (21%), Австралії (3,4%), Японії (1,3) [18].

Головними сферами інвестування в економіку країн НАФТА є добувна промисловість (17,5%), виробництво хімічної промисловості (17%), оптова та роздрібна торгівля (10,8%), фінансові послуги (10,6%) та продукти харчування (4,8%). Країни НАФТА інвестують переважно в сферу фінансових послуг (11,85%), в добувну промисловість (7,2%), оптову та роздрібну торгівлю (6,4%) та в хімічну промисловість (3,6%).

Розвиток відносин країн-членів НАФТА в сфері міжнародного руху капіталу характеризується нерівномірністю. Основною країною-членом, що саме і визначає тенденцію розвитку інвестиційної діяльності всього угруповання є США. Незважаючи на нестабільну економічну ситуацію, що склалася в наслідок розгортання фінансової кризи, США утримує лідируючі позиції в сфері міжнародного руху капіталу як основний інвестор та реципієнт інвестицій.

Отже, особливістю даного інтеграційного угруповання є те, що НАФТА стала першою угодою, яка об'єднала в один інтеграційний блок на рівноправній основі дві високорозвинені держави і країну, що розвивається, а також те, що провідна роль в розвитку інтеграції в регіоні належить саме США. Проте країни НАФТА володіють могутнім економічним потенціалом. Економіка країн-членів даного угруповання характеризується сталою тенденцією росту (окрім 2001, 2009 рр.). Основою положення в розвитку північноамериканського регіону є торгово-економічні відносини. Створення ЗВТ сприяло не тільки зовнішній, але й внутрішньорегіональній торгівлі. В цілому ж НАФТА показує баланс між зовнішньо- та внутрішньорегіональною торгівлею. Основними партнерами як в експорті, так і імпорту товарів та послуг є країни ЄС, Китай, Японія, Корея, країни АСЕАН, Австралія, країни Латинської Америки та Карибського басейну. Найбільшу питому вагу в зовнішній торгівлі країн-членів НАФТА має промислова продукція, товари сільськогосподарського сектору, паливо, транспортні засоби, машинне та електричне обладнання, продукція хімічної промисловості. Основними конкурентоспроможними товарами, виробленими в НАФТА, на світовому ринку є продукція хімічної промисловості, машини і транспортне обладнання, продовольчі товари, сировина. Основними статтями експорту та імпорту послуг є туризм, транспортні послуги, фінансові послуги, роялті та ліцензійні платежі. Загалом формування НАФТА мало ефект створення торгівлі (тобто переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на більш ефективне зовнішнє джерело (імпорт), яка стала можливою в результаті усунення імпортних мит у рамках торгового союзу – статичний ефект). Інвестиційна діяльність в рамках НАФТА також характеризується інтенсивним розвитком, що підтверджує наявність динамічного ефекту від інтеграції.

Список використаної літератури

1. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [монографія] / Олена Валеріївна Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.
2. Галіуліна А.Л. Сутність та принципи процесів міжнародної економічної глобалізації та інтеграції: [Електронний ресурс] / А.Л. Галіуліна. – Режим доступу до статті: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/082.pdf
3. Гудима Р.Р. Новітні підходи до визначення поняття «регіон» та окремих концепцій його розвитку»: [Електронний ресурс] / Р.Р. Гудима. – Режим доступу до статті: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2011_1/hudyma.pdf
4. Гурова И.П. Измерение глобальной и региональной торговой интеграции / И.П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. - №3(4). – С.60-73.
5. Деркач Т.В. Особливості економічної інтеграції країн-членів НАФТА: [Електронний ресурс] / Т. В. Деркач. – Режим доступу до статті: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/2010_4/4_5.pdf
6. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004, - 672 с.
7. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: [Навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання-прес, 2002. – 406 с.
8. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: [Електронний ресурс] / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с. – Режим доступу до матеріалу: <http://library.if.ua/books/121.html>
9. Місяць Т. Інтеграційні процеси в умовах світового глобального розвитку: [Електронний ресурс] / Т. Місяць. – Режим доступу до статті: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_3/21.pdf
10. Мохамед А.Е. Інтеграційна сутність світової економіки: [Електронний ресурс] / А.Е. Мохамед. – Режим доступу до статті: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_2_2/Mochamed.pdf
11. Румянцев А.П. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Клименко, В.В. Рокоча; під ред. А.П. Румянцева. – К.: Знання – Прес, 2003. – 449 с.
12. Старостіна А.О. Економіка зарубіжних країн / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, Н.В. Богомаз. – К.: Знання, 2009. – 456 с.
13. Терехов Є.М. Регіоналізація та глобалізація економічних світогосподарських відносин: [Електронний ресурс] / Є.М. Терехов. – Режим доступу до статті: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_34/51.pdf
14. Філіпенко А.С. Світова економіка: підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
15. UnctadStat – Statistical database: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en
16. North American Free Trade Agreement (NAFTA)_Office of the United States trade Representative: Executive office of the president: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до веб – сайту: <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>
17. Хусаинов Б.Д. Страновые предпочтения и конкурентоспособность экспорта Беларуси, Казахстана и России: [Електронний ресурс] / Б.Д. Хусаинов. - Режим доступу до статті: http://www.eabr.org/general/upload/docs/publication/magazine/no2_2011/n2_2011_6.pdf
18. U. S. Bureau of Economic Analysis: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до веб – сайту: <http://www.bea.gov/index.htm>
19. World Tourism Organization (2012), Compendium of Tourism Statistics, Data 2006 – 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу:

[http://marketingdb.tat.or.th:81/tourismstatistics/UNWTO/Compendium%20of%20Tourism%20Statistics%20Data%202006-2010%20\(2012%20edition\).pdf](http://marketingdb.tat.or.th:81/tourismstatistics/UNWTO/Compendium%20of%20Tourism%20Statistics%20Data%202006-2010%20(2012%20edition).pdf)

20. Киреев А.П. Международная экономика: [Учеб.пособ. для вузов]/ А.П.Киреев. - М.: «Международные отношения», 1997. - 416 с.

21. International Trade Centre_Trade Statistics: [Електроннийресурс]. – Режим доступу до веб-сайту: <http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics/>

Стаття надійшла до редакції 02.09.2014.

О. А. Bezzubchenko

EVALUATION OF REGIONAL INTEGRATION IN THE NAFTA

The dominance of the objective component in the development processes of regional integration demonstrates the North American model of international regional economic integration as enhanced regional cooperation directly related to the influence of multinational corporations, which became the main driving force for deepening integration in North America. As a result, most were created by regional scale in the world economy free trade - NAFTA, which combines 466.1 million. pers. (6.7% of the total number) that produce goods and services totaling more than 18,645, 0 billion.US., representing 26.1% of the global GDP.

NAFTA countries have powerful economic potential. First and foremost, this is because the leading role in the integration of the North American space, of course, by the United States, accounting for 84.2% of regional GDP, while the share of Canada and Mexico account for only 9.5% and 6.3 % respectively.

Although the share of NAFTA in total world GDP declined, the economy of member countries of the group is characterized by a constant growth trend.

Trade and economic relations are fundamental in the development of the North American region, as the North American Free Trade Agreement is the second world exporter and importer after the EU.

The share of intra-regional trade is 48.3% of the total trade union. Growth in domestic exports of the region exceeds the rate of external export growth by 10%. Thus, during the 1995-2011 NAFTA countries have seen a significant growth rate of regional trade intensity index. Dynamics and key trends of the contemporary world integration processes development were analyzed, effectiveness of regional trade integration in NAFTA were assessed, features of the development of other components of integration interaction in the North American region were studied.

Fundamental to the development of the North American region is the commercial and economic relations. NAFTA would contribute not only external but also intra-regional trade. In general, the NAFTA development shows the balance between external and intra-regional trade. Key partners in both exports and imports of goods and services are the EU, China, Japan, Korea, ASEAN countries, Australia, Latin America and the Caribbean. The largest share in the foreign trade of member countries of NAFTA has industrial goods, agricultural sector, fuel, vehicles, machinery and electrical equipment, chemical products. The main competitive products made in NAFTA, the world market are chemical products, machinery and transport equipment, foodstuffs, raw materials. The main items of exports and imports of services is tourism, transport services, financial services, royalties and license fees.

Thus, the feature of the integration grouping is that NAFTA was the first agreement, which brings together in one unit integration on an equal basis, two highly developed countries and developing country and that the leading role in the development of integration in the region belongs to the USA . However, the NAFTA countries have powerful economic potential.

Key words: *regional economic integration, NAFTA, intra-regional trade, external trade, intra-regional trade intensity index, competitiveness, FDI, the index of comparative advantage.*

Т.В. Марена

ВПЛИВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ

У статті виявлено показники оцінки рівня розвитку регіональної фінансово-кредитної інфраструктури. Здійснено компаративний аналіз фінансово-кредитних систем регіонів України на основі оцінки таких чинників як: наявність фінансових, зокрема, банківських інститутів, елементів платіжної інфраструктури, привабливість та обсяги банківських депозитів, доступність та масштаби банківського кредитування. Охарактеризовано вплив кожного чинника на регіональну конкурентоспроможність. Виявлено взаємозв'язок між загальним рівнем розвитку фінансово-кредитної інфраструктури та індексом конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: фінансово-кредитна інфраструктура, конкурентоспроможність регіону, фінансові установи, банківська система, банківські платіжні карти, депозити та кредити, процентна ставка, нерівномірність регіонального розвитку.

Більшість сучасних методик визначення конкурентоспроможності регіонів та національних економік засновані на оцінці комплексу показників соціально-економічного розвитку, у тому числі рівня розвитку фінансово-кредитної системи. Дійсно, розвинена фінансово-кредитна система є важливою умовою економічного зростання регіону, яка забезпечує задоволення фінансових потреб усіх суб'єктів регіональної економіки, ефективний перерозподіл фінансових ресурсів в межах регіону, підвищення темпів економічного зростання регіону.

Нерівномірність економічного розвитку регіонів України пов'язана із сукупною дією багатьох чинників, одним з яких є диференційований характер розвитку регіональної фінансово-кредитної інфраструктури. У цьому контексті особливого значення набуває оцінка поточного стану фінансово-кредитної складової формування конкурентоспроможності регіонів України, результати якої зможуть використовуватися як основа розробки та реалізації політики вирівнювання рівня розвитку регіональної фінансово-кредитної інфраструктури. Усі вищезазначені питання обумовлюють актуальність теми дослідження.

Наукові дослідження, які присвячені питанням оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів України, переважно носять комплексний характер. Специфічним аспектам забезпечення регіонів фінансово-кредитною інфраструктурою приділено окрему увагу у відносно невеликій кількості досліджень українських науковців [3,4,7,8,11]. Зважаючи на це, додаткової уваги потребують дослідження конкретних показників, що визначають рівень розвитку фінансово-кредитної складової конкурентоспроможності регіонів.

Метою наукової роботи є конкретизація показників оцінки рівня розвитку регіональної фінансово-кредитної інфраструктури та визначення їх впливу на конкурентоспроможність регіону.

Рівень розвитку фінансово-кредитної складової регіональної конкурентоспроможності може оцінюватися як за наявністю та ефективністю функціонування фінансових інститутів, так і за масштабами та доступністю їх операцій. Кількісний склад регіональної фінансово-кредитної інфраструктури оцінюється чисельністю суб'єктів господарювання, що працюють у фінансовому секторі. За цим показником з великим відривом лідирує м. Київ, загальна кількість суб'єктів фінансової діяльності в якому перевищує 6 тисяч (табл. 1). Велика концентрація фінансових установ спостерігається у Дніпропетровській, Донецькій і Харківській областях (понад 1100-1200 установ у кожній), як провідних ділових центрах країни.

Кількість суб'єктів фінансової діяльності за регіонами України
 у 2001-2012 рр.

Область	2001	2006	2010	2011	2012	Зміна, 2012 до 2001
Вінницька	218	309	337	321	311	+93
Волинська	167	195	215	215	205	+38
Дніпропетровська	699	977	1221	1220	1203	+504
Донецька	873	1131	1206	1219	1203	+330
Житомирська	182	224	220	199	186	+4
Закарпатська	197	235	257	241	218	+21
Запорозька	413	546	617	604	592	+179
Івано-Франківська	205	285	295	286	256	+51
м. Київ	2622	4311	5955	6096	6306	+3684
Київська	259	333	424	434	444	+185
Кіровоградська	159	247	264	254	240	+81
Луганська	511	622	683	654	630	+119
Львівська	547	738	833	821	802	+255
Миколаївська	376	467	492	463	429	+53
Одеська	534	680	774	807	824	+290
Полтавська	330	381	425	402	386	+56
Рівненська	150	195	209	201	188	+38
Сумська	186	266	238	222	200	+14
Тернопільська	187	239	256	242	233	+46
Харківська	765	1076	1222	1203	1171	+406
Херсонська	249	344	367	358	354	+105
Хмельницька	209	290	308	282	265	+56
Черкаська	260	361	411	382	369	+109
Чернівецька	153	209	221	223	199	+46
Чернігівська	190	281	310	278	248	+58
АРК	524	598	653	649	660	+136
м. Севастополь	181	193	216	201	193	+12

Примітка. Складено автором на основі даних [9]

Найбільшим сегментом вітчизняного фінансового сектору, на який припадає понад 90% загальних активів фінансових установ, виступає банківська система. Тому кількісним показником чисельності суб'єктів регіональної фінансово-кредитної інфраструктури є також кількість комерційних банків (або кількість філій банків на 1000 населення), що діють у регіоні. Цей показник визначає рівень конкуренції у банківському секторі, а відтак – вартість та якість надання фінансових послуг, що є показником конкурентоспроможності регіонального фінансового ринку. З іншого боку, зростання кількості філій банків у регіоні свідчить про кращий доступ суб'єктів господарювання до банківських продуктів на основі зниження витрат на банківське обслуговування, що покращує фінансові результати діяльності підприємств. В ідеалі, банківська система регіону має служити каналом припливу інвестицій у ключові галузі промисловості регіону, збільшуючи потенціал їх зростання й забезпечуючи можливості для впровадження інновацій.

В Україні понад 40% підрозділів банків зосереджено у м. Києві (10,6%), Донецькій (8,5%), Дніпропетровській (7,4%), Харківській (6,6%) та Одеській (6,3%) областях (табл. 2). Однак за показником кількості підрозділів банків на душу населення п'ятірка провідних регіонів виглядає дещо інакше: м. Київ, м. Севастополь, АР Крим, Одеська та Черкаська області.

**Забезпеченість регіонів України елементами банківської інфраструктури
 станом на 01.01.2014 р.**

Область	Кількість підрозділів банків	Кількість підрозділів на 1 тис. населення	Кількість платіжних карт в обігу	Кількість банкоматів
Київ	2 045	0,715	11 544 956	5 034
Донецька	1 643	0,378	6 427 308	4 039
Дніпропетровська	1 433	0,435	7 669 801	3 713
Харківська	1 271	0,464	3 789 566	2 293
Одеська	1 223	0,511	3 147 820	2 095
Львівська	1 088	0,428	3 024 465	1 902
АРК	1 013	0,515	2 339 319	1 832
Київська	740	0,429	1 793 767	706
Луганська	733	0,327	2 984 331	1 760
Полтавська	714	0,489	2 183 739	1 461
Запорізька	701	0,394	2 844 631	1 653
Черкаська	644	0,510	1 745 988	985
Миколаївська	566	0,484	1 539 897	1 124
Вінницька	540	0,333	1 940 158	1 179
Чернігівська	496	0,464	1 312 154	766
Закарпатська	463	0,368	1 067 229	757
Сумська	462	0,407	1 670 425	999
Івано-Франківська	449	0,325	1 591 366	885
Хмельницька	423	0,323	1 766 249	984
Херсонська	409	0,381	1 427 435	904
Чернівецька	375	0,413	813 950	594
Рівненська	368	0,318	1 176 742	816
Кіровоградська	359	0,363	1 274 654	813
Житомирська	358	0,283	1 601 002	943
Волинська	345	0,331	1 179 300	785
Тернопільська	285	0,265	1 218 005	776
Севастополь	216	0,560	651 884	552

Примітка. Складено автором на основі даних [1,2]

Додатковим індикатором рівня розвитку фінансово-кредитної системи є рівень розвитку платіжної інфраструктури у регіоні, яка оцінюється на основі кількості випущених у обіг банківських платіжних карт та доступності елементів інфраструктури їх прийняття (банкоматів). За цими показниками лідирують ті ж регіони, що й за кількістю банківських підрозділів.

Наступна група показників, що характеризують рівень розвитку фінансової інфраструктури, пов'язана з масштабами та умовами проведення операцій банками, що обслуговують регіональну економіку. Найбільш доступною є інформація щодо залучених банками депозитів та наданих кредитів. При цьому іноді для оцінки рівня депозитної діяльності комерційних банків використовують відносний показник – відношення депозитів до валового регіонального продукту.

Розмір депозитів є одним з показників, що віддзеркалює рівень заощадження в економіці регіону, а отже – визначає потенційні можливості інвестування та кредитування підприємств. При цьому більш важливим з точки зору фінансування довгострокових інвестиційних проектів є зростання показника довгострокових банківських внесків. Найбільшою активністю депозитної діяльності як фізичних, так і юридичних осіб, характеризуються м. Київ та Київська область, Дніпропетровська, Донецька, Одеська та Харківська області (табл. 3). Крім економічних чинників, це пов'язане з демографічною

ситуацією в цих регіонах: зазначені області є найбільш населеними, що створює кращі умови для зростання депозитів фізичних осіб.

Таблиця 3

**Структура залучених депозитів та наданих кредитів у розрізі регіонів
 станом на 01.01.2014 р., %**

Область	Депозити		Кредити	
	Фізичні особи	Юридичні особи	Фізичні особи	Юридичні особи
Вінницька	1,723	0,736	1,462	0,355
Волинська	1,091	0,522	1,194	0,535
Дніпропетровська	8,684	10,076	7,573	19,934
Донецька	9,729	9,681	7,262	5,690
Житомирська	1,243	0,476	1,294	0,214
Закарпатська	0,885	0,308	1,597	0,164
Запорозька	3,397	1,578	2,476	1,280
Івано-Франківська	1,464	0,498	1,469	0,318
Київська та м. Київ	33,517	53,709	42,144	55,896
Кіровоградська	0,936	0,872	0,914	0,648
Луганська	2,808	1,662	2,171	0,538
Львівська	4,872	1,431	3,412	1,328
Миколаївська	1,704	1,013	1,732	0,834
Одеська	5,364	3,216	6,835	4,340
Полтавська	2,586	2,330	1,658	0,628
Рівненська	1,170	0,378	1,015	0,214
Сумська	1,334	0,545	0,959	0,378
Тернопільська	1,090	2,983	0,796	0,539
Харківська	5,237	3,701	4,736	3,073
Херсонська	1,238	0,412	1,437	0,291
Хмельницька	1,572	0,688	1,533	0,356
Черкаська	1,748	0,816	1,199	0,526
Чернівецька	0,930	0,192	0,956	0,211
Чернігівська	1,275	0,373	0,835	0,377
АРК та м. Севастополь	4,402	1,805	3,340	1,332

Примітка. Складено автором на основі даних [2,5]

Обсяги наданих банками кредитів виступають індикатором рівня кредитування регіональної економіки і показують, наскільки підприємства регіону забезпечені коштами з зовнішніх джерел для розширення діяльності. Зростання обсягів наданих кредитів означає підвищення рівня забезпечення підприємств достатнім обсягом ресурсів для здійснення довгострокових інвестиційних проєктів, модернізації виробництва, підвищення якості продукції. У цьому контексті найбільш активна кредитна діяльність банків спостерігається у тих же регіонах, що лідирують за обсягами депозитів (див. табл. 3). Сектор кредитування юридичних осіб характеризується найвищим ступенем регіональної концентрації: понад 75% кредитів зосереджено у м. Києві, Київській та Дніпропетровській областях.

Не останнє значення для нарощування депозитних та кредитних операцій банків у регіоні має рівень процентних ставок за депозитами та кредитами. Рівень депозитних ставок визначає привабливість вкладання у комерційні банки коштів фізичних та юридичних осіб і виступає чинником, що впливає на обсяги залучених банками депозитів. Крім того, зростання депозитної процентної ставки підвищує зацікавленість підприємств у здійсненні фінансових інвестицій, які є додатковим джерелом отримання прибутку.

Найбільш привабливі умови залучення банками депозитів резидентів склалися у Волинській області, де поточні середньозважені ставки за депозитами перевищують 16% (табл. 4). Найнижчі ставки сформувався у м. Києві та Київській області (7,7%).

Таблиця 4

Процентні ставки комерційних банків за депозитами та кредитами у розрізі регіонів станом на вересень 2014 р., %

Область	Депозити		Кредити	
	Резиденти	Нерезиденти	Резиденти	Нерезиденти
Вінницька	13,7	8,5	19,9	–
Волинська	16,6	6,4	21,3	27,8
Дніпропетровська	10,4	5,8	14,7	4,2
Донецька	13,7	10,7	19,6	30,2
Житомирська	13,7	10,9	21,8	3,3
Закарпатська	11,7	15,5	20,7	30,0
Запорозька	13,4	12,0	16,3	46,8
Івано-Франківська	13,8	10,3	23,0	48,8
Київська та м. Київ	7,7	8,5	14,2	28,4
Кіровоградська	12,9	8,8	20,4	31,7
Луганська	13,6	5,0	21,5	33,2
Львівська	12,8	11,4	20,4	26,9
Миколаївська	11,7	13,8	16,7	27,8
Одеська	12,5	10,7	18,7	64,2
Полтавська	10,4	15,2	19,3	–
Рівненська	11,4	7,7	21,0	–
Сумська	13,8	3,7	21,7	32,2
Тернопільська	10,2	7,8	20,2	–
Харківська	11,9	9,4	19,6	44,3
Херсонська	12,3	15,5	20,2	28,9
Хмельницька	13,7	19,5	20,5	0,5
Черкаська	12,5	6,3	21,1	32,3
Чернівецька	11,9	8,3	23,6	50,0
Чернігівська	13,6	16,7	21,1	73,0
Україна	9,8	9,2	15,5	28,2

Примітка. Складено автором на основі даних [10]

Усі розглянуті вище показники, що характеризують фінансову складову конкурентоспроможності регіону, є стимуляторами (їх зростання за інших рівних умов підвищує рівень конкурентоспроможності). Іншим за характером впливу на регіональну конкурентоспроможність є показник рівня процентних ставок за кредитами, який визначає ступінь доступності кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання регіону і виступає у якості дестимулятора. Підвищення процентних ставок за кредитами призводить до згортання кредитування, стримування інвестування коштів, гальмування оновлення та реструктуризації виробництва. Для виробників регіонального продукту це призведе до виходу на сегменти ринку з жорсткою ціновою конкуренцією, вузьким попитом, низькою прибутковістю. У підсумку підвищення кредитних ставок викликає уповільнення темпів економічного зростання регіону. При зниженні кредитного проценту відбувається зменшення витрат виробництва, підвищення віддачі на капітал, що слугуватиме потужним стимулом до інвестування. У підсумку це сприятиме освоєнню потенційних конкурентних переваг та закріпленню регіональних виробників на зовнішніх і внутрішніх ринках.

Найбільш привабливими для позичальників-резидентів є умови кредитування у м. Києві, Київській, Дніпропетровській, Запорізькій та Миколаївській областях (див. табл.

4). Найбільш дорогими є кредити, що надаються банками у Чернівецькій та Івано-Франківській областях. Великий розрив у вартості кредитів, що склався у різних регіонах, пояснюється різним ступенем їх забезпеченості фінансовими ресурсами: у тих областях, де банківські установи залучають набагато менше за обсягом депозитів, незначна пропозиція кредитних ресурсів підвищує їх вартість.

Таким чином, результати оцінки усіх вищерозглянутих показників фінансово-кредитної системи регіонів України показують наявність суттєвих нерівномірностей у розвитку регіональної фінансової інфраструктури, що відповідає загальній тенденції нерівномірного економічного розвитку регіонів. Більшість показників фінансово-кредитної інфраструктури характеризуються високим ступенем регіональної концентрації. Переважна кількість фінансових установ зосереджена у областях, що є промисловими та діловими центрами.

У той же час, явним є тісний взаємозв'язок між показниками розвитку фінансово-кредитної інфраструктури і рівнем конкурентоспроможності регіонів. Так, до першої п'ятірки регіонів України за індексом конкурентоспроможності у 2013 р. увійшли: м. Київ (4,40), Харківська область (4,25), Одеська область (4,18), Донецька область (4,17), Дніпропетровська область (4,15) [6]. Саме у цих регіонах було виявлено найкращий ступінь забезпечення елементами фінансово-кредитної інфраструктури. Відтак, досліджені показники фінансово-кредитної інфраструктури можуть використовуватися при розрахунку індексів регіональної конкурентоспроможності у якості одиничних індикаторів.

Отже, наявною є диспропорційність розподілу елементів фінансово-кредитної інфраструктури в Україні у регіональному розрізі. Пошук шляхів вирівнювання рівнів розвитку фінансово-кредитних систем регіонів як умови підвищення регіональної конкурентоспроможності може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Банківська система України: Квартальний огляд Незалежної асоціації банків України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua/ukr/analytics/bankivska-sistema-ukrayini/kvartalnijj-ogljad/95429>.
2. Банківська система України: Щомісячний бюлетень Незалежної асоціації банків України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua/ukr/analytics/bankivska-sistema-ukrayini/shhomisjachnijj-bjuleten/>
3. Васильєв О.В. Організація функціонування фінансових інституцій регіону / О.В. Васильєв. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. - № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_8.pdf.
4. Васильєв О.В. Особливості взаємозв'язку між економічним розвитком регіону та його фінансовою інфраструктурою / О.В. Васильєв. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. - № 5(43). С. 123-127.
5. Грошово-кредитна статистика Національного банку України (кредити та депозити). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579.
6. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. – Фонд «Ефективне управління», 2013. – 232 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://competitiveukraine.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.
7. Козоріз М.А. Механізм управління кредитним потенціалом регіону / М.А. Козоріз, І.С. Музика // Регіональна економіка. – 2012. - №1. – С. 98-106.
8. Могильницька М. Про оцінювання ефективності банківської системи регіону / М. Могильницька, Я. Побурко // Регіональна економіка. – 2005. - №2. – С. 206-213.

9. Регіони України: Статистичний збірник. – У 2-х част., Ч. II. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 801 с.

10. Статистика фінансових ринків Національного банку України (процентні ставки). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580.

11. Сторонянська І.З. Безпека банківського сектору регіону в умовах сучасних викликів / І.З. Сторонянська, Л.Я. Бенювська // Регіональна економіка. – 2014. – №1(71). – С. 184-186.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2014.

T. V. Marena

FINANCIAL AND CREDIT INFRASTRUCTURE IMPACT ON REGIONAL COMPETITIVENESS

The article identifies indicators for assessing the level of regional financial and credit infrastructure. The level of financial and credit component of regional competitiveness can be assessed both by the presence and efficiency of financial institutions, and by the scope and availability of their operations. Comparative analysis of financial and credit systems of Ukraine's regions is conducted by assessing such factors as the availability of financial, particularly banking institutions, payment infrastructure elements, attractiveness and amount of bank deposits, the availability and extent of bank lending.

The influence of each factor on regional competitiveness is characterized. All the indicators are recognized as promoting factors except for the loan interest rate that is determined as depressing factor. In Ukraine, more than 40% of the banks units and other financial institutions are concentrated in Kyiv, Donetsk, Dnipropetrovsk, Kharkiv and Odessa regions. On the other hand, the most favorable conditions for deposits attraction are formed in Kharkov, Donetsk, Zhytomyr, Ivano-Frankivsk, Sumy and Khmelnytsky regions. Most attractive to resident borrowers are lending terms in Kyiv city, Kyiv, Dnipropetrovsk, Zaporizhia and Mykolaiv regions. The most expensive are loans provided by banks in Chernivtsi and Ivano-Frankivsk regions. A large gap in the value of loans prevailing in different regions is explained by different degree of financial resources availability: in regions where banks attract less deposits, insufficient supply of credit resources increases their value.

Results of the evaluation of all mentioned indicators of Ukraine's regions financial and credit system show significant irregularity in the development of regional financial infrastructure that meets the general trend of irregular regional economic development. Most indicators of financial and credit infrastructure are characterized by a high degree of regional concentration. The overwhelming number of financial institutions is concentrated in regions that are industrial and business centers.

The close relation between the general level of financial and credit infrastructure development and index of regional competitiveness is defined. The first five Ukrainian regions for Competitiveness Index in 2013 included: Kyiv (4.40), Kharkov region (4.25), Odessa region (4.18), Donetsk region (4.17), Dnipropetrovsk region (4.15). In these regions the highest level of financial and credit infrastructure elements providing is found. They are the areas of concentration of banks, other financial institutions, bank payment cards ATMs. Therefore, the studied indicators of financial and credit infrastructure may be used as indicators in the calculation of indices of regional competitiveness.

Key words: financial and credit infrastructure, regional competitiveness, financial institutions, banking system, bank payment cards, deposits and loans, interest rate, regional development irregularity.

УДК 339.9.012"313"(045)

Л. А. Кислова

АНАЛІЗ ДОВГОСТРОКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В статті доведено, що вивчення питань глобалізації і її вплив на національні економіки в сучасному світі складається з аналізу причин, механізмів і швидкості процесу глобалізації у світовій економіці, а також включає теоретичний і емпіричний аналіз динаміки економічної нерівності країн світу під впливом екзогенних чинників, які формуються на глобальних ринках. Під нерівністю розуміється розрив між країнами за рівнем ВВП на душу населення. Розглянуто основні теоретичні підходи до аналізу довгострокової динаміки ВВП на душу населення в країнах світу.

Досліджено, що глобалізація являє собою складний процес утворення взаємозв'язків у світовій економіці. Особливістю цього процесу є постійна взаємодія між національними чинниками і міжнародними, між світовою економікою як цілим і окремими країнами як частинами цього цілого. Перевірено, що за рахунок усунення міжнаціональних кордонів економічні системи окремих країн стають все більш відкритими. Визначено, відкриті системи володіють більшим потенціалом для самоорганізації. Проаналізовано, що процеси глобалізації відіграють неоднозначну роль у процесах розвитку та зростання окремих національних економік. Глобалізація надає більше переваг розвинутих країнам. Країни, що розвиваються, найчастіше зустрічаються з негативними наслідками глобалізації.

Після вивчення літератури, присвяченої функціонуванню світових ринків, нами було відзначено, що економічні ресурси, маючи високий ступінь географічної мобільності, спрямовуються в ті регіони, в яких вони можуть бути використані з більшою ефективністю. Країни та регіони виявляються залученими в якісно нову конкуренцію – глобальну конкуренцію.

Отже, сучасний світовий ринок під впливом процесів глобалізації здобуває, на наш погляд, нові риси, характерні для сучасного етапу розвитку світової економіки, а процеси глобалізації світової економічної системи є значним впливовим фактором економічного розвитку країн світу.

***Ключові слова:** світовий ринок, глобалізація, економічне зростання, економічний розвиток, циклічність.*

Постановка проблеми. Тенденцію все більшої залежності національної економіки від тенденцій основних економічних процесів у світі зумовлюють глобалізаційні процеси, що відіграють неоднозначну роль у розвитку та зростанні окремих національних економік. Генетична природа економічної глобалізації обумовлена насамперед об'єктивними тенденціями інтернаціоналізації господарського життя та інтеграційною взаємодією, як регіонів, так і окремих національних господарств.

Сучасний світовий ринок під впливом процесів глобалізації здобуває нові риси, характерні для сучасного етапу розвитку світової економіки, які виражаються в наступному: підвищується чутливість показників кон'юнктури світового ринку до змін під впливом все більшої кількості факторів, обумовлених розвитком НТП у глобальному масштабі; збільшується роль країн, що розвиваються на світових сировинних ринках, а також на ринках готової продукції; зростає роль транснаціональних корпорацій у регулюванні світових сировинних і товарних ринків; посилюється регулююча функція міжнародних організацій.

В результаті аналізу теоретичних основ глобалізації визначено, що глобалізація є складним процесом утворення взаємозв'язків у світовій економіці та являє собою вищий, але не кінцевий ступінь інтернаціоналізації, коли міжнародна економічна інтеграція досягає масштабів побудови глобального ринку, в умовах якого спостерігається втрата національного

економічного суверенітету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні проблематики глобалізації світових ринків відіграють праці зарубіжних вчених: А. Венейбла, Дж. Уільямсона, Дж. Гроссмана, У. Келлера, П. Кругманга, А. Меддісона, К. Мерфі, Д. Пуга, М. Росса, Дж. Сакса, А. Уорнера, Р. Фіані, Дж. Хендерсона, у роботах яких процес глобалізації розглядається як вища форма інтернаціоналізації економічного життя, в якому виокремлюються галузеві, регіональні, інноваційні та корпоративні аспекти.

Серед українських учених концептуальні підходи до аналізу глобалізаційних проблем пропонують О. Білорус, Г. Глуха, А. Гальчинський, А. Задоя, М. Макаренко, С. Соколенко, та ін.

Проте залишається ряд питань, пов'язаних з глобалізаційними процесами, які потребують спеціального аналізу. Зокрема, доцільно розглянути проблему залежності економічного зростання країни від розвитку світової економіки у глобальному масштабі.

Постановка завдання. Мета даної статті – дослідити залежність зростання національної економіки від впливу довгострокових тенденцій розвитку світової економіки та ролі глобалізації у цих процесах.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація, як процес зародження та розвитку взаємозалежності і взаємопроникнення національних економічних систем, почалася за доби великого машинного виробництва кінця XVIII ст. на базі поглиблення суспільного поділу праці, що набув міжнародного характеру. У процесі глобалізації особливо важливими є два чинники. Перший чинник пов'язаний з технологічним прогресом, який знижує витрати міжнародних взаємозв'язків. Він полягає у винаході нових більш економічних форм транспортування товарів, нових засобів зв'язку, нових шляхів обміну інформацією (технологічний прогрес розглядаємо як екзогенний фактор).

Другий чинник пов'язаний з економічною політикою країн світу. Кожна країна може проводити різну політику, при цьому існують дві ключові альтернативи: 1) політика лібералізації зовнішньоекономічних операцій; 2) політика протекціонізму. Вибір тієї чи іншої зовнішньоекономічної стратегії країни визначається ендегенними умовами. Сама глобалізація може, як посилювати, так і послаблювати, прагнення країн до більшої інтеграції у світову економіку [1]. Ключовий момент вибору політики пов'язаний з тим, як глобалізація впливає на економічну нерівність країн світу, яка проявляється в нерівномірному розподілі ефекту від торгівлі між країнами – учасницями світового ринку.

Основне питання даного дослідження полягає в тому, яким чином глобалізація світових ринків позначається на економічному розвитку країн світу. Якщо глобалізація призводить до скорочення економічної нерівності (справедливого розподілу вигід від міжнародної економічної діяльності) між країнами світу, то це буде посилювати прагнення країн глобалізуватися далі. У цьому випадку, глобалізація буде мати позитивний зворотний зв'язок через канал ендегенного вибору проглобалізаційної економічної політики в країнах світу. У результаті, динаміка глобалізації буде нескінченно наростати.

Якщо ж ситуація, навпаки, є такою, що глобалізація призводить до зростання економічної нерівності між країнами світу через здобутки одних і втрати інших від участі на світових ринках, то це буде визначати вибір на користь ізоляціоністських стратегій розвитку країн світу. Таким чином, у процесі глобалізації з'явиться негативний зворотний зв'язок. У результаті, динаміка глобалізації буде циклічною.

Таким чином, питання щодо характеру впливу глобалізації світової економіки на ефективність міжнародної економічної діяльності країн світу, є надзвичайно важливим для розуміння закономірностей протікання процесу глобалізації як такого: у формі монотонного нескінченного зростання або періодичних коливань.

Історичний аналіз етапів розвитку світової економіки представлений в роботах Дж. Уільямсона [2] і А. Меддісона. Автори сходяться у двох основних положеннях:

1. Глобалізація носила хвилеподібний характер,
2. Глобалізація сприяла зниженню економічної нерівності між країнами світу.

Уільямсон виділяє три періоди розвитку країн Організації економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР):

друга половина ХІХ століття: швидке зростання світової економіки, розширення міжнародного обміну та зближення країн за рівнем економічного розвитку;

1914 – 1950рр.: уповільнення зростання світової економіки, руйнування міжнародних господарських зв'язків, зростання економічної нерівності країн світу;

друга половина ХХ століття – початок ХХІ століття: прискорення зростання світової економіки, глобалізація і конвергенція країн світу [3, с. 279].

На основі методів історичного аналізу, Уільямсон робить висновок, що існує позитивна кореляція між глобалізацією і конвергенцією країн, більше того, автор стверджує, що саме глобалізація є важливішою причиною зниження економічної нерівності країн світу і гармонізації галузевих структур економік.

У цілому, цей висновок підтримується і А. Медісоном. Аргус Медісон [4] виділяє наступні фази розвитку капіталістичної економіки, які ранжирувані за ступенем досягнутого прогресу у розвитку:

1. Початковий період (1820 – 1870 рр.).
2. Старий «ліберальний порядок» (1870 – 1913 рр.).
3. Період світових воєн (1913 – 1950 рр.).
4. «Золотий вік» (1950 – 1970 рр.).
5. Теперішній час (з 1973 р.).

Динаміка світової торгівлі і економічного зростання у світі протягом періодів, які вказані, представлена на рис. 1. На основі наведених даних можна зробити висновок, що глобалізація не є монотонним процесом. Виділяється два піки глобалізації: 1820 – 1870 рр. і 1950 – 1973 рр. Другий пік характеризується більш високими темпами зростання світової торгівлі, однак більш низьким їх співвідношенням з темпами зростання світового ВВП. В цьому сенсі, процес глобалізації періоду 1820 – 1870 рр. є найбільш інтенсивним. Протягом 1973 – 2001 рр. відбувалося загальне скорочення темпів приросту світової торгівлі та економічного зростання. При цьому не відбувалося значної зміни у співвідношенні між темпами зростання світової торгівлі і світового ВВП, яке становило 1,5. Тут очевидним є прояв низхідної динаміки довгих хвиль розвитку світової економіки (циклів Кондратьєва), які пов'язані зі зміною технологічних укладів.

Довгострокові дані свідчать про існування процесу збільшення економічної нерівності країн світу. З 1820 по 2001 рік ВВП на душу населення в західних країнах виріс в 20 разів, тоді як в усіх інших країнах світу – лише в 7 разів. Однак, якщо розглянути тільки останні роки, то різниці в темпах зростання практично не спостерігається. З 1973 по 2001 рік країни Заходу вирости в 1,72 разів, країни решти світу - в 1,62 разів [4, с. 7].

У період «золотого віку» світовий ВВП на душу населення зростав з темпом 3%, обсяги світової торгівлі – з темпами близько 8%, при цьому спостерігалася конвергенція країн за рівнем економічного розвитку (головним чином, за рахунок відновлення країн Європи та Японії після другої світової війни).

Після 1973 року в світовій економіці спостерігалася падіння, а також дивергенція між різними регіонами. Це пояснюється тим, що країни Західної Європи і Японія майже наздогнали США за рівнем технологічного розвитку – було вичерпано резерв відновлюваного зростання. Тим не менше, хвиля зростання піднялася в економіках країн Азії, які стали активно запозичувати передові технології. В інших регіонах світу економічний розвиток відставав від країн Азії. Сприятливий момент був упущений в Африці, Латинській Америці і на Близькому Сході.

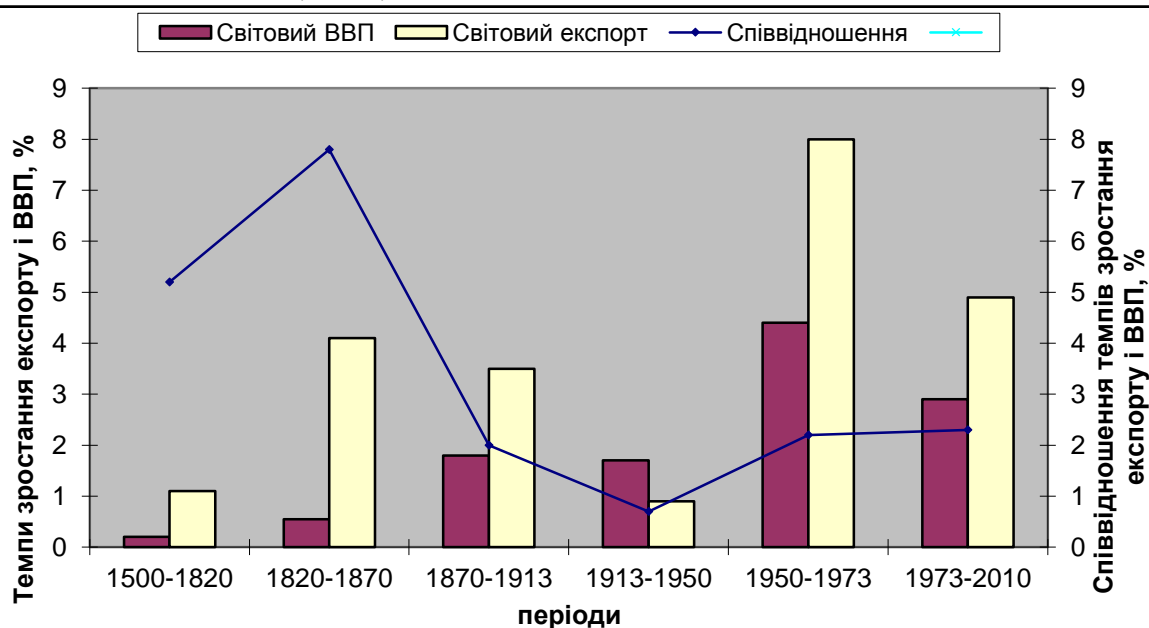


Рис. 1. Динаміка світової торгівлі та економічного зростання у світі

Медісон аналізує причини економічного підйому в країнах Заходу з 1820 р. Автор пропонує розрізнити два типи чинників – чинники, що квантифікуються і що не квантифікуються. Квантифіковані чинники включають зростання капіталоозброєності праці, технологічний прогрес і збільшення людського капіталу, зростання світової торгівлі, яка дозволяє країнам отримувати вигоди від спеціалізації, дифузії технологій.

Разом з тим існують деякі чинники, що не квантифікуються, які активізували інвестиції в усі види капіталу і технології, зробивши можливим даний прорив.

«Хвилеподібний» характер процесу глобалізації також відзначається в роботі В. Іноземцева: «Якщо не брати в розрахунок спекулятивні фінансові операції, слід визнати, що в перші роки ХХ ст. масштаби міжнародних торговельних та інвестиційних, а також міграційних потоків були незрівнянно більшими, ніж у наші дні» [5, с. 60]. Можна виділити дві основні хвилі глобалізації:

- 1) утворення колоній європейськими державами в ХІХ – початку ХХ ст.
- 2) домінування США у світовій економіці після Світових війн.

Ці хвилі мають істотні якісні відмінності. Колонізація, або вестернізація, являла собою процес розповсюдження західної цивілізації на периферійні країни світу. Європа виступала як нетто-експортер технологій, кваліфікованих кадрів, інвестицій, товарів і культури в менш розвинені країни. За рахунок політичного контролю метрополії над колоніями процес вестернізації був керованим. Однак світові війни значно похитнули вплив європейських держав у світі, і на перший план вийшов новий лідер – США. «Цей перелом привів людство від керованої вестернізації початку ХХ століття до хаотичної глобальної конкуренції господарських, соціальних, і культурних моделей, що характеризує його останні десятиліття» [5, с. 63].

Таким чином, ретроспективний аналіз довгострокових тенденцій глобалізації та економічного зростання підтверджує теорію, згідно з якою інтернаціоналізація світової економіки тісно пов'язана зі світовим бізнес-циклом. На висхідній хвилі циклу відбувається посилення економічних взаємозв'язків між країнами, на низхідній хвилі, навпаки, дезінтеграція світової економіки.

Порівнювати частку світової торгівлі на межі ХІХ-ХХ століть і ХХ-ХХІ століть необхідно з обережністю, оскільки якість процесів, що відбуваються, різняться. Глобалізація світової економіки є досить багатограним поняттям, що охоплює одразу кілька вимірів: економічний, соціальний, політичний, культурний і ін. [6]. В рамках економічної глобалізації можна виділити

чотири основні процеси: глобалізацію світової торгівлі, глобалізацію міжнародного руху праці, глобалізацію міжнародного руху капіталу, глобалізацію міжнародного трансферу технологій.

Таким чином, економічна глобалізація має два рівні:

глобалізація на рівні руху факторів виробництва, технологій, кооперації в рамках технологічних ланцюгів;

глобалізація на рівні обміну результатами виробництва - товарами та послугами, призначеними для кінцевого споживання.

Глобалізацію світової торгівлі можна оцінити через частку світового експорту у світовому ВВП (див. рис. 2). З 1960 по 2010 р. частка світового експорту товарів та послуг в світовому виробництві зростає більш ніж в 2 рази - з 12% до 27% від світового ВВП, тобто кожна четверта одиниця виробленої продукції призначена для експорту.

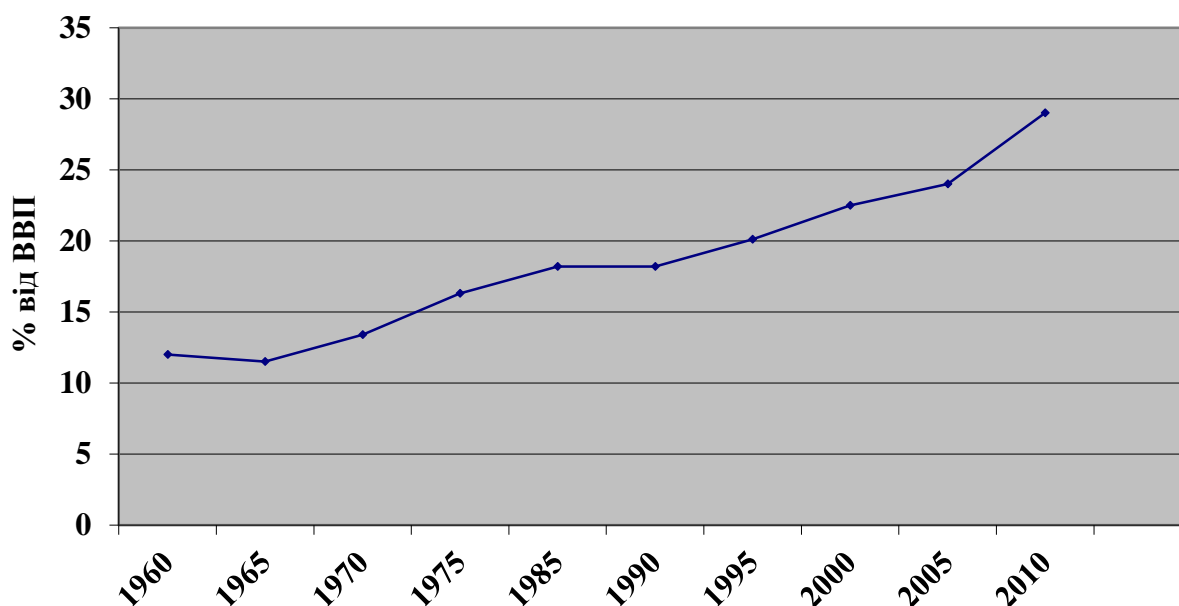


Рис. 2. Частка світового експорту в світовому ВВП

Разом з тим, слід мати на увазі, що високий показник частково пояснюється тісною торгівлею між країнами ОЕСР, на які приходить найбільша частка світового ВВП. У цілому ж, охоплення країн світовою торгівлею носить нерівномірний характер - багато нерозвинених країн світу продовжують залишатися поза цим процесом.

Аналіз тенденцій зміни середнього значення ВВП на душу населення за роками у світі за 1992–2012 рр. (рис. 3) при позитивній тенденції показників між групою розвинутих країн, а також групою країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються, демонструє суттєве збільшення розриву між середнім ВВП на душу населення між зазначеними країнами: якщо у 1992 р. розрив складав \$ 14 тис., то у 2012 р. він оцінюється у \$ 28 тис. Тобто з часом відбувається збільшення диференціації ВВП на душу населення між країнами. [7, с. 22]

Вплив глобалізації на ефект від участі в міжнародному поділі праці та економічне зростання країн світу представляє собою серйозну теоретичну проблему, оскільки не існує єдиної точки зору. Відповідно до неокласичного напрямку в економічній теорії, більш висока відкритість країн сприятливо впливає на їх економічне зростання, однак різні країни можуть вигравати від глобалізації не однаковою мірою.

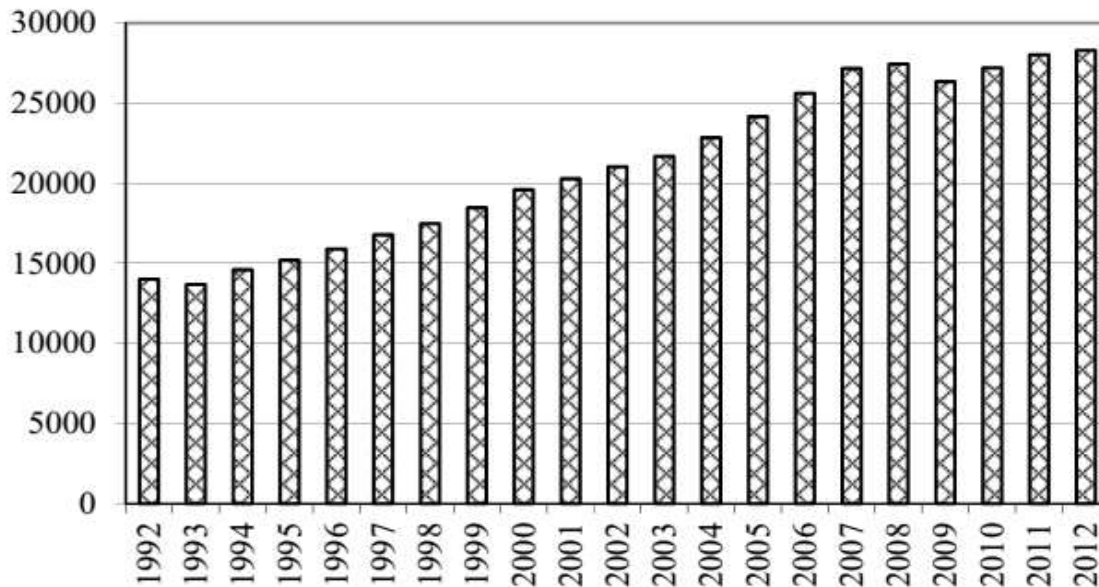


Рис. 3. Розрив між значеннями середнього ВВП на душу населення за 1992–2012 рр. по групі розвинутих країн, а також по групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються, тис. дол. [7, с. 21]

Висновки. Визначено наступні особливості світового ринку товарів: розвиток економіки окремих країн і світового господарства в цілому багато в чому залежить від того, наскільки повно задовольняються їх потреби. Між споживанням та економічним зростанням існує діалектична взаємозалежність. Більш високі темпи зростання, як правило, обумовлюють збільшення споживання продукції, натомість, збільшення пропозиції товарів та послуг за інших рівних умов прискорює економічне зростання.

У сучасних умовах поглиблення процесів інтернаціоналізації й глобалізації, вихід на світовий ринок й участь у світовій торгівлі, на нашу думку, повинен розглядатися країнами як об'єктивна необхідність, без якої економіка жодної країни не може повноцінно розвиватися. У зв'язку з цим оздоровлююча роль світового ринку, формується під впливом розвитку торгівлі на основі ринкового принципу, вираженого в співвідношенні показників - попиту, пропозиції й ціни, через аналіз яких країни одержують інформацію про конкурентоздатність своєї продукції й реалізують свої конкурентні переваги на зовнішніх ринках.

Список використаної літератури

1. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України [Текст] : наукове вид. / С. І. Соколенко. - К. : ЛОГОС, 1999. - 566 с.
2. Williamson J. Financial Markets Globalization and Crises / Jeffrey G. Williamson // The Journal of International Economics. - Vol.72. - №6, 2008. - pp. 77-116.
3. Williamson J. Globalization, Convergence, and History / Jeffrey G. Williamson // The Journal of Economic History. - Vol.56. - №2, 1996. - pp. 277-306.
4. Maddison A. Growth and Integration in the World Economy / A. Maddison // Roots of Modernity. - Washington DC: the AEI Press, 2003. - 566 p.
5. Иноземцев В.Л. Вестернизация как глобализация и «глобализация» как американизация / Владислав Иноземцев // Вопросы философии. - 2004. - № 4. - с. 58-69.
6. Білорус О.Г. Розвиток процесів глобалізації в постіндустріальну епоху / О.Г.Білорус, В.І. Власов - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - 54 с.
7. Глуха Г.Я. Глобалізація та економічне зростання / Г.Я. Глуха // Академічний огляд. - 2014. - № 1(40). - С. 17 - 22.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2014.

L. Kyslova

ANALYSIS OF LONG TERM TRENDS OF GLOBALIZATION AND ECONOMIC GROWTH

In the article, it is proved that the study of globalization and its impact on the national economy in the modern world consists of the analysis of the causes, mechanisms and speed of globalization in the world economy. Includes a theoretical and empirical analysis of the dynamics of economic inequality countries of the world under the influence of exogenous factors, which are formed in the global markets. Under inequality refers to disparities between countries in terms of GDP per capita. Describes the main theoretical approaches to the analysis of long-term dynamics of GDP per capita in the world.

Investigated that globalization is a complex process of formation of relationships in the global economy. The peculiarity of this process is a continuous interaction between national factors and international, between the world economy as a whole and the individual countries as parts of this whole. Checked that by eliminating ethnic boundaries of the economic system of individual countries become more open. Defined, open systems have great potential for self-organization. Analyzed that the processes of globalization play a different role in the development and growth of individual national economies. Globalization provides more benefits to developed countries. Developing countries often encounter negative consequences of globalization.

After studying the literature on the functioning of global markets, we noted that the economic resources, having a high degree of geographical mobility, are directed to those regions in which they can be used with greater efficiency. Countries and regions are involved in a new competition is a global competition.

So, the modern global market under the impact of globalization becomes, in our opinion, new features, characteristic of the current stage of development of the world economy and the globalization of the world economic system is a significant influential factor in the economic development of the countries of the world.

Key words: *global market, globalization, economic growth, economic development, cyclicity.*

УДК 339.56

О. В. Захарова

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГРАВІТАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ В АНАЛІЗІ МІЖНАРОДНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню теоретичних та практичних аспектів застосування гравітаційних моделей в аналізі економічних процесів. Розглянуто основні сфери застосування гравітаційних моделей, їх можливості та обмеження стосовно здатності адекватно описувати процеси, що підлягають моделюванню. Визначено коло проблемних питань, що мають бути враховані при побудові та оцінці гравітаційних моделей. В статті представлені результати практичної апробації гравітаційних моделей стосовно оцінки ефективності зовнішньоторговельної діяльності України з країнами Митного союзу.

Ключові слова: *модель, моделювання, гравітаційна модель, торговельні потоки, міжнародне торговельне співробітництво, ефективність зовнішньоторговельної діяльності, інтеграція.*

Постановка проблеми.

В сучасних економічних дослідженнях вагомим інструментом аналізу виступає економіко-математичне моделювання. В одному з напрямків досліджень, що пов'язані з оцінкою ефективності двосторонніх торговельних потоків, економічних ефектів від

підписання регіональних угод про створення зони вільної торгівлі, з аналізом інтеграційних ефектів та можливих наслідків поглиблення інтеграційної співпраці, широко використовуються гравітаційні моделі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вперше ці моделі були запропоновані в роботах Тінбергена та Ліннемана, які проводячи статистичне дослідження основних факторів, що обумовлюють обсяги торгівлі між двома країнами, виявили найбільш суттєві з них, а саме ВВП країни-експортера, ВВП країни-імпортера та відстань між експортером та імпортером, які були включені до відповідної економіко-математичної моделі [12, 14].

В ряді інших публікаціях гравітаційні моделі використовуються як інструмент оцінки та прогнозування впливу угод про вільну торгівлю на зміну торговельних потоків між окремими країнами або групами країн. Вони дозволяють оцінити ефекти економічної інтеграції в Тихоокеанському регіоні [4], змодельовати особливості торговельної інтеграції країн БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай и Південна Африка)[3], країн СНД [2], тощо.

Слід підкреслити, що гравітаційна модель дозволяє не тільки аналізувати ефекти від вже існуючих угод про вільну торгівлю, а й давати оцінки ефектів від угод, що планується укласти, ґрунтуючись на ретроспективній інформації та існуючих закономірностях. Серед економетричних методів гравітаційні моделі виступають основним інструментом моделювання торгових потоків [1].

У зв'язку з вище зазначеним, на основі детального аналізу сфер застосування, можливостей та обмежень таких моделей пропонується застосувати інструментарій гравітаційних моделей для оцінки ефективності торговельного співробітництва України з країнами Митного союзу (МС).

Викладення основного матеріалу. В основі гравітаційної моделі лежить ньютонівський закон всесвітнього тяжіння: торгівля між двома країнами залежить від розмірів їхніх економік і відстані між країнами. Якщо спочатку гравітаційна модель представляла собою лише стійку емпіричну залежність, що описує торговельні потоки, без яких-небудь теоретичних обґрунтувань, то в подальшому вона отримала відповідні теоретичні основи [5,6,7,8,10].

У прикладних дослідженнях гравітаційні моделі використовуються для вирішення широкого спектра завдань в економіці торгівлі, серед яких важливе місце займають питання економічної політики, що стосуються створення різних інтеграційних об'єднань і валютних союзів, а також оцінки відповідних ефектів. Такі моделі використовуються для економетричної оцінки зв'язку між зовнішньою торгівлею та економічним зростанням, оцінки впливу зовнішньої торгівлі на довкілля тощо.

Популярність гравітаційних моделей для вирішення зазначених вище завдань обумовлюється низкою обставин. По-перше, дані моделі характеризуються досить високою точністю (з точки зору економетрики) в поясненні взаємних торгових потоків між країнами. По-друге, вони є простим інструментом для оцінки впливу різних факторів на динаміку міжнародної торгівлі, крім стандартних змінних для базової гравітаційної моделі [1].

Саме висока пояснювальна здатність стандартних для гравітаційної моделі змінних дозволяє припустити, що статистична значимість додаткових змінних, що можуть бути включені в модель (зокрема, змінних, що характеризують ефекти від інтеграційних угод), свідчить про їхню реальну значимість для зовнішньої торгівлі країни та її економіки в цілому. Для дослідження різних заходів економічної політики в даний час гравітаційні моделі в якості додаткових змінних включають в себе змінні, що не тільки характеризують вплив наявності чи відсутності тарифів, але й відображають різні політичні та інституційні характеристики країн, які можуть впливати на міжнародну торгівлю. Крім того, гравітаційні моделі використовуються для аналізу торгових потоків як товарів, так і послуг [11].

Щодо стосується вибірки даних, на основі яких відбувається оцінка моделі, то гравітаційна модель може бути побудована з використанням просторових (за один рік або

в середньому за ряд років по кожній парі країн) і панельних (за ряд років по кожній парі країн) даних. В більшості сучасних досліджень, де застосовані гравітаційні моделі, використовуються саме панельні дані. Оскільки виключення з аналізу такого важливого фактору варіації, як час, (просторові дані) може призводити до неадекватних економетричних результатів. Крім того, використання панельних даних дозволяє врахувати взаємозв'язки між змінними в часі та індивідуальні ефекти між торговими партнерами [13].

Що стосується факторів гравітаційної моделі, то найбільш поширеними є показники ВВП, ВВП на душу населення, чисельність населення і відстань між парами країн як ключові характеристики попиту і пропозиції. В якості фіктивних змінних моделі часто використовують такі показники, як спільну мову і кордон, наявність угоди про вільну торгівлю чи наявність інших преференцій. Отже, фіктивні змінні звичайно використовуються для оцінки ефектів від різних регіональних торгових угод, митних та валютних союзів.

Що стосується економетричної методології, то метод найменших квадратів (МНК), що є найбільш поширеним при оцінці параметрів статистичних моделей, в чистому вигляді при оцінці гравітаційної моделі використовується вкрай рідко. Це пояснюється тим, що часто застосовують моделі з постійними і випадковими ефектами, які дозволяють врахувати взаємодію між країнами в просторі і часі. Встановлено, що модель з постійними ефектами краще підходить для короткострокових прогнозів; модель з випадковими ефектами також може бути використана, якщо такий підхід адекватний наявними даними і як завдання ставиться оцінка ефектів, незмінних в часі [9]. Загалом же в більшості емпіричних робіт використовуються гравітаційні моделі з постійними ефектами.

Незважаючи на те, що гравітаційна модель - традиційний і універсальний інструмент аналізу торгових потоків і ефекту від регіональних інтеграційних угод, останнім часом деякі автори піддають критиці економетричну методологію її оцінки. Так, в роботі [15] автори концентрують увагу на деяких проблемах, пов'язаних з побудовою та оцінкою моделей, а саме: 1) нестационарність даних, що використовуються для оцінки гравітаційної моделі; 2) завищені оцінки коефіцієнтів гравітаційної моделі в разі використання неадекватної економетричної методології; 3) методи оцінки гравітаційної моделі для нестационарних даних.

Щодо першої проблеми, то використання нестационарних змінних в гравітаційній моделі і відповідне використання неадекватних ситуації економетричних методів аналізу призводить до невірної специфікації моделі. Якщо застосовувати перші різниці нестационарних змінних, що роблять їх стаціонарними, то у випадку з гравітаційної моделлю втрачається важлива інформація довгострокового характеру і виявляється неможливим врахувати ефекти різних інтеграційних ініціатив, розкритих фіктивними змінними, які є стаціонарними величинами.

По-друге, використання адекватної економетричної методології при оцінці гравітаційної моделі порівняно з традиційним підходом призводить до більш низької статистичної значущості коефіцієнтів моделі і меншому абсолютному ефекту більшості змінних моделі. Зрозуміло, що завищені оцінки в традиційній гравітаційної моделі можуть давати невірні орієнтири для економічної політики. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність перегляду раніше отриманих оцінок гравітаційних моделей в цілому і щодо впливу змінних, що характеризують ефекти від регіональних торгових угод. Таким чином, незважаючи на величезну популярність гравітаційних моделей, необхідно звертати увагу на динамічні властивості даних і адекватну методологію економетричного аналізу.

В цілому на основі досвіду використання гравітаційних моделей в економічних дослідженнях було систематизовано основні переваги та недоліки цього інструменту аналізу (табл. 1)

Переваги та недоліки гравітаційних моделей

Можливості (переваги)	Обмеження (недоліки)
Виступає засобом ex-post аналізу, як наслідок дозволяє емпірично встановлювати стабільні взаємозв'язки, базуючись на великих масивах статистичних даних	Виступає засобом ex-post аналізу, отже, не може дати відповіді на багато питань, які виникають при аналізі можливих наслідків регіональних інтеграційних угод, а також відобразити ефекти від зміни основних макроекономічних показників і динаміки добробуту
Дозволяє екстраполювати можливий ефект і розрахувати наслідки інтеграційних ініціатив на основі аналізу ефектів, що вже проявилися в результаті різних угод про вільну торгівлю в інших країнах та їх блоках	Високий ступінь залежності результатів моделювання від якості статистичних даних, що впливає на здатність адекватним чином відобразити в моделі зміни
дозволяє оцінити потенціал, що невикористаний, через відсутність членства в тому чи іншому інтеграційному об'єднанні	Висока залежність результатів від правильно обраної економетричної методології, що має враховувати можливу нестационарність основних змінних і наявність довгострокових зв'язків між ними

Отже, при наявності адекватної апроксимації змінних, що характеризують заходи економічної політики, гравітаційна модель може бути використана для контрафактуальних експериментів, що дозволяють імітувати наслідки того чи іншого економічного чи політичного рішення в галузі регіональної інтеграції. Оскільки гравітаційна модель не придатна для оцінки впливу інтеграційних ефектів на динаміку основних макроекономічних показників і добробуту, то для даної мети слід використовувати обчислювальні моделі загальної рівноваги. Водночас, гравітаційна модель виступає важливим аналітичним інструментом при комплексній оцінці ефектів від зняття нетарифних бар'єрів.

В рамках даного дослідження проведена оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності України з країнами Митного союзу на основі використання гравітаційних моделей, що дозволяють прогнозувати потенційні довгострокові торговельні потоки і дати якісну характеристику факторів, що впливають на розмір і структуру зовнішньоторговельного обороту: можливість експорту та імпорту, виражених в пропозиції одних товарів на зовнішньому ринку і попиті на інші; облік факторів, що стримують зовнішньоторговельний оборот між країнами (транспортні витрати, система тарифів). Вплив цих факторів, у свою чергу, оцінюється на основі даних про фактичні розміри товарообігу між країнами за допомогою регресійного аналізу. Отримувані параметри гравітаційної моделі характеризують еластичність факторів і показують, як зміниться товарообіг між країнами при зміні відповідного фактору на 1%. Зазвичай дана модель представляється або в степеневій, або в логарифмічній формі.

Гравітаційна модель має багато різних модифікацій, які використовуються для аналізу процесів розвитку торговельної інтеграції та рівня розвитку двосторонніх зовнішньоекономічних зв'язків. Однак, головним припущенням, на якому ґрунтується модель, є те, що двостороння взаємодія національних економік є величиною, пропорційною добутку показників значущості об'єктів (величина валового внутрішнього продукту) і обернено пропорційною відстані між ними. Отже, інтенсивність (обсяги) торгівлі між країнами прямо пропорційна розміру економік та зворотно пропорційна витратам на перевезення товарів, що моделюються за допомогою відстані між країнами.

Для оцінки ефективності розвитку зовнішньоторговельних зв'язків між Україною та Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану скористаємося гравітаційною моделлю

Я. Тінбергена (1 – степенева форма, 2 – логарифмічна форма):

$$X_{ij} = a_0 * (Y_i)^{a_1} (Y_j)^{a_2} (D_{ij})^{a_3} + \varepsilon \quad (1)$$

$$\ln X_{ij} = \ln a_0 + a_1 \ln Y_i + a_2 \ln Y_j + a_3 \ln D_{ij} + \ln \varepsilon \quad (2)$$

де X_{ij} – вартість торговельного потоку із країни i в країну (об'єднання країн) j ;

Y_i та Y_j – показники, що характеризують номінальні ВВП відповідних країн;

D_{ij} – фізична віддаленість економічних центрів країн i та j ;

ε – випадкова помилка.

Для оцінки параметрів гравітаційної моделі було використано панельні дані за вибіркою з трьох країн МС та України за період 2005-2012 рр. (24 спостереження).

В результаті розрахунків отримано рівняння гравітаційної моделі Тінбергена, що описує динаміку зовнішньоторговельного обороту України з країнами Митного союзу за період 2005-2012 рр.:

$$\ln X_{ij} = -25,44 + 7,94 \ln Y_i + 9,27 \ln Y_j - 4,32 \ln D_{ij} \quad (3)$$

де X_{ij} – двосторонній товарообіг України з країнами МС,

Y_i – валовий внутрішній продукт України,

Y_j – валовий внутрішній продукт країн МС,

D_{ij} – відстань від Києва до столиць країн МС (Москви, Мінська та Астани).

Економічна інтерпретація даної моделі дозволяє констатувати, що при збільшенні ВВП України на 1% двосторонній товарообіг між Україною та країнами МС зростає на 7,94%, а при збільшенні сумарного ВВП країн МС на 1% взаємний товарообіг країн збільшується на 9,27%, зростання відстані між країнами, що призводить до збільшення витрат на транспортування, на 1% виражається в зменшенні взаємної торгівлі на 4,32%. Отже, можна зробити висновок, що двосторонній товарообіг є більш еластичним саме від динаміки економічного зростання ВВП країн Митного союзу.

Статистичні характеристики розрахованої моделі представлені в таблиці 2 та свідчать про її достатньо високу точність.

Таблиця 2

Статистичні характеристики гравітаційної моделі

Модель	R^2	r	F	α
Модель Я. Тінбергена	0,972	0,986	231,29	13,2

Таким чином, очевидна наявність тісного зв'язку між факторами моделей та показником двосторонньої торгівлі країн. Коефіцієнт детермінації свідчить, що двосторонній товарообіг України та країн МС на 97,2% пояснюється динамікою ВВП країн (розмірами економіки) та економічною відстанню між країнами. Критерій Фішера та значення відносної помилки апроксимації дозволяють визначити високий ступінь адекватності та статистичної точності моделей, що визначає їх здатність бути використаними для оцінки ефективності торговельних зв'язків та прогнозування двосторонніх товаропотоків між досліджуваними країнами.

Оцінка ефективності може здійснюватися шляхом порівняння фактичних обсягів двосторонньої торгівлі України з країнами МС (X_{ij}) та теоретичних обсягів (\hat{X}_{ij}), розрахованих за гравітаційною моделлю:

$$E_{ij} = X_{ij} - \hat{X}_{ij} \quad (4)$$

Якщо $E_{ij} > 0$, фактичні обсяги взаємної торгівлі перевищують теоретичні, то зовнішньоторговельна діяльність є ефективною, якщо, $E_{ij} < 0$, то теоретично обсяги торгівлі могли б бути більшими, отже, зовнішньоторговельна діяльність є неефективною.

Теоретичні та фактичні обсяги двостороннього товарообігу України з країнами МС та відхилення E_{ij} за період 2005-2012 рр. представлені на рис. 1.

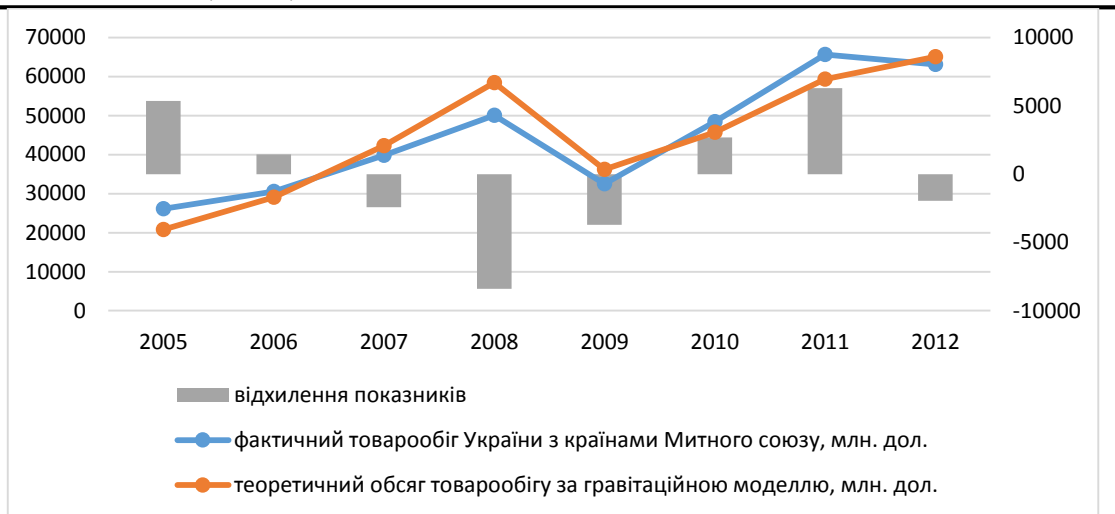


Рис. 1. Динаміка фактичних та теоретичних обсягів товарообігу України з країнами МС у 2005-2012 рр.

Отже, періоди часу, зокрема 2007-2009 рр. та 2012 р. характеризуються від'ємними значеннями відхилень (фактичні обсяги торгівлі менше теоретичних), відповідно зовнішньоторговельна діяльність України з країнами МС в ці роки була неефективною.

Підтвердженням наведених висновків є аналіз та подальша екстраполяція динаміки коефіцієнтів інтеграції (дезінтеграції), що є індикатором поглиблення ступеня торговельної взаємодії країн (рис. 2).

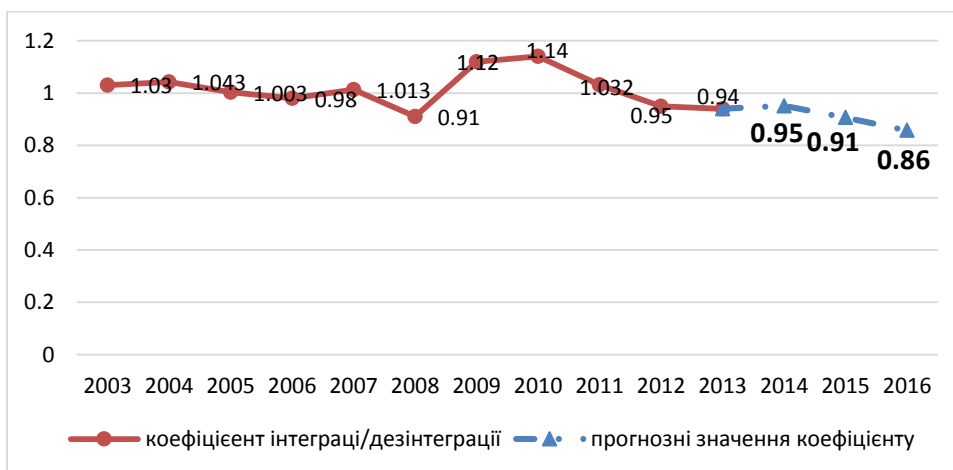


Рис. 2. Динаміка коефіцієнту торговельної інтеграції (дезінтеграції) України з країнами МС

Отже, періоди, що були визначені за гравітаційною моделлю як неефективна торговельна діяльність, характеризуються зменшенням значень коефіцієнтів, наведених на рис. 2, що свідчить про послаблення торговельної взаємодії країн. У прогнозованому періоді 2014-2016 рр. значення коефіцієнту має тенденцію до скорочення, отже, можна прогнозувати уповільнення динаміки торговельних потоків між країнами, як наслідок зменшення інтенсивності зовнішньоторговельної співпраці.

Таким чином, гравітаційна модель є перш за все інструментом моделювання торговельних потоків між країнами або групами країн, на основі якого можна проводити оцінку ефективності міжнародної торговельної діяльності. В цілому гравітаційні моделі дозволяють всебічно аналізувати регіональні інтеграційні процеси, не обмежуючись лише міжнародною торгівлею, але й враховуючи інші аспекти: економічне зростання, сукупну факторну продуктивність, прями іноземні інвестиції, міграційні потоки тощо. При їх

використанні важливо враховувати особливості даних, що підлягають аналізу, і застосовувати адекватні методи економетричної оцінки, що відповідають цим особливостям.

Список використаної літератури

1. Винокуров Е. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы / Е. Винокуров, И. Пелипась, И. Точицкая. – ЦИИ ЕАБР, 2014. – 62 с.
2. Гурова И. Региональная торговля СНГ: «модель тяготения» / И. Гурова // Международная экономика. - 2010. - № 3. - С. 43-46.
3. Троекурова И. Гравитационные модели внешней торговли стран БРИКС / И. Троекурова, К. Пелевина // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. - 2014. - Т. 14 (вып. 1, ч. 2). - С.133-142.
4. Karemera D. Gravity Model Analysis of the Benefits of Economic Integration in the Pacific Rim / D. Karemera, I. Smith Wilbur, Kalu Ojah, John A. Cole // A Journal of Economic Integration. - 1999. – No 14(3). – P. 347– 367
5. Anderson J. E. A theoretical foundation of the gravity equation / J. E. Anderson// American Economic Review. – 1979. - №69. – P. 106–116
6. Anderson J. Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle / J. Anderson, E. van Wincoop // American Economic Review. - 2003. - №93. – P. 171–192
7. Bergstrand J. H. The gravity equation in international trade: Some micro economic foundations and empirical evidence / J. H. Bergstrand // Review of Economics and Statistics. – 1985. - № 67. – P. 474–481
8. Deardorff A. V. Determinants of bilateral trade: Does gravity work in a neoclassical world? / A. V. Deardorff [Electronic resource]. – URL: <http://www.nber.org/chapters/c7818.pdf>
9. Egger P. An econometric view on the estimation of gravity models and the calculation of trade potentials/ Egger P. // The World Economy. – 2002. - No 25. – P. 297–312
10. Helpman E. Market structure and foreign trade / E.Helpman, P. Krugman. - MIT Press, Cambridge, MA, 1985. – 283 p.
11. Kimura F. The gravity equation in international trade in services / F. Kimura, H. H. Lee // Review of World Economics. -2006. - No 142. – P. 92–121.
12. Linnemann H. An Econometric Study of International Trade Flows.by / H. Linnemann // The Economic Journal. – 1967. - Vol. 77 (No. 306). - P. 366-368.
13. Nowak-Lehmann F. The impact of a customs union between turkey and the EU on Turkey's exports to the EU / F. Nowak-Lehmann, D. Herzer, I. Martinez-Zarzoso, S. Vollmer // JCMS: Journal of Common Market Studies. – 2007. - No 45. – P. 719–743.
14. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy / J. Tinbergen.- New York: The Twentieth Century Fund, 1962. – 330 p.
15. Zwinkels R. C. J. Gravity equations: Workhorse or Trojan horse in explaining trade and FDI patterns across time and space? / R. C. J. Zwinkels, S. Beugelsdijk // International Business Review. -2010. - No 19. – P. 102–115.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014.

O. V. Zakharova

FEATURES OF THE GRAVITY MODELS USE IN THE ANALYSIS OF INTERNATIONAL TRADE COOPERATION

The article dwells upon the theoretical and practical aspects of the gravity models use in the analysis of the economic processes. In applied research, gravity models are used for a wide range of tasks, including assessment of the bilateral trade efficiency, economic effects of signing regional agreements on free trade, analysis of integration effects and possible consequences of the deepening integration cooperation. Gravity models can not only analyze the effects of existing free trade agreements, but also assess the effects of the agreement that are proposed to

conclude, based on retrospective information and existing patterns.

The possibilities and limitations of the ability of the gravity model to adequately describe the processes that are modeling are investigated. The range of problem issues that have to be considered in the construction and evaluation of the gravity model is determined

The paper presents the results of practical testing gravity model to measure the efficiency of Ukraine's foreign trade with the countries of the Customs Union (CU). The basic assumption of the model is that the bilateral interaction of the national economies is a value directly proportional to the objects' significance (the value of gross domestic product) and inversely proportional to the distance between them. Thus, the intensity (volume) of trade between countries is directly proportional to the size of the economies and inversely proportional to the transportation cost that are depended on the distance between countries.

Based on the results of evaluation it was determined that an increase in Ukraine's GDP by 1% result in increase in trade turnover between Ukraine and the CU by 7.94%, increase in the total CU's GDP by 1% leads to trade turnover increase by 9.27%, the increase in the distance between countries by 1% leads to decrease in bilateral trade by 4.32%. Thus, the bilateral trade is more flexible to the dynamics of CU's GDP growth.

Key words: *model, modeling, gravity model, trade flows, international trade cooperation, efficiency of foreign trade, integration.*

УДК 332.14.(477)(045)

Т. І. Ніколенко

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті проведено дослідження регіональних інноваційних процесів. Визначено, що регіональна інноваційна стратегія, що базується на принципах використання національного потенціалу у сфері науки, техніки й виробництва і враховує сучасні інтернаціональні тенденції розвитку. Для визначення ймовірнісних сценаріїв досягнення макроекономічної ефективності регіонального інноваційно-інвестиційного процесу запропоновано системно-динамічну модель інноваційних процесів та визначено, що найбільший ефект від впровадження інновацій у регіоні досягається виключно за умов комплексності, тобто поєднанні та одночасної реалізації всіх напрямів інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: *інновації, інвестиційна політика, інвестиційно-інноваційний розвиток, регіон, інноваційний процес, інноваційна стратегія.*

Актуальність проблеми.

У контексті світових науково-технічних та економічних процесів і сучасної стабілізації українського суспільства й економіки формування національної інноваційної стратегії набуває високої значущості. З огляду на те, що в Україні до сьогодні не проводилося цілеспрямованої державної науково-технічної політики, а радянський досвід регулювання цієї сфери втратив актуальність, перед державою стоїть найважливіше завдання – формування в рамках комплексної науково-технічної стратегії, інноваційних пріоритетів розвитку регіонів країни., які відповідають сучасним потребам суспільства й економіки, сучасному етапу НТП, а також світовим інноваційним пріоритетам.

Аналіз основних наукових досліджень.

Вагомий вклад у дослідження питань інновацій та інноваційно-інвестиційної діяльності внесли провідні вітчизняні вчені О. Амоша, В. Амітан, Л. Антонюк, В. Василенко, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Кацура, М. Кондратьєв, О. Лапко, Т.Медведкін, Б. Патон, А. Поручник, І. Пригожин, Н. Резнікова, В. Савчук, Н.Стукало,

Ю.Чентуков, Д. Черваньов, В. Шматько, а також зарубіжні вчені-класики інноваційної теорії П. Друкер, А. Кляйхнехт, М. Портер, К. Фрімен, Дж. Хендерсон, Т. Хіросі, Й. Шумпетер та ін.

Метою статті є визначення основних напрямків формування технологічних та інноваційних пріоритетів розвитку регіонів України та дослідити особливості регулювання регіональних інноваційних процесів.

Викладення основного матеріалу досліджень.

Дослідження регіональних інноваційних процесів як складової економічного зростання та активізації зовнішньоекономічної діяльності зумовлене тим, що подальший економічний розвиток регіонів нашої країни можливий лише на засадах інноваційності. Це передбачає врахування не тільки новітніх досягнень науково-технічного прогресу, підвищення наукового та технологічного рівня регіонів, що є одним із ключових факторів успіху, а й розроблення та застосування низки нових інституціональних, організаційних, соціальних, культурних форм суспільного розвитку [5].

Вивчення практики стимулювання, заохочення та підтримання інновацій у регіонах країни дає змогу стверджувати, що високий рівень інноваційності вимагає стратегічного бачення, скоординованої діяльності урядів та суб'єктів господарювання. Регіони повинні використовувати досвід економічно розвинених країн у напрямку реалізації інноваційної політики та бути експортерами, а не імпортерами інновацій.

Всебічно вивірена регіональна інноваційна стратегія, що базується на принципах використання національного потенціалу у сфері науки, техніки й виробництва і враховує сучасні інтернаціональні тенденції розвитку світового співтовариства, особливості сучасного етапу НТП, державні інтереси й вимоги національної безпеки, повинна стати основою швидкого інтенсивного зростання регіонів та економіки в цілому.

Така стратегія повинна стосуватися всіх видів науково-технічної діяльності: фундаментальних, прикладних досліджень, науково-технічних розробок. Всі ці види, розрізняючись імовірністю одержання позитивного результату (5-10% у фундаментальних дослідженнях, до 80% - у прикладних) і часовим періодом між виникненням ідеї і її реалізацією в конкретних розробках, дають значний ефект.

Слід також зазначити, що найбільша конкурентоспроможність економіки досягається в тих регіонах, де всі гілки влади, навчальні заклади, промисловість і громадянське суспільство працюють у взаємодії один з одним.

Будова законодавчого інноваційного механізму має відмінності не тільки в різних країнах світу, але й в окремих регіонах будь-якої країни. Це пов'язано, насамперед, із конкретною циклічною фазою розвитку, яка детермінує стан і ступінь ефективності функціонування законодавчого інноваційного механізму тієї або іншої територіальної суспільної системи. Якщо така система перебуває у стані кризи, то законодавчий інноваційний механізм є, як правило, деформованим та дезорганізованим. Деформація та дезорганізація є властивістю територіальних суспільних систем, яка проявляється впродовж їхнього розвитку на початкових фазах циклу і характеризується такими явищами, як диспропорції, нестабільність, нерівномірність та перервність розвитку. У такі періоди в законодавчому інноваційному механізмі можуть бути навіть відсутні важливі ланки (регламентація зв'язків із зовнішнім середовищем або законодавча неврегульованість щодо найпростіших інновацій).

Необхідно чітко усвідомити, що лише науково-технічний прогрес може радикально оздоровити економічну ситуацію в регіонах країни. Але власне прогрес, у свою чергу, повинен стати більш цілеспрямованим і гнучким, набути чіткої орієнтації на створення такого типу нововведень, який забезпечує сталий розвиток та умови для його тривалої підтримки. Це означає, що державну, регіональну й місцеву науково-технічну політику треба спрямовувати на відбір таких інновацій, які здатні суттєво впливати на комплексне вирішення економічних, соціальних і екологічних проблем.

Державна регіональна інноваційна політика спрямована на створення сприятливого економічного клімату для здійснення інноваційних процесів в регіонах і є сполучною ланкою між сферою академічної науки й завданнями виробництва. Вона покликана «забезпечити соціально-економічні, організаційні, правові умови для формування й ефективного використання науково-технічного потенціалу з метою освоєння світового ринку товарів і послуг».

Ця політика повинна забезпечувати розвиток науково-технічного потенціалу, формування сучасних технологічних укладів у галузях економіки, витіснення застарілих укладів і підвищення регіональної конкурентоспроможності. Сучасна регіональна інвестиційно-інноваційна політика України, що створює внутрішні умови для здійснення діяльності у сфері науки й техніки для національних та іноземних суб'єктів, об'єднання їх зусиль для вирішення спільних завдань, включає наступні напрямки:

1. Формування регіональної науково-технічної стратегії України.

2. Формування суті, змісту й напрямків науково-технічної політики. Законодавчі основи реалізації цього напрямку відбито в Законі України «Про основи державної політики у сфері науки й науково-технічної діяльності», що визначає механізми й напрямки державного впливу на сферу науки й техніки, в Законі України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», Указі Президента «Про негайні заходи для виведення із кризового стану науково-технічної сфери України й створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель», Постанові Верховної Ради України «Про стан фінансування науково-технічної сфери в країні» тощо.

3. Розробка і формування системи регіональних пріоритетних напрямків розвитку науки, техніки, інновацій. На основі Конституції України, Закону України «Про науку й науково-технічну діяльність», Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного й соціального розвитку України» та ін. Кабінетом Міністрів кожні п'ять років розробляється перелік пріоритетних напрямків розвитку науки, техніки, інновацій (Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки й техніки», Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»), які є основним елементом державної науково-технічної політики, що визначає її основні напрямки. [3]

4. Реалізація державних заходів, спрямованих на підвищення ролі регіонів у реалізації державної науково-технічної політики. Їх компетенція в зазначеній сфері визначена Законом України «Про наукову й науково-технічну діяльність».

Для підвищення ефективності функціонування регіональних науково-технічних сфер розробляються спеціальні заходи. Так, для активізації науково-технічної діяльності в Донецькому регіоні прийнято Указ Президента «Про заходи щодо стимулювання науково-технічного розвитку Донецького регіону».

5. Формування умов забезпечення охорони інтелектуальної власності й захисту інформаційної сфери.

Основу правового поля з питань охорони інтелектуальної власності становлять: Закон України «Про охорону прав на винаходи й корисні моделі», Закон України «Про охорону прав на промислові зразки», Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», Закон України «Про охорону прав на вказівку походження товарів», Закон України «Про авторське право й суміжні права», Указ Президента України «Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності» та інші документи.

6. Надання регіональної підтримки різного роду науково-технічним й інноваційним структурам. Така підтримка здійснюється відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», Розпорядження Президента «Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів», Постанови Кабінету Міністрів «Про затвердження Положення про порядок створення й функціонування технопарків й інноваційних структур інших типів», Закону України «Про

спеціальний режим інвестиційної й інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології й матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Інститут монокристалів», «Вуглемаш» та ін.

7. Розробка й реалізація заходів щодо створення умов функціонування регіональної інноваційної сфери. Правові основи з питань регіональної інноваційної діяльності становлять наступні законодавчі акти: Закон України «Про інноваційну діяльність», Укази Президента України «Про негайні заходи для виходу із кризового стану науково-технічної сфери України й створенню реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку», «Про деякі питання інноваційного інвестування, що мають стратегічне значення для економіки й безпеки держави» та інші документи. [2]

На сучасному етапі науково-технічна сфера проходить четвертий етап свого становлення в рамках незалежної держави, що характеризується ослабленням негативних тенденцій. У той же час, для подальшої стабілізації й розвитку української науки й техніки потрібним є вироблення державної регіональної стратегії, що дозволяє найбільш ефективно використовувати національні й зовнішні фактори.

Таким чином, для досягнення успіхів на шляху формування регіональної інноваційної стратегії України необхідним є виконання наступних умов:

- усвідомлення переваг інноваційної моделі економічного розвитку, розвиток систем «знання – виробництво – знання» (знання – нове або доповнене новими ідеями знання, отримане шляхом апробації в реальних умовах);
- формування нового світогляду, розвиток інноваційної культури на всіх рівнях управління (як на рівні нації, кожного індивіда, так і на рівні персоналу підприємств);
- захист вітчизняного виробника і впровадження принципово нової практики до визначення суті «українського продукту», «української технології»;
- удосконалення нормативно-правової бази, що регулює здійснення регіональної інноваційно-інвестиційної діяльності;
- стратегічний підхід до планування методів досягнення проектних показників на макро- і мікрорівні, визначення конкретних часових проміжків.

Формування та впровадження стратегії інноваційного розвитку регіонів також зумовлюється рядом факторів:

- низькою ефективністю реалізації розроблених стратегій їх соціально-економічного розвитку,
- неефективністю використання наявних ресурсів територій, а також інтелектуального капіталу;
- поглибленням диспропорцій регіонального розвитку. [4]

На сучасному етапі економічне зростання можливе лише в умовах інноваційних перетворень. Стратегія інноваційного розвитку регіонів за своєю сутністю є стратегією мезорівня, будучи своєрідною сполучною ланкою між макроекономічною стратегією на регіональному рівні і державною політикою розвитку регіонів.

Отже, перехід до інноваційного типу розвитку та утвердження економіки знань у розрізі реалізації реформ поступового виходу з кризи (політичної, фінансової, економічної) є закономірним. Такий курс лише сприятиме утвердженню національного інтелектуального потенціалу на гідному рівні та отриманню стартових умов для якісного нового розвитку регіонів України у соціально-економічному аспекті.

Економіка знань в межах даного загальносвітового процесу повинна стати своєрідним ядром економічної системи, оптимізуючи всі економічні процеси, а також підвищуючи ефективність національної системи господарювання. Саме так можна визначити новий вектор господарської динаміки. При цьому важливим питанням в умовах економічної і політичної ситуації, що склалася, є питання про творчу спрямованість економіки знань. Це об'єктивізує думку про розширене відтворення саме новітніх інтелектуальних знань і про виділення інтелектуального капіталу як визначального

чинника в розвитку економіки України.

Для визначення ймовірнісних сценаріїв досягнення макроекономічної ефективності регіонального інноваційно-інвестиційного процесу у роботі запропоновано системно-динамічну модель, для реалізації якої обрано середовище імітаційного моделювання Vensim.PLE, що ґрунтується на системно-динамічній парадигмі Дж. Форрестера.

Рекомендується розробка індивідуальної моделі інноваційних процесів, оскільки неможливо створити універсальну модель, що враховує всі особливості. Основні перспективи, які можуть очікувати регіон в результаті проведеної інноваційної діяльності можна звести до таких основних факторів:

- збільшення зайнятості населення в регіоні;
- зростання доходів населення регіону, зниження кордону бідності;
- збільшення додаткових надходжень до місцевих бюджетів, соціальних фондів.

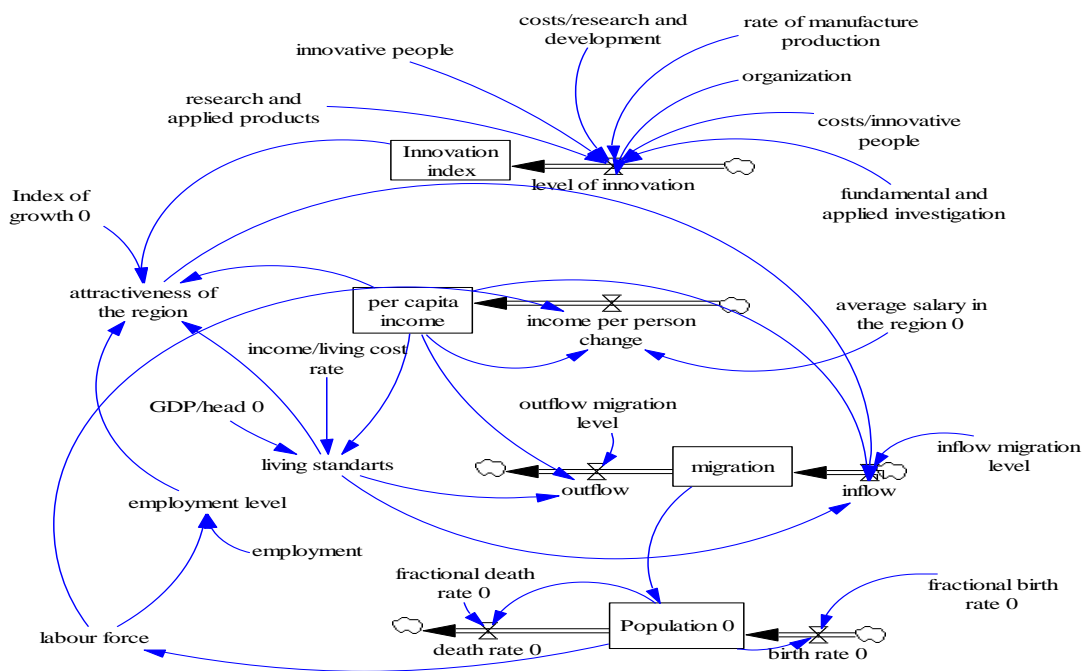


Рис. 1. Діаграма потоків моделі інноваційних процесів в економіці регіонів країни (привабливість регіонів).

Одним з основних блоків моделі інноваційних процесів у регіоні є привабливість регіону. (рис. 1) Слід зазначити, що на привабливість регіону впливають:

- грошовий дохід на душу населення (Per capita income);
- рівень життя населення, життєві стандарти (Living standarts);
- рівень зайнятості населення (Employment level);
- операційний прибуток (Index of growth);
- індекс інноваційної активності (Innovation index).

Саме привабливість регіону дозволяє залучати додаткову робочу силу та інвестиції в регіон. Крім того, на регіональну привабливість Донецького регіону і країни в цілому роблять негативний вплив:

- неконкурентна середа для інвесторів та підприємств-одержувачів інвестицій;
- високі ставки оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності в регіоні;
- ставки по банківських кредитах;
- високий рівень ризику по пропонованих до реалізації в регіоні проектам;
- відсутність надійної системи страхування інвестицій.

В даний час потрібно не тільки підвищити ефективність використання дефіцитних бюджетних коштів, а й посилити роль інших джерел фінансування інноваційного процесу:

кредитних ресурсів комерційних банків, страхових організацій, страхових фондів, а також зарубіжних кредитів та інвестицій. Здійснити це можна тільки при зміні практики господарювання. Щоб залучити комерційні банки і страхові організації до кредитування інновацій, доцільно, наприклад, зменшити ставку податку на прибуток, одержуваний від реалізації проектів.

Таким чином, одним з основних завдань держави є створення сприятливих економічних умов в регіонах для інвесторів.

На наш погляд, проведене дослідження, спрямоване на вирішення проблем залучення та підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів в регіонах, дозволяє вирішити деякі проблеми поліпшення регіонального інвестиційного клімату. Це означає, що регіональні підприємства мають запас «міцності» для поліпшення існуючого виробництва, однак без потужних інноваційних потоків, у т.ч. спрямованих на виробництво інноваційної або нової продукції в регіоні, цієї проблеми не вирішити.

Слід зазначити, що основною метою впровадження інноваційної продукції найчастіше є комерційний результат. Виробник прагнути збільшити обсяг продажів, так як частка цього фактора в економічному результаті, як правило, основна. Однак сам факт збільшення обсягів виробництва, у тому числі і за рахунок інноваційних заходів, має ряд економічних наслідків, що виявляються за межами промислового регіону.

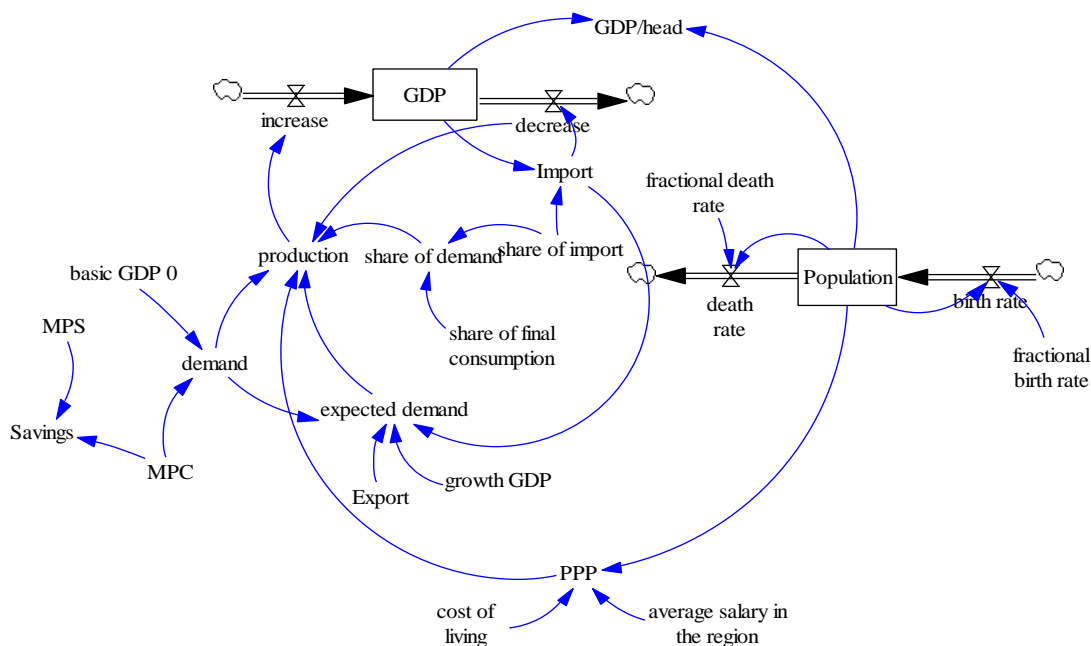


Рис. 2. Діаграма потоків моделі регіональних інноваційних процесів України (соціально-економічний блок)

Трансформація зростання обсягів виробництва в конкретні показники поліпшення життєвих умов населення та розвитку регіональної економіки значною мірою йде через такий канал, як зростання маси і середньої величини заробітної плати в сфері виробництва. Спостерігається зростання обсягів бюджетних і соціальних виплат. Саме зростання грошових доходів у результаті додаткового випуску продукції забезпечує розширення споживчого попиту на товари і послуги, що стимулює збільшення регіонального виробництва в наступному циклі. (рис. 2)

При розрахунках економічної ефективності, зокрема – додаткового продукту, слід враховувати, що підприємства одночасно знімають з виробництва застарілі вироби, що до податкового законодавства вносяться зміни, що не всі підприємства здатні дати стійке

зростання обсягів, так як займають ніші, де темпи зростання споживання невеликі, але саме споживання все ще необхідно.

Слід зазначити, що метою інновацій може бути не тільки зростання обсягів виробництва, а й зниження витрат, оновлення асортименту з метою утримання займаного сектора ринку.

Таким чином, економічні результати від здійснення інновацій в значно більшому ступені проявляються поза рамками підприємства, регіону, задовольняючи інтереси суспільства і держави.

Висновок. Отже, підводячи підсумок потрібно зазначити, що найбільший ефект від впровадження інновацій у регіоні досягається виключно за умов комплексності, тобто поєднанні та одночасної реалізації всіх напрямів інноваційного розвитку регіону. При цьому принципами, покладеними в основу стратегії регіонального інноваційного розвитку повинні бути:

- узгодженість при визначенні державних та регіональних інноваційних пріоритетів;
- комплексний підхід до формування інноваційної політики регіону;
- пріоритетність розвитку науково-освітнього потенціалу;
- формування конкурентоспроможного інноваційного середовища з розвинутою інфраструктурою;
- цільова мобілізація наявних ресурсів (людських, природних, фізичних, організаційних, фінансових) на пріоритетних напрямках та проектах. [5]

Перспективами подальших досліджень за проблемою повинна бути можливість вивчення переваг та недоліків різних інструментів стимулювання та заохочення інновацій в регіоні відносно умов української економіки, дослідження можливості використання подібних інструментів для заохочення інноваційності серед підприємств регіонів, а також вивчення інструментів, які використовуються українською владою на цьому етапі для стимулювання інноваційності.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові данні – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
 2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.02 №40-IV
 3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.07.1999 року №991 – XIV
 4. Манцевич Ю.М. Стратегічний інструментарій інноваційного розвитку регіонів України / Ю.М. Манцевич, А.М.Рубцов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-38.pdf>
 5. Осипов В.М. Інноваційні фактори розвитку регіону: проблеми та перспективи / В.М.Осипов, А.М. Грезіна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2011/No1/165-169.pdf>
- Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

T. Nikolenko

INNOVATION PRIORITIES FORMATION OF THE REGIONS DEVELOPMENT

This article presents the study of regional innovation processes; it is determined that further economic development of Ukrainian regions is possible only on the basis of innovations. It is proved that the regions should benefit from the experience of developed countries towards the implementation of innovation policies and be exporters rather than importers of innovation. It is determined that the regional innovation strategy, based on the principles of the use of national capacities in science, technology and manufacturing and taking into account current international trends, national interests and national security requirements, should be the basis of rapid and intense growth of the regional economy.

It is stated that the greatest economic competitiveness is achieved in regions where all branches of government, educational institutions, industry and civil society work in synergy with each other. The results of the analysis show that the regional innovation policy is aimed at creating a favorable economic climate for innovation processes in the region and is the link between the sphere of academic science and production tasks. It is designed to ensure social, economic, organizational and legal conditions for the formation and effective use of scientific and technological potential to provide entrance to the global market for goods and services.

The analysis allowed to define a number of conditions that must be met in order to achieve success in the formation of the regional innovation strategy of Ukraine; it is stated that the transition to an innovative type of development and strengthening of the knowledge economy in the context of reforms implementation directed on gradual crisis overcoming is logical. This course will promote consolidation of national intellectual capacity at an appropriate level and obtaining starting points for a brand new development of Ukrainian regions in the social and economic aspects.

To determine the probability scenarios of regional innovation and investment process macroeconomic efficiency achievement the systemic and dynamic model of innovation processes is proposed, as far as it is impossible to create a universal model that takes into account all peculiarities. On the basis of modeling, it was determined that the main perspectives that the region can expect as a result of innovative activity can be summarized as such basic factors as increased employment in the region, income growth in the region, reducing the border of poverty, increasing the additional revenues to local budgets and social funds.

As a result of this research, it was determined that the greatest effect of innovation implementation in the region is achieved only in terms of comprehensive approach that consists in combining and simultaneous implementation of all directions of region's innovative development; principles underlying the strategy of regional innovation development are highlighted.

Key words: *innovation processes, innovation strategy, region, regional innovation and investment policy.*

УДК 339.922

Н. В. Балабанова

ОЦІНКА РІВНЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню особливостей розвитку інтеграційних процесів на регіональному рівні та оцінці рівня торговельної взаємодії країн в межах окремих інтеграційних об'єднань світу.

Ключові слова: *торговельна інтеграція, НАФТА, АСЕАН, ЄС, експорт, імпорт, ВВП, внутрішньо регіональна торгівля, індекс симетричної торговельної інтроверсії, індекс диверсифікації експорту.*

Основними тенденціями, що характеризують розвиток світової економіки, є глобалізація та регіоналізація, що охоплюють всі її сфери: міжнародну торгівлю, рух капіталу, робочої сили, знань та інформації. Об'єктивним змістом зазначених тенденцій виступає економічна інтеграція, що передбачає зростання цілісності світової економіки. На регіональному рівні інтеграція здійснюється у формі господарсько-політичного об'єднання економік країн-учасників інтеграційних угод, на глобальному - за допомогою створення систем багатостороннього регулювання, спрямованого на лібералізацію міжнародних економічних відносин.

Розвиток регіональної економічної інтеграції, що набув значної активізації в сучасних умовах, виступає одним з факторів, що визначають характер торговельно-

економічної співпраці в світі.

Дослідженню різних аспектів розвитку міжнародної економічної інтеграції присвячені праці вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких Бойченко А., Білорус О., Булатова О., Лук'яненко Д., Макогон Ю., Новицький В., Поручник А., Пахомов Ю., Савельєв Є. та ін. Проте незважаючи на досить широкий спектр досліджень у зазначеній сфері, на додаткову увагу заслуговують питання щодо оцінки рівня торговельної інтеграції окремих об'єднань світу з урахуванням різності у етапах їх інтеграційного розвитку.

Інтернаціоналізація економічних відносин зумовила розвиток регіональної економічної інтеграції як складного процесу, до якого залучено країни з різним рівнем економічного розвитку. Сьогодні в світі ЮНКТАД виділяє для макроекономічного аналізу 26 основних регіональних інтеграційних об'єднань, у тому числі: в Африці – 9, в Америці – 8, в Азії – 5, в Європі – 3 і одне в Океанії [2]. При цьому кожне з цих інтеграційних об'єднань знаходиться на різному рівні інтеграційного розвитку, що в свою чергу обумовлює характер, форми та напрями співробітництва країн об'єднання, зокрема в торговельній сфері.

Домінуючою ознакою є стале зростання ВВП та торгівлі між регіональними об'єднаннями. При цьому, найбільш високі темпи розвитку зазначених показників є характерними для країн, які розвиваються, що в свою чергу призводить до поступового зменшення внеску розвинених країн у світове виробництво та світову торгівлю (табл. 1).

Питома вага НАФТА у світовому ВВП поступово скорочується і складає 26,1%, при цьому у 2002 році у структурі світового виробництва на країни інтеграційного об'єднання приходилась майже третина (36,14%). Аналогічна ситуація спостерігається у виробництві ВВП Європейським Союзом, доля якого у світовому ВВП становить фактично чверть всього обсягу. При зростанні ВВП країн ЄС в абсолютному вимірі протягом 2002-2012 рр. майже у 2 рази (з 9,4 у 2002 р. до 16,6 трлн.дол. США у 2012 р.), зниження питомої ваги у обсягах світового виробництва складає майже 5% (з 27,9% у 2002 р. до 23,2% у 2012 р.).

Таблиця 1

Зміна питомої ваги інтеграційних об'єднань у світовому виробництві та торгівлі, %

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, %											
ЄС	27,92	30,3	31,09	30,04	29,55	30,33	29,77	28,07	25,6	25,07	23,20
НАФТА	36,14	33,82	32,17	31,91	31,45	29,49	27,55	27,86	26,94	25,62	26,10
АСЕАН	1,98	1,98	1,97	2,03	2,24	2,37	2,51	2,63	2,99	3,14	3,26
експорт товарів, %											
ЄС	39,16	40,2	39,51	37,45	36,84	36,97	35,5	35,5	32,83	32,14	30,72
НАФТА	17,55	15,8	14,76	14,44	14,09	13,46	12,91	13,09	13,08	12,74	13,16
АСЕАН	6,54	6,34	6,25	6,33	6,42	6,24	6,22	6,73	7,08	6,9	7
експорт послуг, %											
ЄС	45,49	47,69	47,58	46,63	46,22	46,83	46,12	44,14	41,79	41,61	41,69
НАФТА	20,73	18,57	17,69	17,44	17,14	16,49	15,94	16,44	16,34	15,95	16,62
АСЕАН	4,64	4,26	4,62	4,63	4,76	5,05	5,05	4,72	5,2	5,48	5,77
імпорт товарів, %											
ЄС	38,05	39,32	38,99	37,77	43,69	38,41	37,19	36,5	34,04	33,38	31,21
НАФТА	24,59	22,72	21,67	21,62	24,07	19,36	18,09	17,52	17,76	17,13	17,49
АСЕАН	5,55	5,23	5,34	5,52	6,28	5,35	5,62	5,62	6,09	6,08	6,41
імпорт послуг, %											
ЄС	43,1	45,33	44,41	43,64	42,76	43,8	43	41,41	38,6	37,61	35,82
НАФТА	17,92	16,95	16,26	15,8	15,71	14,51	13,83	14,22	13,93	13,43	13,51
АСЕАН	5,82	5,61	5,63	5,6	5,67	5,58	5,63	5,55	6,04	6,35	6,51

Навпаки обсяги виробництва товарів та послуг країнами АСЕАН характеризуються

позитивною динамікою як у абсолютному вимірі, так і у відносному. Так, протягом аналізованого періоду обсяги ВВП країн АСЕАН зросли з 664,4 млрд.дол.США у 2002 р. до 2,3 трлн.дол.США у 2012 р., або у 3,5 рази. Відповідно питома вага АСЕАН у світовому виробництві збільшилась з 1,98% до 3,26%.

Погіршення загальноекономічної кон'юнктури на світових ринках негативно вплинуло на динаміку розвитку інтеграційних об'єднань, що в першу чергу відобразилось на щорічних темпах зростання ВВП: у 2009 р. його рівень знизився порівняно з 2008 р. на 4,7 % у ЄС, на 2,6 % у НАФТА, на 1,57 % у АСЕАН. Проте скорочення ВВП у АСЕАН мало незначне від'ємне значення (-0,7%) на відміну від НАФТА та ЄС, скорочення виробництва яких виявилось вдвічі більшим, ніж загальносвітове [2]. □

Розширення експорту країн, що розвиваються поступово призводить до зниження питомої ваги у загальносвітовому експорті розвинених країн і відповідно інтеграційних об'єднань, які створені на основі цих країн. Порівняно з 2002 роком питома вага країн ЄС у загальносвітовому експорті скоротилася (незважаючи на значне географічне розширення) з 39,16% у 2002 р. до 30,72% у 2012 р., НАФТА – з 17,55% до 13,16% за аналогічний період. Водночас спостерігається зростання обсягів експорту товарів у вартісному (абсолютному) та відносному значенні країн АСЕАН, питома вага експорту товарів яких зросла з 6,54% у 2002 р. до 7% у 2012 р.

Розширення внутрішнього виробництва та експорту країн, що розвиваються також призводить до збільшення їх питомої ваги у загальносвітовому імпорту товарів. Порівняно з 2002 роком питома вага країн АСЕАН у загальносвітовому імпорті збільшилась з 5,55% у 2002 р. до 6,41% у 2012 р. Розвинені країни, що входять до інтеграційних об'єднань ЄС та НАФТА є найбільш значними імпортерами у світі. Так, на країни ЄС припадає 31,21% від світового імпорту товарів (порівняно з 2002 р. питома вага зменшилась на 6,84%), НАФТА – у 2012 р. 17,49% (порівняно з 2002 р. питома вага зменшилась на 7,1%).

Одним з істотних факторів сучасного етапу розвитку міжнародної економічної інтеграції служить динаміка взаємного експорту та підвищення його частки в сукупному експорті інтеграційного об'єднання. Разом з тим, питома вага взаємного експорту в сукупному експорті значно розрізняється в різних об'єднаннях, що пов'язано зі сформованим рівнем економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності між країнами-членами.

Залишаючись основним експортером світу, США забезпечує високий обсяг внутрішньорегіонального товарообігу в межах інтеграційного об'єднання НАФТА. Аналогічно є ситуація з країнами ЄС, що залишаються провідними експортерами світової економіки, забезпечуючи високий рівень внутрішньорегіональної торгівлі в рамках об'єднання[2] (рис.1).

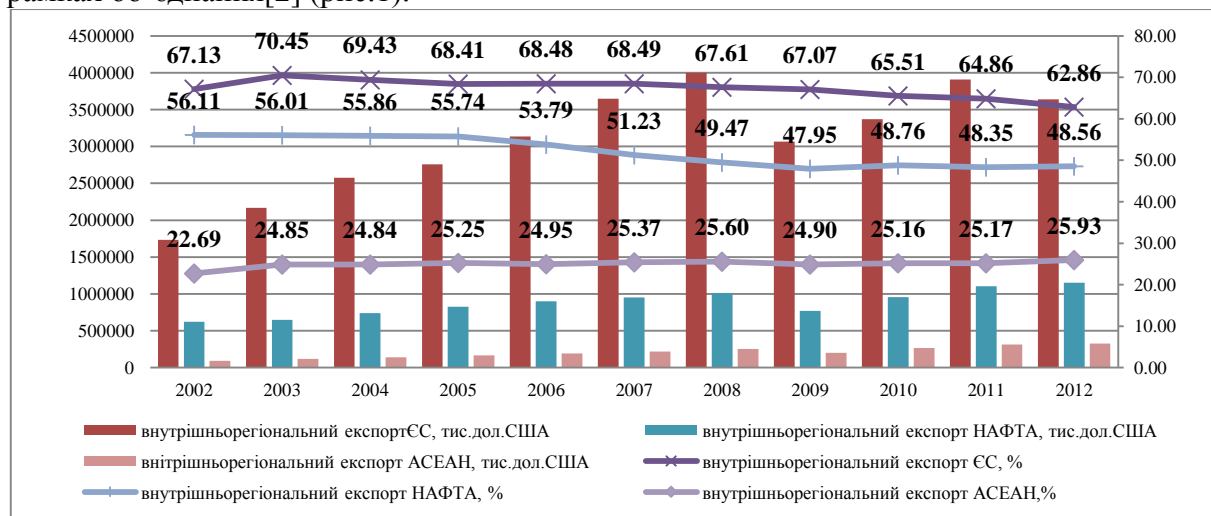


Рис. 1. Динаміка внутрішньо регіонального експорту ЄС, НАФТА та АСЕАН, 2002-2013 рр. (тис.дол.США/%)

Збільшення вартісних показників внутрішньо регіонального експорту спостерігається за всіма інтеграційними об'єднаннями. Для країн ЄС збільшення складало 2,1 рази у порівнянні 2012 р. з 2002 р. (в цілому збільшення експорту товарів та послуг складало 2,3 р.), для НАФТА 1,9 рази проти збільшення у 2,2 р. загальних обсягів експорту. На відміну від ЄС та НАФТА для країн АСЕАН є характерним не тільки зростання абсолютного показника внутрішньо регіонального експорту, а й у порівнянні зі збільшенням загальних обсягів експорту товарів та послуг до країн світу. Так, якщо збільшення внутрішньо регіонального експорту у 2012 р. порівняно з 2002 р. складало 3,5 рази, то загальний експорт до країн світу збільшився у 3,1 рази.

Експорт країн Європейського Союзу характеризується високою внутрішньою орієнтацією (більше 67% в середньому протягом 2002-2012 рр.), що в свою чергу свідчить про успішний розвиток економічної інтеграції в регіоні. Проте проведений аналіз свідчить про наявність досить протилежних тенденцій, що характеризують розвиток внутрішнього ринку ЄС. До 2006 року саме між старими учасниками Європейського Союзу встановились найбільш стійкі взаємні торговельні зв'язки з приблизно рівним рівнем інтенсивності товаропотоків. Проте приєднання до ЄС у 2004 та 2007 роках країн за рівнем соціально-економічного розвитку нижчим, ніж є середнім по об'єднанню та із структурою зовнішньоекономічних зв'язків, досить тривалий час зорієнтованих на країни СНД зворотнім чином позначилось на рівномірності товаропотоків та внутрішньо регіональному експорті цілого об'єднання. Отримані відносні значення внутрішньо регіонального експорту свідчать про зменшення його питомої ваги по об'єднанню з 67,13% у 2002 до 62,9% у 2012 році. Таким чином, збільшення складу об'єднання з 15 до 27 країн стало імпульсом до появи на території Союзу зон з більш високою взаємною інтенсивністю товаропотоків. Стосовно НАФТА також є характерним зменшення їх питомої ваги: 53,4% проти 48,8 та 56,1% проти 48,6% відповідно (у порівнянні 2012 р. з 2002 р.).

Для країн АСЕАН навпаки доля внутрішньо регіонального експорту товарів та послуг збільшилась з 22,7% (2002 р.) до 25,9% (2012 р.). Проте зазначене збільшення також не є значним, поясненням чого є розвиток двосторонніх зовнішньоторговельних зв'язків поза асоціацією та нижчим економічним потенціалом нових учасників АСЕАН.

Майже аналогічні тенденції спостерігаються за результатами розрахунку питомої ваги внутрішньо регіонального імпорту в структурі загального імпорту інтеграційних об'єднань. Для ЄС та НАФТА є характерним зниження частки внутрішнього імпорту в межах інтеграційних об'єднань: з 63,3% у 2002 р. до 56,32% та з 38,43% до 33,66% у 2012 р. відповідно. Деяке посилення торговельної (в сфері імпорту) співпраці спостерігається в АСЕАН, адже у 2012 рр. на внутрішній імпорт інтеграційного об'єднання приходилось 23,5% проти 22,2% у 2002 р. (рис.2).

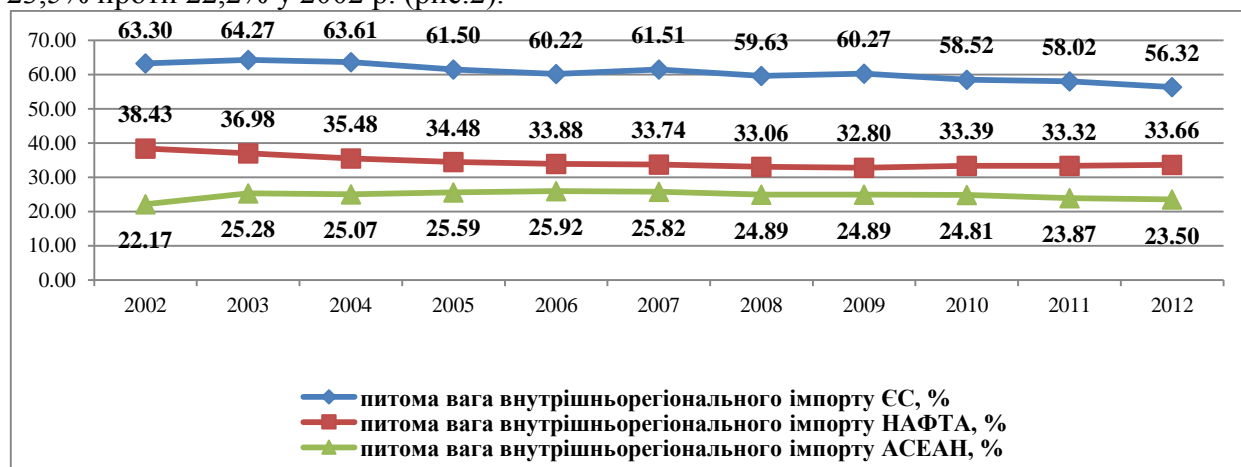


Рис. 2. Динаміка питомої ваги внутрішньо регіонального імпорту ЄС, НАФТА та АСЕАН, 2002-2012 рр. (%)

Твердженням зазначених тенденцій є розрахунок відносних показників змін зовнішнього та внутрішньо регіонального імпорту інтеграційних об'єднань (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка темпів приросту зовнішнього та внутрішньо регіонального імпорту ЄС, НАФТА та АСЕАН, 2003-2012 рр. (%)

показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	середній приріст
темپ приросту внутрішньорегіонального імпорту ЄС, %	22,03	19,62	7,04	13,24	18,26	8,93	-24,36	10,21	15,78	-7,90	8,29
темپ приросту зовнішнього імпорту ЄС, %	17,02	23,13	17,12	19,50	12,02	17,84	-26,35	18,53	18,16	-1,27	11,57
темп приросту внутрішньорегіонального імпорту НАФТА, %	3,64	11,60	10,44	9,41	5,67	5,37	-25,72	25,49	14,96	4,41	6,53
темп приросту зовнішнього імпорту НАФТА, %	10,23	19,08	15,43	12,32	6,34	8,67	-24,86	22,22	15,30	2,83	8,76
темп приросту внутрішньорегіонального імпорту АСЕАН, %	28,18	23,99	19,79	15,63	12,72	16,24	-22,27	30,11	16,53	4,14	14,51
темп приросту зовнішнього імпорту АСЕАН, %	7,92	25,35	16,52	13,67	13,34	22,11	-22,30	30,71	22,62	6,30	13,62

Для НАФТА та ЄС значення щорічного приросту зовнішнього імпорту є більш значним, ніж регіонального, на відміну від АСЕАН. Так в середньому за десять років приріст внутрішньорегіонального імпорту ЄС склав 8,29%, зовнішнього – 11,57%. Для НАФТА значення показників складають 6,52 та 8,76% відповідно. Для АСЕАН навпаки більш інтенсивним є приріст обсягів внутрішньо регіонального імпорту – 16,51% проти 13,62% зовнішнього імпорту.

Проте торгівля в межах Європейського Союзу (по мірі його географічного розширення) розвивалась з різною інтенсивністю для окремих країн. Так, наприклад, мінімальна залежність в імпорті та експорті від внутрішнього ринку ЄС є характерною для Німеччини та Великобританії. Володіючи високорозвинутою індустрією країни досить значну частину своєї продукції експортують на зовнішні ринки. Іншими словами, питома вага внутрішньо блокової торгівлі для країн, які складають економічну основу Європейського Союзу не є такою високою як в інших країнах об'єднання. При цьому, розрахунки довели, що більш висока залежність від внутрішньо європейського ринку проявляється саме в імпорті.

Розрахований індекс інтенсивності внутрішньо регіональної торгівлі дозволяє оцінити значимість внутрішньої торгівлі об'єднання порівняно із зовнішньоторговельними зв'язками, високі значення якого (більше одиниці) вказують на більшу роль взаємної торгівлі та високий рівень торговельної інтеграції. До того ж, з урахуванням специфіки розрахунку, індекс показує, як інтенсивність торгівлі між країнами об'єднання кореспондується з тим становищем, яке воно займає у світовій торгівлі. Отримані значення індексу інтенсивності внутрішньо регіональної торгівлі підтверджують, що країни АСЕАН більшою мірою (та по відношенню до НАФТА та ЄС) орієнтовані на внутрішній блок (середній індекс яких складає 4,25 та за результатами 2012 року 3,84), інтенсивність якої значно вища ніж торгівля з країнами світу. Порівняно з АСЕАН індекс для країн НАФТА складає 2,7 у 2012 р. (середній протягом 2002-2012 рр. 2,55), ЄС – 1,87 (1,72 за аналогічний період). Проте тенденція показника свідчить про зростання інтенсивності співробітництва в межах останніх (рис 3). Таким чином, найвищий рівень інтенсивності внутрішньо регіональної торгівлі демонструють не розвинені інтеграційні об'єднання, а ті, що було сформовано на основі країн, що розвиваються.

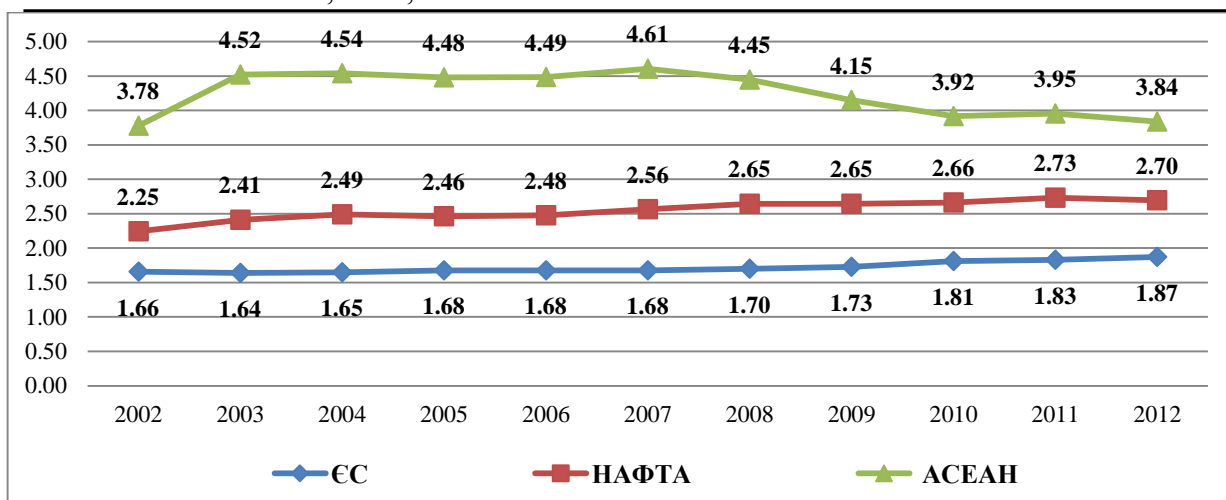


Рис. 3. Динаміка індексу інтенсивності внутрішньо регіональної торгівлі, 2002-2012 рр.

Для оцінки інтенсивності торговельних зв'язків країн в межах регіональних об'єднань порівняно із їх зовнішньою торгівлею, розраховано індекс симетричної торговельної інтеграції, високе значення якого (від «0» до «1») є свідченням більш інтенсивного розвитку саме внутрішньо регіональної торгівлі об'єднання. Індекси торговельної інтроверсії, розраховані для Європейського Союзу, НАФТА та АСЕАН (рис.4) підтверджують високий рівень торговельної інтеграції об'єднань. При цьому слід звернути увагу на те, що кількісні показники інтенсивності торговельної інтеграції НАФТА дещо поступаються показникам ЄС та АСЕАН.

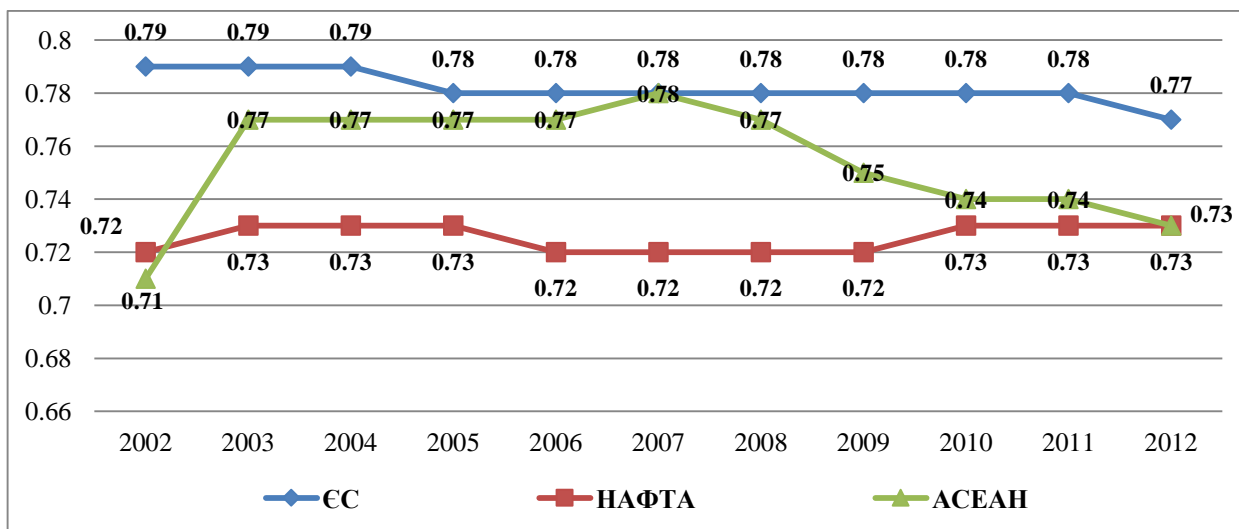


Рис. 4. Динаміка індексу симетричної торговельної інтроверсії (STG), 2002-2012 рр.

Аналіз індексів концентрації дозволяє визначити ступінь вузькості експортного асортименту інтеграційного об'єднання порівняно зі світовою структурою експорту. Наближення значення індексу до 1 свідчить про вищий рівень концентрацій і, відповідно, меншу кількість найменувань товарів, які експортує те чи інше інтеграційне об'єднання.

Найбільш високі показники індексу концентрації наявні в АСЕАН, яке утворено на основі країн з невисоким рівнем розвитку: значення індексу складає у 2012 році 0,116. Протягом 10 років показник індексу концентрації для об'єднання знизився на майже 31%, що свідчить про розширення асортименту або товарну диверсифікацію експорту країн АСЕАН (рис.5).

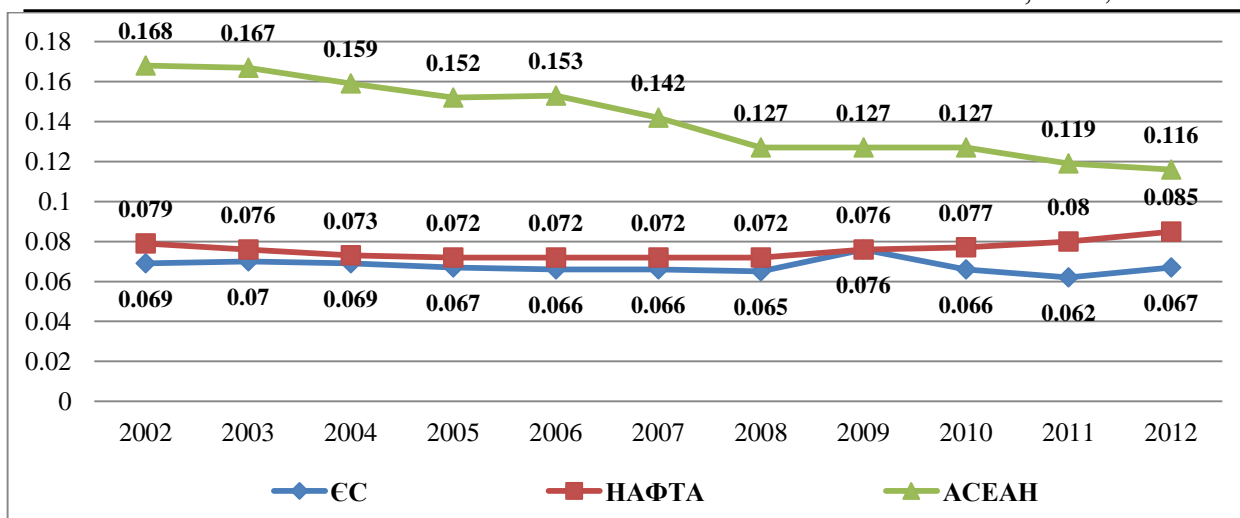


Рис. 5. Показники індексів концентрації експорту ЄС, НАФТА та АСЕАН, 2002-2012 рр.

Значно нижчий рівень показнику зазначеного індексу і, відповідно, більш широкую структуру експорту має ЄС, для якого індекс концентрації становить 0,067 (коливання протягом 10 років в діапазоні від 0,062 до 0,076). В НАФТА цей індекс становить 0,085.

Порівняльний аналіз структур торгівлі регіональних інтеграційних об'єднань із загальносвітовою структурою зроблено за допомогою індексу диверсифікації, який виявляє відмінність між структурою торгівлі того чи іншого об'єднання і світу. Наближення індексу до 1 вказує більшу відмінність від середньосвітової величини, що є характерним для країн АСЕАН, значення якого складає за результатами 2012 року 0,312 (рис.6). Проте динаміка зміни значень індексу диверсифікації в АСЕАН свідчить про поступове наближення його структури торгівлі до загальносвітової.

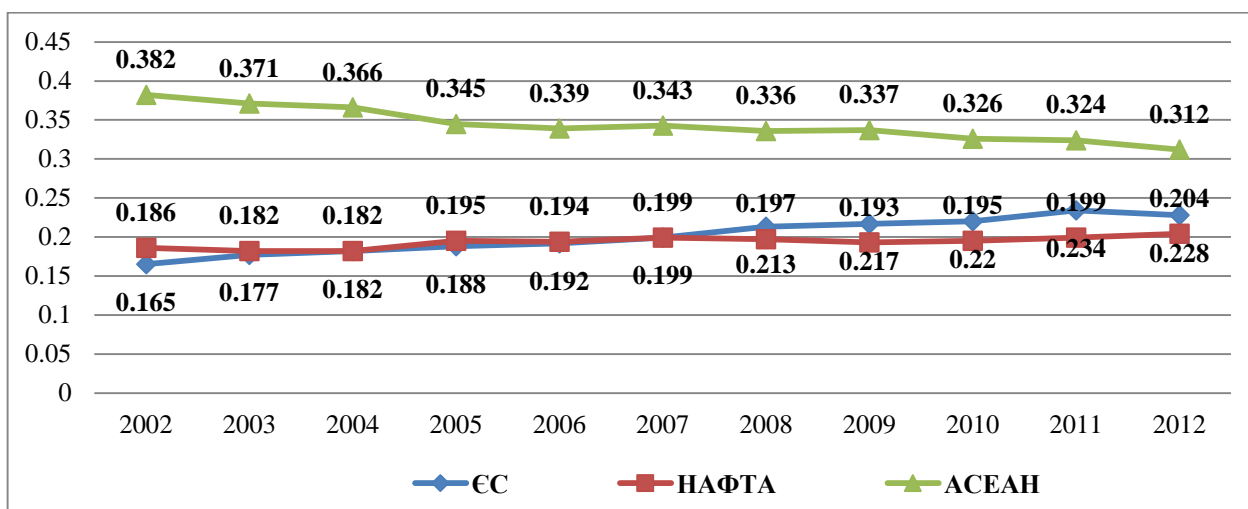


Рис. 6. Показники індексів диверсифікації експорту ЄС, НАФТА та АСЕАН, 2002-2012 рр.

Для найбільш розвинутих інтеграційних об'єднань світу – ЄС та НАФТА, структура експорту майже співпадає із загальносвітовою, оскільки саме потужні розвинуті країни, які формують інтеграційну основу таких об'єднань, безпосередньо впливають на формування структури світового експорту. Для НАФТА показник індексу диверсифікації становить 0,204 та для ЄС 0,228. При цьому слід зазначити, що для Європейського Союзу значення індексу дещо погіршилось, що стало наслідком розширення процесів європейської інтеграції і залучення до об'єднання нових членів, рівень соціально-економічного розвитку яких значно поступав країнам-засновникам, які є провідними країнами-експортерами в світі.

В результаті аналізу тенденцій розвитку торговельної інтеграції за окремими інтеграційними об'єднаннями світу, для яких є характерним різний рівень інтеграційної взаємодії, що в свою чергу впливає на глибину та характер торговельного співробітництва країн об'єднання, можна зробити наступні висновки: по-перше більш високі темпи розвитку ВВП та торгівлі є характерними для країн, які розвиваються, що в свою чергу призводить до поступового зменшення внеску розвинених країн у світове виробництво та світову торгівлю; по-друге, збільшення вартісних показників внутрішньо регіонального експорту та імпорту спостерігається за всіма інтеграційними об'єднаннями, проте на відміну від ЄС та НАФТА для країн АСЕАН є характерним не тільки зростання абсолютних показників, а й у порівнянні зі збільшенням загальних обсягів торгівлі з країнами світу більш високий; по-третє, у найбільш розвинутих інтеграційних об'єднань структура експорту майже співпадає із загальносвітовою; по-четверте, розраховані індекси торговельної інтроверсії для ЄС, НАФТА та АСЕАН підтверджують високий рівень торговельної інтеграції об'єднань, при цьому кількісні показники інтенсивності торговельної інтеграції НАФТА дещо поступаються показникам ЄС та АСЕАН.

Список використаної літератури

1. Белорус О.Г. Глобальные трансформации и стратегии развития. Монография / О.Г.Белорус, Д.Г.Лукьяненко. – К.: Ориане, 2000. – 424 с.
 2. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [монографія] / О.В. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.
 3. Конференція Організацій Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту: [http:// unctadstat.unctad.org/](http://unctadstat.unctad.org/)
 4. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності/ Д.Г. Лук'яненко. – К.:КНЕУ, 2005. – 204с.
 5. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту: [http:// www.wto.org/](http://www.wto.org/)
 6. Офіційний сайт ЄС: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту: <http://europa.eu/>
 7. Офіційний сайт Європейської комісії статистики: [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту: [http:// http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/)
 8. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция / В.Шемятенков. – М.: Международные отношения, 2003. – 400с.
- Стаття надійшла до редакції 27.10.2014.

N. V. Balabanova

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF REGIONAL TRADE INTEGRATION

The article investigates the features of integration processes at regional level and assessing the level of trade interaction within individual integration associations in the world.

The analysis of changes in the proportion of integrated economic world in world production and trade figures are analyzed mutual exports and imports of NAFTA, EU and ASEAN in the total volume of trade unions. The estimation of trade integration on individual integration associations in the world, which are characterized by different levels of integration interaction based on the calculation of indicators such as the index of the intensity of intra-regional trade, trade introversion index symmetric. To compare the structure of exports of goods studied integration associations and determining the degree narrow range of export NAFTA, EU and ASEAN compared to world export structure used indices of concentration and diversification of exports.

The results of the analysis of trends in trade integration on individual integration associations in the world, which are characterized by different levels of integration interaction showed that the high growth rates of GDP and trade are specific to developing countries, which

in turn leads to a gradual decrease in the contribution of developed countries in world production and world trade; increase in intra-regional price indices of exports and imports for the integration of all associations; for the most advanced integrated economic structure of exports almost coincides with the worldwide, because it is the developed countries that form the basis for integration of such associations directly impact on the structure of world exports; The highest concentration of index available in ASEAN, lower and, consequently, a broader structure of exports is the EU; calculated indices trade introversion EU, NAFTA and ASEAN have confirmed the high level of trade integration association.

Key words: *trade integration, NAFTA, ASEAN, EU, exports, imports, GDP, intra-regional trade index symmetric trade introversion index of concentration, an index of diversification.*

УДК 33(479.22)

М. Джибути

ГРУЗИЯ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Глобальный бизнес процесс начал развивать новые направления. Теперь он включает в себя науку и технику, и это привело к созданию нового видения будущего – экономика знаний. Она является самой быстрорастущей и наиболее прочной тенденцией и стала ключом к развитию любого государства в глобализирующемся мире.

Ключевые слова: *глобализация, инновации, экспорт, малый бизнес, средний бизнес, инновационная инфраструктура*

Развитие современного бизнеса невозможно представить без науки. Он генерирует новые технологии, производство новых товаров, новые, передовые материалы и технологическую основу, инновационный менеджмент. Инновационный менеджмент предполагает формирование системы управления, в результате которой было бы снижение затрат, улучшение оперативности и гибкости, существенная оптимизация и рост рентабельности. Инновации представляют новинку, улучшение качественных производственных процессов и качество товаров востребованных на рынке. Инновационная экономика основана на постоянных технологических усовершенствованиях, экспорте высокотехнологической продукции и даже технологий. В отличие от промышленного производства и концентрации капитала, в текущих условиях большая часть доходов генерируются с помощью интеллекта ученых.

Опыт передовых стран Европы и Азии показывает, что они достигли значительных успехов в развитии науки и образовании на основе инновационной экономики. Японская экономика полностью полагается на умственные ресурсы. Американские университеты получили около \$ 2,3 миллиардов за запатентованные изобретения. В Грузии, университеты не имеют каких-либо обязательных патентов, и при этом 98% патентных заявок были поданы индивидуально. Следует отметить, что в Грузии, в Советский период, количественных изобретений было примерно в 5 раз больше, по сравнению с 90-ми годами XX века. В последние годы эта низкая цифра становится еще меньше. В 2007 году количество зарегистрированных изобретений было ниже 250, а в 2013 году оно уменьшилось до 140. По оперативным данным, в Грузии выдается около 500 патентов в год. За период существования "Сакпатенти" (Национальный центр интеллектуальной собственности Грузии), в совокупности было зарегистрировано более 7000 изобретений.

В развитых странах малые фирмы внедряют инновации гораздо более высокими темпами, чем крупные компании. В 2010 году только 3% из 4000 тысяч малых предприятий занимались инновационной деятельностью. Тем не менее, Грузия по-прежнему сохраняет научно-технический потенциал, имеются высококвалифицированные

учёные, профессиональные инженеры, имеются значительные природные ресурсы и большой потенциал роста внутреннего рынка. Развитие инновационной сферы имеет особое значение в нашей стране, так как это область, в которой на основе фундаментальных и прикладных исследований рынка товаров с высокими характеристиками потребления, создаются научно-технологические продукты [3, с. 217-230].

Опыт многих стран и государств показывает, что расходы на фундаментальные науки и долгосрочные проекты не всегда приносят прибыль, и соответственно, не являются главным фактором в развитии бизнеса. Такие проекты создают теоретическую основу и потенциал для развития любого бизнеса, поскольку они вряд ли учитывают клиентов и не направлены на решение той или иной проблемы.

В развитых странах мира, только 5-10 экспериментальных идей из 100 могут быть успешно реализованы. Кроме того, 75 из 100 реализованных проектов точно не набирают популярность или не удовлетворяют требования заказчика. Соответственно, коммерциализация фундаментальных отраслей науки является менее выгодной; когда дело доходит до продукта практических наук, он должен отвечать следующим требованиям: он должен быть востребованным (иметь спрос на рынке) и конкурентоспособным.

В развитых странах мира, бизнес в области науки и техники сфокусирован и концентрируется в научно-исследовательских центрах крупных корпораций и компаний, частных университетах, частных научно-исследовательских центрах и т.д. Многие из них широко известны, и они работают над множеством проблем фундаментальной или практической науки. Большинство ученых, которые там работают, являются лауреатами Нобелевской премии и имеют свои собственные исследовательские школы. Это то место, где часто создаются инновации и открытия мирового значения. Наука все больше ориентируется на малый, средний и крупный бизнес, на будущие тенденции, экономические и социальные мотивы развития страны. Какова ситуация в Грузии? Существует маленькая попытка коммерциализации науки. Обе, фундаментальные и практические исследования финансируются государством.

Национальный научный фонд им. Шота Руставели объявил первый конкурс на государственные научные гранты премии за фундаментальные и прикладные исследования в 2011 году, ранее, фундаментальные и прикладные исследования финансировались в рамках конкурса государственных научных грантов. В 2011 году 780 заявок были в сфере фундаментальных исследований и 290 заявок в сфере прикладных исследований. И только 35 фундаментальных исследований и 25 прикладных исследований финансировались. В 2012 году 525 заявок были в сфере фундаментальных исследований и 207 в сфере прикладных исследований и 73 и 38 этих заявок соответственно финансировались [5]. Это показывает, что в 2011-2012 годах Национальный научный фонд им. Шота Руставели финансирует 4.5-13.9% представленных основных проектов и 8.6-18.4% прикладных исследований. В указанный период финансирование в основном выделяется на грузинские исследования, точные и естественные науки, технику, окружающую среду и информационные технологии.

С древних времен университеты выполняли функцию генерирования знаний и их свободного распространения. Они начали генерировать знания коммерческой ценности. Вопрос о владении, управлении и использовании знаний был отложен. Ведущие мировые университеты приобрели «предпринимательские» функции, поставив на повестку дня вопрос о более эффективном использовании инновационного потенциала. В 1980 году, в США, приняли закон Бэя-Доула [2, с. 44], который стимулировал процесс научной коммерциализации. Закон Бэя-Доула позволил университетам, научно-исследовательским институтам, неправительственным организациям и мелким фирмам запатентовать свои изобретения на свое имя. В нашей стране, в этом плане, многое предстоит сделать. В нашей стране, главным фактором, препятствующим инновационному развитию

предприятий, является плохое финансовое состояние предприятий, а также отсутствие соответствующей инновационной инфраструктуры и высокие риски, связанные с инновационным бизнесом.

Таким образом, социально-экономические проблемы, с которыми сталкивается Грузия, в значительной степени зависят от резкого улучшения научной и инженерно-технологической деятельности, в интересах интеллектуального потенциала. Активация инновационной деятельности является приоритетным направлением, которое обеспечит решение проблем экономического и социального развития страны.

Грузия имеет богатую научную традицию и потенциал. Одним из лучших способов для выхода на мировой рынок для Грузии является использование интеллектуальной собственности. В XXI веке глобальное лидерство переходит к тем странам, которые развивают экономику знания. Это касается и Грузии. Экономика знания требует нового индивида с инновационными идеями и видением будущего.

Список использованной литературы

1. The Bayh-Dole Act at 25. BayhDole25. Inc., April 17, 2006.
 2. A. Tvalchrelidze, A. Silagadze, G. Keshelashvili, D. Gegia Program of Socioeconomic Development of Georgia, Tb. 2011, Publisher: Nekeri, pp. 217-230.
 3. <http://www.geostat.ge>
 4. <http://www.rustaveli.org.ge>
- Статья поступила в редакцию 03.11.2014.

М. Джибуті

ГРУЗИЯ В ГЛОБАЛИЗОВАНОМУ СВІТІ

Глобальний бізнес процес почав розвивати нові напрямки. Тепер він включає в себе науку і техніку, і це привело до створення нового бачення майбутнього - економіки знань. Вона є найбільш швидкозростаючою і найбільш міцної тенденцією і стала ключем до розвитку будь-якої держави в глобалізованому світі.

Розвиток сучасного бізнесу неможливо уявити без науки. Він генерує нові технології, виробництво нових товарів, нові, передові матеріали та технологічну основу, інноваційний менеджмент. Інноваційний менеджмент передбачає формування системи управління, в результаті якої було б зниження витрат, поліпшення оперативності та гнучкості, суттєва оптимізація і зростання рентабельності. Інновації представляють новинку, поліпшення якісних виробничих процесів і якість товарів затребуваних на ринку. Інноваційна економіка заснована на постійних технологічних удосконаленнях, експорті високотехнологічної продукції і навіть технологій. На відміну від промислового виробництва і концентрації капіталу, в поточних умовах більша частина доходів генеруються за допомогою інтелекту вчених.

Досвід передових країн Європи і Азії показує, що вони досягли значних успіхів у розвитку науки та освіти на основі інноваційної економіки. Японська економіка повністю покладається на розумові ресурси. Американські університети отримали близько \$ 2,3 мільярдів за запатентовані винаходи. У Грузії, університети не мають яких-небудь обов'язкових патентів, і при цьому 98% патентних заявок були подані індивідуально. Слід зазначити, що в Грузії, в Радянський період, кількість нових винаходів було приблизно в 5 разів більше, порівняно з 90-ми роками ХХ століття. В останні роки ця низька цифра стає ще менше. В 2007 році кількість зареєстрованих винаходів було нижче 250, а в 2013 році воно зменшилося до 140. За оперативними даними, в Грузії видається близько 500 патентів на рік. За період існування "Сакпатенті" (Національний центр інтелектуальної власності Грузії), в сукупності було зареєстровано більше 7000 винаходів. У розвинених країнах малі фірми впроваджують інновації набагато більш високими темпами, ніж великі компанії. У 2010 році тільки 3% з 4000 тисяч малих підприємств займалися інноваційною діяльністю. Проте, Грузія як і раніше зберігає науково-технічний потенціал,

маються висококваліфіковані вчені, професійні інженери, є значні природні ресурси і великий потенціал зростання внутрішнього ринку. Розвиток інноваційної сфери має особливе значення в нашій країні, так як ця область, в якій на основі фундаментальних і прикладних досліджень ринку товарів з високими характеристика споживання, створюються науково-технологічні продукти [3, с. 217-230].

Досвід багатьох країн і держав показує, що витрати на фундаментальні науки і довгострокові проекти не завжди приносять прибуток, і відповідно, не є головним чинником у розвитку бізнесу. Такі проекти створюють теоретичну основу і потенціал для розвитку будь-якого бізнесу, оскільки вони навряд чи враховують клієнтів і не спрямовані на вирішення тієї чи іншої проблеми.

У розвинених країнах світу, тільки 5-10 експериментальних ідей з 100 можуть бути успішно реалізовані. Крім того, 75 з 100 реалізованих проектів точно не набирають популярність або не задовольняють вимогам замовника. Відповідно, комерціалізація фундаментальних галузей науки є менш вигідною; коли справа доходить до продукту практичних наук, він повинен відповідати таким вимогам: він повинен бути затребуваним (мати попит на ринку) і конкурентоспроможним. У розвинених країнах світу, бізнес в області науки і техніки сфокусований і концентрується в науково-дослідних центрах великих корпорацій і компаній, приватних університетах, приватних науково-дослідних центрах і т.д. Більшість з них широко відомі, і вони працюють над безліччю проблем фундаментальної чи практичної науки. Більшість вчених, які там працюють, є лауреатами Нобелівської премії і мають свої власні дослідницькі школи. Це те місце, де часто створюються інновації та відкриття світового значення. Наука все більше орієнтується на малий, середній і великий бізнес, на майбутні тенденції, економічні та соціальні мотиви розвитку країни. Яка ситуація в Грузії? Існує маленька спроба комерціалізації науки. Обидві, фундаментальні і практичні дослідження фінансуються державою.

Національний науковий фонд ім. Шота Руставелі оголосив перший конкурс на державні наукові гранти премії за фундаментальні та прикладні дослідження в 2011 році, раніше, фундаментальні і прикладні дослідження фінансувалися в рамках конкурсів державних наукових грантів. У 2011 році 780 заявок були в сфері фундаментальних досліджень і 290 заявок в сфері прикладних досліджень. І тільки 35 фундаментальних досліджень і 25 прикладних досліджень фінансувалися. У 2012 році 525 заявок були в сфері фундаментальних досліджень і 207 у сфері прикладних досліджень і 73 і 38 цих заявок відповідно фінансувалися [5]. Це показує, що в 2011-2012 роках Національний науковий фонд ім. Шота Руставелі фінансує 4.5-13.9% представлених основних проектів і 8.6-18.4% прикладних досліджень. У зазначений період фінансування в основному виділяється на грузинські дослідження, точні та природничі науки, техніку, навколишнє середовище та інформаційні технології.

З давніх часів університети виконували функцію генерування знань та їх вільного розповсюдження. Вони почали генерувати знання комерційної цінності. Питання про володіння, управлінні та використанні знань був відкладені. Провідні світові університети придбали «підприємницькі» функції, поставивши на порядок денний питання про більш ефективне використання інноваційного потенціалу. У 1980 році, в США, прийняли закон Бея-Доула [2, с. 44], який стимулював процес наукової комерціалізації. Закон Бея-Доула дозволив університетам, науково-дослідним інститутам, неурядовим організаціям і дрібним фірмам запатентувати свої винаходи на своє ім'я. У нашій країні, в цьому плані, багато чого належить зробити. У нашій країні, головним фактором, що перешкоджає інноваційному розвитку підприємств, є поганий фінансовий стан підприємств, а також відсутність відповідної інноваційної інфраструктури і високі ризики, пов'язані з інноваційним бізнесом.

Таким чином, соціально-економічні проблеми, з якими стикається Грузія, в значній мірі залежать від різкого поліпшення наукової та інженерно-технологічної діяльності, в

інтересах інтелектуального потенціалу. Активація інноваційної діяльності є пріоритетним напрямом, який забезпечить вирішення проблем економічного і соціального розвитку країни.

Грузія має багату наукову традицію і потенціал. Одним з кращих способів для виходу на світовий ринок для Грузії є використання інтелектуальної власності. У XXI столітті глобальне лідерство переходить до тих країн, які розвивають економіку знання. Це стосується і Грузії. Економіка знання вимагає нового індивіда з інноваційними ідеями та баченням майбутнього.

M. Jibuti

GEORGIA IN GLOBALIZED WORLD

The global process of business began to develop in new directions. It incorporated science and technology and led to the creation of the new vision of future - economics of knowledge. This is the fastest growing and increasingly strengthening trend everywhere and became a key to the development of any state in the globalized world.

Development of contemporary business could not be imagined without science. It generates new technologies, production of new goods, new, advanced material & technological basis, innovative management. Innovative management implies formation of the management system resulting in costs reduction, improvement of responsiveness and flexibility, substantial optimization and profitability growth. Innovation is an introduced novelty improving qualitatively the production processes and quality of goods demanded at market. Innovative economy is based on permanent technological improvements, export of hi-tech products and even technologies. Unlike industrial production and capital concentration, in current conditions the most revenues are generated through intellect of the scientists.

Experience of the advanced European and Asian countries prove that they have succeeded greatly by development of science and education based innovative economy. Japanese economy is completely relying on the mental resources. US universities gained about \$2.3 billions from the patented inventions. In Georgia, the universities have no any patents at all and 98% of the patent applications were submitted by the individuals. It should be noted that in Georgia of Soviet period the number of inventions was about 5 times greater, compared with the 90-ies of 20th century. In the recent years this low figure had reduced even further. In 2007, number of registered inventions was as low as 250 and in 2013, it reduced further to 140. According to the current data, in Georgia about 500 patents are issued annually. For the period of existence of "Sakpatenti" (Georgian Patent Office), in aggregate over 7 thousand inventions were registered.

In the developed countries small firms introduce innovations at much higher pace than the large companies. In 2010, only 3% of 4 thousand small enterprises were engaged in innovative activities. Nevertheless, Georgia still maintains scientific-technological potential – it has highly qualified scientific & engineering professionals, it has significant natural resources and great potential of internal market growth. Development of innovations sphere is of particular significance in our country as this is the area where on the basis of fundamental and applied researches the market goods with the high consumption characteristics – scientific-technological products are created [3, p. 217-230]. Experience from many countries and states illustrates that expenses in fundamental sciences and long-term projects do not always return profit, and accordingly, do not represent chief factor in the development of business. Such projects create theoretical background and potential for the development of any business, as far as they hardly ever consider customers and are not focused on solving a particular problem.

In the developed world, only 5 to 10 of experimental ideas out of 100 can be successfully realized. Besides, 75 of 100 realized projects do not exactly gain popularity or meet the demands of the customer. Accordingly, commercialization of fundamental branches of science is less profitable; when it comes to the product of practical sciences, it is to meet the following demands: it should be necessary (there is a demand for it on the market) and competitive.

In the developed world, business in science and technology is focused and concentrated

in the research centres of large corporations and companies, private universities, private research centres, etc. Many of them are widely known and they are working on multiple problems of fundamental or practical sciences. Most of the scientists who work there are Nobel laureates and have their own schools of study. This is where innovations and discoveries of global significance are often made. Science is increasingly focused small, medium and large business, future trends and economic and social motives of the development of the country. What is the situation in Georgia like? There is little attempt to commercialize science. Both, fundamental and practical studies are state-funded.

Shota Rustaveli National Scientific Foundation has announced the first competition for the state scientific grants award for the fundamental and applied researches in 2011, before, the fundamental and applied researches were funded within the state scientific grants' competition. In 2011, 780 applications were in the sphere of fundamental researches and 290 applications – in the sphere of applied researches. Finally, only 35 of the fundamental researches and 25 applied researches were funded. In 2012, 525 applications were in the sphere of fundamental researches and 207 – applied researches and 73 and 38 of these applications were funded respectively [5]. This shows that in 2011-2012, Shota Rustaveli National Scientific Foundation has funded 4.5-13.9% of the submitted fundamental projects and 8.6-18.4% of the applied researches. In the mentioned period the funding was basically allocated to the Georgian studies, precise and natural sciences, engineering, environment and information technologies.

From the ancient time the universities fulfilled the function of knowledge generation and its free dissemination. They started to generate knowledge of commercial worth. The issue of ownership, management and use of knowledge was brought forward. World leading universities acquired the “entrepreneurial” functions putting on agenda the issue of better use of innovative potential. In 1980, in the USA, adoption of Bayh-Dole Act [2, p. 44] stimulated the process of science commercialization. Bayh-Dole Act allowed US universities, research institutes, NGOs and small firms to patent the inventions in their own names. In our country, in this respect, much should be done. In our country, the main factor hindering innovative development of the enterprises is poor financial condition of the enterprises, as well as absence of the relevant innovative infrastructure and high risks associated with innovative business.

Thus, dealing with the socioeconomic challenges facing Georgia heavily depends upon drastic improvement of the scientific and engineering-technological activities, taking advantage of the intellectual potential. Activation of innovative activities is the priority direction, which will ensure dealing with the problems of economic and social development of the country.

Georgia has a rich scientific tradition and potential. One of the best ways to get Georgia to global market is the use of intellectual property. In the 21st century global leadership goes to those countries that develop the economics of knowledge. This is true for Georgia as well. Economics of knowledge requires a new individual with innovative ideas and vision of future. There is still a lot to do in this field in Georgia.

Key words: *economics of knowledge, globalized world, innovative business, export, small firms*

УДК 339.56:620.9

Х. С. Мітюшкіна

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті досліджено особливості впливу сучасних процесів інтеграції й глобалізації на трансформацію світових товарних ринків (на прикладі ринків вуглеводної енергетичної сировини). Особливу увагу приділено визначенню дефініцій „інтеграція”, „глобалізація”, „глобалізована галузь” на основі концептуальних підходів вітчизняних та зарубіжних

наукових шкіл.

Доведено, що глобалізація набуває різного прояву в залежності від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове виробництво. Посилення міжнародної конкуренції впливає на розвиток глобалізації товарних ринків. Рушійними силами конкуренції в умовах поглиблення глобальних процесів стають: зростання транснаціональних ланцюгів; глобалізація попиту і пропозиції; розвиток інформаційних технологій; дерегулювання ринків.

Виявлено, що в процесі глобалізації мінерально-сировинні ресурси є одним з каталізаторів у створенні системи глобальних ринків. Через зростання та посилення економічних взаємозв'язків поглиблюються переплетення крайніх і регіональних господарських комплексів та економічних систем на всіх рівнях мікро-, мезо-, макро.

Визначено, що на рівні окремої компанії, глобалізація визначається насамперед, диверсифікацією та розширенням джерел надходження; масштабами і пропорціями розподілу своїх активів у різних країнах; інтенсивністю долучання до експорту капіталу, товарів і послуг та використання місцевих переваг (широкий доступ до природних ресурсів та відносно дешевої робочої сили); розмірами внутрішньо фірмової торгівлі, технологічних трансфертів.

Глобалізація на рівні окремої галузі визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій.

Рівень життя, залишаючись украй нерівномірним у різних країнах і регіонах, у цілому має тенденцію до підвищення, що відповідно сприяє росту споживання енергоресурсів, що актуалізує питання створення єдиного енергетичного ринку.

Ключові слова: інтеграція, глобалізація, регіоналізація, глобалізована галузь, ринок енергетичних ресурсів, енергонадлишкові та енергодефіцитні країни.

Трансформація світогосподарських зв'язків, обумовлена глобалізацією, змінює структуру й керовані параметри світової системи. На динаміку цих змін, які усе сильніше відчувають на собі всі країни, впливають обмеження, випадки, рушійні сили й ключові гравці. Однією з основних тенденцій у розвитку світової системи є ріст її залежності від джерел дешевих мінерально-сировинних ресурсів. Звідси кризи, пов'язані з нестачею нафти й газу, посилення боротьби за енергоресурси, яка час від часу переходить з політичної у військову площину.

У країнах-експортерах зростаючий експорт сировини, як правило, супроводжується різким зниженням обсягів його внутрішнього споживання, що не тільки підсилює диспропорції між виробництвом і внутрішнім споживанням, але й усе сильніше наближає структуру економіки до моделі експортно-сировинного типу. Експорт енергоресурсів, з одного боку, дозволяє країнам підтримати виробничі потужності, знизити соціальну напруженість у багатьох регіонах, наповнити бюджет, з іншого боку - експортна орієнтація найважливіших галузей і виробництв, що затягається на роки, позбавляє перспективи структурних перетворень в економіці й робить її ще більш залежною від світового ринку.

Глобалізація стала однією з найбільш впливових сил, що визначають характер розвитку світової системи. Цей процес торкає практично всіх сфер громадського життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку. В умовах глобалізації економіка будь-якої країни органічно пов'язана зі світовою економікою, тому економічний розвиток у національних рамках і зовнішньоекономічних зв'язках стають ланками одного ланцюга.

За посередництва лібералізації національних фінансових ринків глобалізація впливає на динаміку розвитку світового енергетичного ринку, слідством чого, в остаточному підсумку, є реструктуризація вугільної галузі й лібералізація газового ринку й ринку електроенергетики в багатьох країнах. Можливий результат такого розвитку - після формування глобального фінансового ринку - створення на цьому фундаменті

єдиного світового енергетичного ринку.

Питанням розвитку світових інтеграційних та глобалізаційних процесів було присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема власне розуміння сутності інтеграційних процесів було представлено К.Марсом, Р. Шмед, Х. Кельзенем, Д. Шиндлером, О. Беєм, Б. Белассом, В. Репке, Р. Ароном, Я. Тінбергенем, Д. Мітрані, К. Дейчем, О.Гаврилюк, А. Румянцевим, В. Ломакіним, Ю. Макогоном, Т. Ореховою, А. Філіпенко, О. Рогачем, Д. Лук'яненком. Глобалізацію, як сучасну тенденцію розвитку світового господарства досліджували: Б. Баді, А. Зуев, Л. М'ясникові, А. Ельянов, О. Білорус, О. Булатова та багато інших. Проте подальшої розробки потребують питання впливу глобалізаційних тенденцій на конкретних суб'єктів господарювання, галузі промисловості, міжгалузеві комплекси та ринки окремих товарів.

Отже, метою статті є дослідження сучасних процесів інтеграції й глобалізації в контексті їх впливу на ринки енергетичних ресурсів та їх трансформацію.

Місце й роль будь-якої країни в міжнародному поділі праці визначається всією сукупністю її реальних імпорتنих потреб і експортних можливостей, тому що й те й інше необхідно для виявлення економічного потенціалу співтовариства країн. Склад галузей та окремих виробництв складається під впливом багатьох факторів, зокрема до них відноситься забезпеченість мінерально-сировинними, паливно-енергетичними, матеріальними та трудовими ресурсами.

Рівновага будь якої національної економіки визначається відповідною структурою галузевих і міжгалузевих комплексів. Причому процес зміцнення виробничих зв'язків й інтеграції різних рівнів виробництва протікає досить активно. Сформувалися такі міжгалузеві комплекси, як паливно-енергетичний, металургійний, машинобудівний, хіміко-лісовий, будівельний, агропромисловий, транспортний. Всі ці комплекси мають у свою чергу складну й диференційовану структуру. Також в умовах розвитку ринкових відносин все більшого значення набуває інфраструктура. За таких умов виникає потреба дослідження основних рис галузевого рівня економічної інтеграції.

Різноманіття визначень суті інтеграції, які існують в науковій літературі [2,21,7,16], на нашу думку зумовлено: по-перше, наявністю безлічі моделей, типів інтеграційних процесів, які розрізняються за цілями і функціями, і, по-друге, розходженнями національних інтересів, які переслідують окремі держави або групи держав. Проте накопичений міжнародний досвід, досліджуваний з погляду міждержавних відносин, приводить до висновку, що такі завдання, як збереження миру, досягнення безпеки, зростання добробуту в результаті економічного співробітництва й т.д., що набули в інтеграційних моделях загальний характер, можуть розглядатися як критерії визначення сутності поняття інтеграції. Крім того, інтеграційні процеси як фактори світового розвитку й світової політики перебувають у стані постійного розвитку й змін. Вони вносять багато нового як у зміст міжнародних відносин, так і в їхні форми й функції.

Представники зарубіжної суспільно-політичної думки дають різні визначення інтеграції. В одних випадках вони характеризують її „як соціальний процес утворення цілісності (єдності) із частин, систем з елементів. Цілісність (система) є більше, ніж сума його частин”. В інших - можливість інтеграції тісно пов'язується з питанням „про лояльне відношення до нових учасників... про необхідні межі панування й влади” [1].

Наприклад, на думку професора О. Бея, під інтеграцією слід розуміти процес економічного об'єднання дотепер роз'єднаних частин однієї держави чи низки самостійних держав в одне ціле – фактичну сукупність відносин [2, с.1]. На думку іншого зарубіжного вченого Б. Беласса, економічна інтеграція – явище нове; вона є запереченням постулатів класичного капіталізму з урахуванням ролі особистих інтересів одиниці [21]. Німецький економіст В. Репке під інтеграцією розуміє „...таке положення речей, при якому можливі торговельні відносини між різними національними господарствами, такі ж вільні й вигідні, як ті, що існують усередині національного господарства” [24]. Французький економіст Р. Арон [1] трактує інтеграцію як „об'єднання різних економічних

одиниць, між якими рух товару, капіталу й людей може здійснюватися так само вільно, як у середині кожної з цих одиниць”.

Аналіз сучасної вітчизняної економічної літератури також свідчить про існування великої кількості поглядів на розуміння поняття процесу інтеграції. Гаврилук О.В., Румянцев А.П. під інтеграцією розуміють “...процес зближення, переплетення, взаємодоповнення національних господарств” [3, с. 8]. Ломакін В.К. трактує інтеграцію як “об’єктивний процес розвитку стійких економічних зв’язків і поділу праці національних господарств, які є близькими за рівнем економічного розвитку” [8, с. 72]. Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Юрченко І.В. під інтеграцією розуміють “...усуспільнення виробництва на міжнародному рівні шляхом свідомого регулювання урядами країн взаємного поділу праці і міжнародної виробничої кооперації” [11,15]. Філіпенко А.С., Рогач О.І., Будкін В.С. дають своє визначення інтеграції: „Інтеграція являє собою об’єктивний процес розвитку стійких економічних зв’язків і поділу праці національних господарств, що близькі за економічним рівнем” [17, с. 31]. Лук’яненко Д.Г. розуміє під інтеграцією “відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік” [9, с. 35]. Спиридонов І.А. тлумачить міжнародну економічну інтеграцію як “процес господарсько-політичного об’єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв’язків й розподілу праці між національними господарствами, взаємодії їх відтворювальних структур на різних рівнях та в різних формах” [18, с. 66]. Рибалкін В.Є., Шербанін Ю.А., Балдін Л.В. під міжнародною економічною інтеграцією розуміють “процес зближення, взаємоприспосовування та зрощування національних господарчих систем, що володіють потенціалом саморегулювання та саморозвитку, в основі якого лежить економічний інтерес суб’єктів, що самостійно хазяйнують, та міжнародний розподіл праці” [13, с. 214]. Луцишин З.О. трактує економічну інтеграцію, як об’єднання ринків, торгових відносин, підприємницької діяльності окремих секторів в одне ціле у відношенні до зовнішнього світу; процес зближення і зрощення декількох національних господарств у регіональну економічну систему, який забезпечується подальшою концентрацією й переплетенням капіталів, проведенням державами, котрі інтегруються узгодженої зовнішньої й внутрішньої політики [10, с. 30].

Подібні визначення інтеграції не акцентують уваги на її рівнях, тому нами пропонується розглядати *міжнародну економічну інтеграцію*, як вищий ступень міжнародного поділу праці; процес розвитку глибоких й стійких взаємозв’язків груп країн, заснований на проведенні ними погодженої економічної політики, яка здійснюється на рівні підприємств, галузей економіки, регіонів, країн, з метою більш ефективного використання їх потенціалу та задоволення потреб національних економік.

Глобалізація є досить різнобічним та неоднозначним поняттям, що має суперечливий характер і по різному трактується. Міжнародні інституції визначають глобалізацію як „швидку всесвітню інтеграцію економіки через торгівлю, фінансові потоки, передачу технологічних досягнень, через інформаційні мережі культурні процеси”, а відтак вона продовжується завдяки розширенню потоків товарів, послуг, капіталу, робочої сили та ідей, а також спільної дії країн щодо вирішення глобальних екологічних проблем та проблем енергетичної безпеки.

Важливими з точки зору науки про міжнародні відносини, на думку французького професора Б. Бадієснють три виміри поняття глобалізації. По-перше, глобалізація – це історичний процес, який розвивається протягом багатьох століть; по-друге, вона призводить до уніфікації світу, життя за єдиними принципами, сповідування єдиних цінностей, додержання єдиних звичаїв і норм поведінки, прагнення все уніфікувати; по-третє, глобалізація – це визнання зростаючої взаємозалежності, головним наслідком якої є підірив, руйнування національного державного суверенітету під натиском дій нових акторів загальнопланетарної сцени – глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють на рівних основах не лише

між собою, але і з самими державами – традиційними дійовими особами міжнародних відносин.

Російські дослідники, Зуев А., Мясникова Л. та Ельянов А. об'єднані в тому, що глобалізація виступає найвищою формою розвитку інтернаціоналізації, яка охоплює практично всі країни світу і впливає на сферу виробництва, невиробничу сферу тощо. Вона передбачає організацію транснаціональних ланцюжків створення доданої вартості, головними з яких стають ТНК [5, с.54, 12, с. 4]. А відтак глобалізацію поглиблює глобальна диверсифікованість системи світового виробництва, впливаючи на розширення й ущільнення всієї системи транснаціональних господарських і культурних зв'язків, що в остаточному підсумку надає їм загальнопланетарний глобальний вимір [20, с. 4].

На думку провідних українських вчених О. Білоруса, Ю. Макогона та О. Лук'яненка глобалізація як нова стадія інтеграції економіки, виступає складовою частиною еволюційної трансформаційної сучасної економіки, що дозволяє визначити форму глобальної інтеграції [4]. Глобалізація означає тісну взаємодію і переплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших транзакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин [14, с. 323]. Поява цієї нової форми інтеграції – глобальної інтеграції обумовлена переходом до нового технологічного способу виробництва інформаційно-інтелектуальних, постіндустріальних технологій тощо.

Через зростання та посилення економічних взаємозв'язків (взаємозалежності та залежності між країнами; обсягів зустрічних потоків товарів, послуг, капіталу, ноу-хау в світовому господарстві поглиблюються переплетенням країнних і регіональних господарських комплексів та економічних систем на всіх рівнях мікро-, мезо-, макро..

На рівні окремої компанії, глобалізація визначається насамперед, диверсифікацією та розширенням джерел надходження; масштабами і пропорціями розподілу своїх активів у різних країнах; інтенсивністю долучання до експорту капіталу, товарів і послуг та використання місцевих переваг (широкий доступ до природних ресурсів та відносно дешевої робочої сили); розміри внутрішньої фірмової торгівлі, технологічних трансфертів [10].

Глобалізація на рівні окремої галузі визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій.

Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують свої стратегічні дії в усіх країнах діяльності.

Головними показниками глобалізованої галузі промисловості є:

- співвідношення обсягів зустрічної торгівлі усередині галузі з обсягом світового виробництва;
- співвідношення зустрічних інвестицій з усім інвестованим в цю галузь капіталом;
- пропорції прибутків, що отримали конкуруючі компанії галузі у всіх головних регіонах світу;
- концентрація капіталу, що зростає завдяки активізації та злиттю компаній.

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене можна стверджувати, що глобалізація це насамперед найвища стадія інтернаціоналізації; особлива форма інтеграції, що означає тісне переплетення усіх сфер господарського життя, посилення взаємозалежності країн світу у економічному, соціальному, правовому, політичному та ін.. сенсах; і як наслідок виникнення єдиної системи світогосподарських відносин.

Посилення і поглиблення глобальних процесів підтверджують різноманітні форми їх прояву, а саме: зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій; збільшення впливу транснаціональних корпорацій на світову економіку; виникнення наднаціональних

інститутів регулювання економіки; створення єдиних міжнародних стандартів, норм та правил у виробництві продукції, наданні послуг, менеджменті та обліку; підвищенні конкуренції на світовому ринку та інші.

Глобалізація набуває різного прояву в залежності від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове виробництво. Посилення міжнародної конкуренції впливає на розвиток глобалізації товарних ринків. Рушійними силами конкуренції в умовах поглиблення глобальних процесів стають: зростання транснаціональних ланцюгів; глобалізація попиту і пропозиції; розвиток інформаційних технологій; дерегулювання ринків.

В процесі глобалізації мінерально-сировинні ресурси є одним з каталізаторів у створенні системи глобальних ринків. З одного боку, формується жорстка ієрархічна структура, з іншого боку - відбувається розподіл ринків, що перебувають на нижніх і середніх рівнях, на окремі частини й вбудовування цих частин у вертикально інтегровані структури.

Технологічна піраміда складається з наступних рівнів: 1) нові технологічні принципи, що повністю контролюють і самостійно формують ринки й напрямки реалізації свого продукту; 2) практичне втілення нових технологічних принципів; 3) унікальні споживчі товари; 4) складне технологічне встаткування й висококваліфіковані послуги; 5) мінерально-сировинні товари або продукція першого переділу.

Якщо між першим рівнем і всіма іншими існує значний розрив, то третій, четвертий і п'ятий рівні технологічної піраміди утворюють виробники товарів, у тій або іншій формі нові технології, що використовують, розроблені на другому рівні. Ці рівні плавно перетікають друг у друга в міру спрощення й зниження ступеня унікальності вироблених товарів. Галузеві ринки першого, другого й третього переділу поглинаються ринками продукції, що стоять наприкінці технологічного ланцюжка виробництва. На трансформацію промисловості накладається зменшення ролі національних держав і збільшення ролі наднаціональних структур і транснаціональних компаній. Галузеві ринки нижніх рівнів технологічної піраміди почали стрімко переміщатися із країн, що вступили в постіндустріальний світ, у країни індустріальної економіки, наприклад, зі США, Німеччини й Італії в Мексику, Китай, Індію й т.д. Відповідно разом з ними переміщаються й робочі місця.

Розпад СРСР викликав трансформацію біполярного світу, що призвело до запуску на території країн Східної Європи й колишнього Радянського Союзу програми Вашингтонського консенсусу, що містила в собі наступні "підпрограми": посилення лібералізації фінансових ринків і ріст їхньої могутності; приватизація в колишніх соціалістичних державах і країнах третього світу; реструктуризація вугільної промисловості країн Західної й Східної Європи й СНД, а також лібералізація ринку енергоресурсів; винос виробництв I і II переділів з ядра світової економіки в країни третього світу; посилення контролю над ринком енергоресурсів з боку міжнародного капіталу й зниження контролю з боку національних держав; зростання експорту енергоресурсів і продукції I і II переділів із країн третього світу й колишніх соціалістичних країн; зниження частки країн третього світу й колишніх соціалістичних країн на світовому фінансовому ринку при одночасному розвитку високих технологій і збільшенні фінансових потоків із країн, що складають ядро світової економіки.

У результаті перерозподілу індустріального потенціалу між великими регіонами світу й під дією процесів глобалізації істотно змінилася структура світового ринку: сьогодні це на 75% обмін готовою промисловою продукцією й на 13% - торгівля мінерально-сировинними ресурсами. Фінансові потоки, що обслуговують промислову продукцію, сконцентровані в країнах постіндустріальної економіки й істотно перевершують обіг капіталу на ринку енергоресурсів.

Проте, слід зауважити, що більша частина світової торгівлі сировиною припадає саме на вуглеводну енергосировину (17% світового експорту припадає на нафту та

нафтопродукти). За останні десять років частка нафти та нафтопродуктів збільшилася на 10% [22]. Збільшення частки нафти та нафтопродуктів у світовій торгівлі пояснюється, з одного боку, збільшенням цін на товари зазначеної групи, а з іншого, - поглибленням індустріалізації у світовому господарстві та збільшенням ресурсоспоживання. На світовому мінерально-сировинному ринку представлено більш 85% країн, при цьому через нерівномірність у розміщенні, виробництві й споживанні енергосировини роль світового ринку в його перерозподілі зростає все більше. Зростання обсягів виробництва окремих країн та світового господарства в цілому вимагає стабільного ресурсного забезпечення. При цьому слід зазначити, що темпи світового споживання випереджають темпи нарощування світових запасів.

Сучасна енергетична основа виробництва призводить до того, що підвищується роль ринків енергетичних ресурсів та відбувається їх трансформація під впливом глобалізаційних процесів (рис. 1).

Так, у результаті збільшення обсягу фінансового ринку й швидкості переміщення капіталу підсилена залежність стану економіки, соціальної й політичної ситуації в окремих країнах від міжнародних фінансових ресурсів. Реальний продукт, створюваний у світі, у грошовому (вартісному) відношенні виявляється розділеним на нерівні частки: мала частина залишається у виробника, а більша споживається або зберігається ТНК. З географічної точки зору це виглядає як перетікання капіталу переважно в зони розвинених економік.

У результаті виникає гігантська система циркуляції, що перекачує капітал на фінансові ринки в центрі світової економіки, а потім переносить його в країни периферії й напівпериферії: або у формі кредитів і інвестицій, або побічно, через ТНК.

Потрібно також відзначити, що рівень життя, залишаючись украй нерівномірним у різних країнах і регіонах, у цілому має тенденцію до підвищення, що відповідно сприяє росту споживання енергоресурсів. Тому особливу актуальність здобувають питання створення єдиного енергетичного ринку.

На даний момент, наприклад, на міжнародному енергоринку спостерігається розподіл учасників на два типи, залежно від обсягів споживання енергетичних ресурсів - енергоспоживаючі й енергонадлишкові (рис. 2)

		<i>Енергоспоживаючі</i>	<i>Енергонадлишкові</i>
<i>Розвинені</i>	<i>ені</i>	Германія, Франція, Бельгія, Люксембург, Італія, Австрія, Швейцарія, Греція, Іспанія, Країни Прибалтики й Східної Європи - члени ЄС, Фінляндія, Японія	Норвегія, Нідерланди, Великобританія, Канада
<i>Перехідні</i>	<i>й</i>	Україна, Молдова, Грузія, Білорусія, Вірменія	Росія, Казахстан, Туркменістан, Узбекистан, Азербайджан, країни Близького Сходу
<i>країни,</i>	<i>що</i>		
<i>розвиваються</i>			

Рис. 2 Матриця класифікації учасників енергоринку

Розвинені енергоспоживаючі держави Європи прагнуть створити єдиний внутрішній ринок природного газу й електроенергії й забезпечити безпеку імпорту енергоносіїв. Щоб забезпечити необхідну кількість енергоносіїв за мінімальною ціною, ліквідують всі внутрішні бар'єри, які можуть перешкоджати імпорту сировини. Економічний ефект від глобалізації для енергозбиткових країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою не завжди однозначно позитивний, тому що разом з розширенням ринків збуту на енергетичну сировину, надмірна їхня відкритість може привести до ослаблення економічної безпеки цих держав.

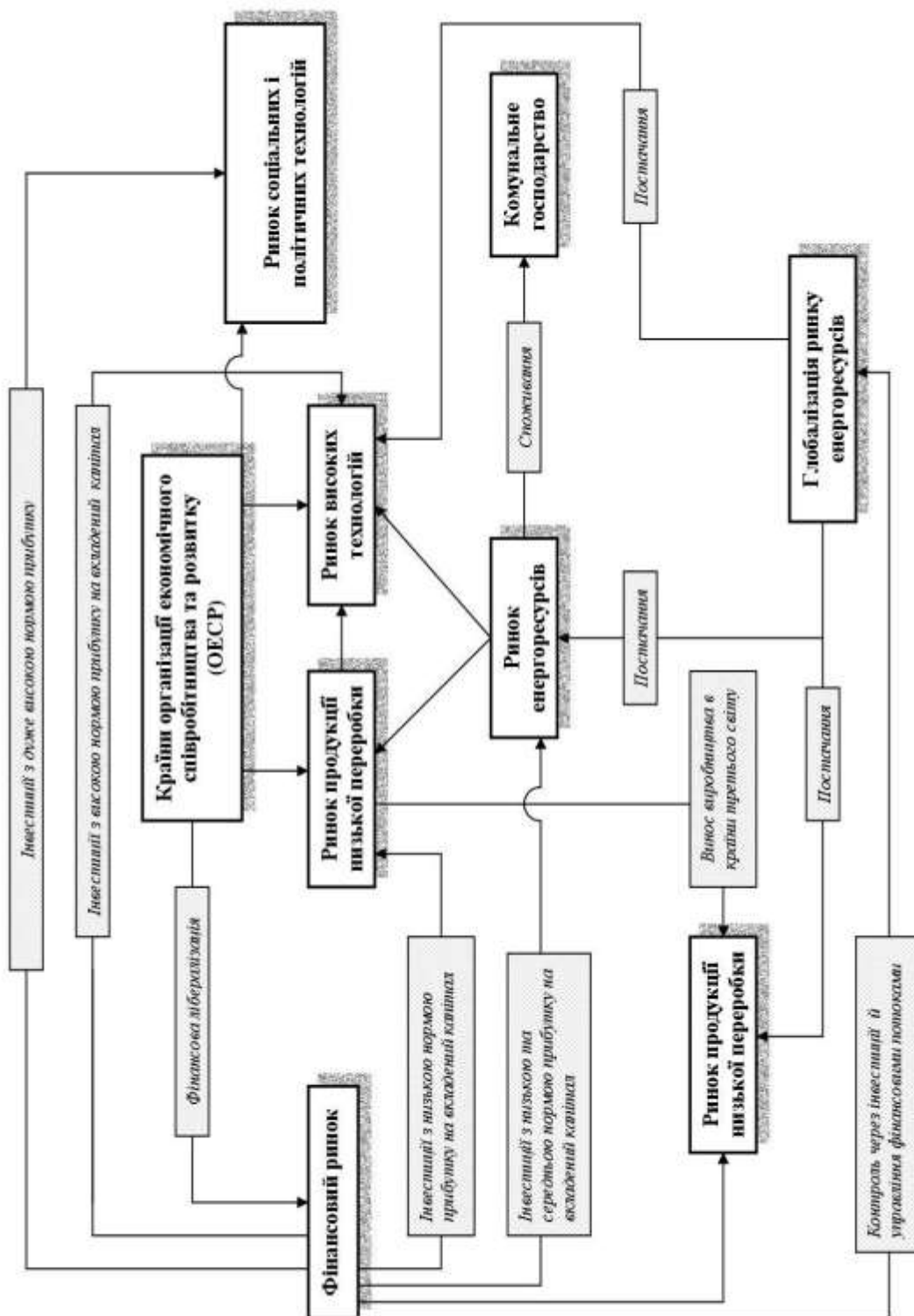


Рис. 1. Вплив процесів глобалізації на трансформацію світового ринку енергоресурсів

Сучасні глобалізаційні процеси суттєво впливають на трансформацію ринків ресурсів, найбільш помітними є зрушення в сфері енергетичних і матеріальних ресурсів. Зростання попиту на мінерально-сировинні ресурси (такі як нафта, природний газ, сталь) зміщується з розвинених країн до країн, що розвиваються (переважно, азіатських). За прогнозами експертів, попит на нафту з боку Китаю та Індії за період з 2005 по 2020 рр. майже подвоїться і досягне 15,4 млн. бар. на добу [6], тобто досягне рівня США, найбільшого споживача цього ресурсу сьогодні.

Разом з прискоренням економічного зростання в країнах, що розвиваються стрімкими темпами зростає споживання природних ресурсів. Наприклад, в Китаї споживання нафти за десятирічний період з 2000 по 2010 рік практично подвоїлося. Китай, Індія, країни Середнього Сходу і частково Росія прагнуть прискореними темпами створювати генеруючі потужності та енергетичні мережі, щоб задовольнити зростаючий попит на енергію. Китай, наприклад, має намір до 2020 року збудувати 500 гігават нових потужностей на додаток до 400 гігават, які були введені за минулі два десятиліття [19]. Зростаючий попит на енергію та матеріали викликає необхідність масованих капіталовкладень, які за даними Міжнародного енергетичного агентства, тільки в нафтовій галузі повинні становити за 2005-2030 рр. 4,3 трлн. дол. (у цінах 2005 року) [23].

Більш того, багато країн які багаті природними ресурсами (країни Середнього Сходу, Росія, Венесуела) намагаються все ширше розповсюдити над ними державний контроль, щоб привласнювати природну ренту. Безпека енергопостачання стає предметом все більшої заклопотаності країн нетто-імпортерів (Китай, країни Європи, США). Цьому сприяли і газові конфлікти між Росією і Україною в 2006 і 2008 рр.

Зростаючий рівень глобальної взаємозалежності, пов'язаний з необхідністю задоволення зростаючого попиту на енергетичні ресурси, буде мати позитивний економічний ефект на ринках відповідних ресурсів в умовах глобального ціноутворення. У той же час, більш складні і довгі ланцюжки поставок цих товарів у поєднанні з геополітичними проблемами здатні ускладнювати постачання і приводити до цінової волатильності.

Отже, основним проявом впливу глобалізаційних процесів на світовий ринок енергетичних ресурсів є глобалізація енергетичних ринків. Створення глобальних енергетичних ринків викликано, з одного боку, ростом міжнародної торгівлі енергоресурсами, все більшими відстанями регіонів видобутку нафти й газу від ринків збуту й, відповідно, збільшенням довжини трубопровідних маршрутів. С другого боку, створенню глобальних ринків енергоносіїв сприяє постійно зростаюча конкуренція світового масштабу, що призведе до поглинань і злиттів в області енергетичного бізнесу. Сучасна ситуація на світовій паливно-енергетичній арені така, що можливість виробництва енергоресурсів і можливість їхнього транспортування до споживачів, все частіше, використовується як засіб політичного тиску.

Список використаної літератури

1. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / [Общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича]. — М.: Издательская группа «Прогресс». — «Политика», 1992. — 608 с.
2. Бей О. Теоретичні підстави міжнародної інтеграції / О.Бей. — Мюнхен: Український вільний університет. — 1985, с.1
3. Гаврилюк О.В. Економічна інтеграція в сучасному світі / О.В. Гаврилюк, А.П. Румянцев. — К.: Наукова думка, 1991. — 128 с.
4. Глобалізація і безпека розвитку: [Монографія] / [О.Г. Білорус, О.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус]. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
5. Зуев А., Мясникова Л. Глобализация: аспекты, о которых мало говорят / А. Зуев, Л. Мясникова // МЭ и МО — 2004. — №8. — С. 54–60.
6. Кислова Л.А. Міжнародна економічна діяльність країн в умовах глобалізації ринку чорних металів: [Автореферат дисертації] / Л.А. Кислова. — Донецьк: ДонНУ, 2010. — 22 с.

7. Козик В. В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: [Навч. посіб] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 406 с.
 8. Ломакин В.В. Мировая экономика: [ученик для вузов] / В.В. Ломакин. – М.: ЮНИТИ, 1998. – с.72
 9. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція / Д.Г. Лук'яненко. – К.: ВПОЛ, 1996. – 420 с.
 10. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр “ДрУк”, 2002. – 320 с., 30 с.
 11. Макогон Ю.В. Влияние субъектов ВЭД на экономическую безопасность Украины / Ю.В. Макогон // Сборник научных работ. – Донецк, 1998. – С. 5– 8
 12. Медведев В. А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В.А. Медведев // МЭ и МО. – 2004. – № 4. – С.3–10 .
 13. Международные экономические отношения: [Учебник для вузов] / [В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Болдин и др.]. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 605 с.
 14. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] / [Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.]. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
 15. Орехова Т .В. Теоретико-методологічні основи дослідження процесу еволюції транснаціональної стратегії бізнесу в умовах глобалізації / Т.В. Орехова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов.—Донецк: ДонНУ. – 2007. – С. 986–991.
 16. Світова економіка. Економіка закордонних країн: [Учебник] / Під. Ред.. д-ра економ. наук, проф.. В. П. Колосова й д-ра економ. наук, проф.. М. Н. Осьмовой. - М.:Флінта: Московський психолого-соціальний інститут, 2000 - 480 с.
 17. Світова економіка: [Підручник] / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін.]. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
 18. Спиридонов И.А. Мировая экономика: [учебное пособие] / И.А. Спиридонов. – М.: Инфра-М, 1999. – 256 с.
 19. Томберг И. Энергетика Китая / Игорь Томберг // Экономическое обозрение. – 2006. – № 4. – С. 46–53
 20. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С.3-16.
 21. Balassa V. The theory of Economic Integration / V. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304p.
 22. Handbook of statistics 2011. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2011. – 513p.
 23. International Energy Agency [Officialwebsite]. – URL: <http://www.iea.org>.
 24. Ropke W. International order and economic integration / W. Ropke.. – Dordrecht: D. Reidel publishing company, 1959. – 276 p.
- Стаття надійшла до редакції 22.09.2014.

H. Mityushkina

TRANSFORMATION OF THE WORLD POWER RESOURCES MARKET UNDER THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION PROCESSES

The article considers the current peculiarities of integration and globalization processes influence on the transformation of world commodity markets (on the example of hydrocarbon energy resources markets). Particular attention is given to the definitions of such terms as “integration”, “globalization”, “globalized industry” based on conceptual approaches of national and foreign scientific schools.

It is proved that globalization can appear in different forms depending on scales of its

development – within a separate company, industry, country, or the world production. Increased international competition affects the development of the commodity markets globalization. The driving forces of competition in terms of deepening global processes are: the growth of transnational circuits; globalization of supply and demand; development of information technology; markets deregulation.

It is found out that within the process of globalization mineral and raw resources are one of the catalysts to establish a system of global markets. Due to the growing and strengthening economic relationships intertwining of national and regional economic complexes and economic systems deepens at micro, mezo and macro levels.

It is determined that at the individual company level, globalization is defined primarily by diversification and expansion of earning sources; scale and proportions of its assets distribution in different countries; intensity of involvement to the export of capital, goods and services and the use of local advantages (access to natural resources and relatively low-priced labor); size of intra firm trade, technology transfers.

Globalization on the level of the individual branch is determined by the way in which company's competitiveness within the industry in the country is associated with its competitiveness in the other country. The standard of living, remaining extremely uneven across countries and regions, as a whole tends to increase, that accordingly promotes the growth of energy resources consumption and actualizes the creation of the united energy market.

Key words: *integration, globalization, regionalization, globalized industry, power resources market, countries with energy excess and energy deficit.*

УДК 339.924:061.1ЄС

O. Bulatova

EUROPEAN INTEGRATION AND REGIONAL POLICY

In the article the preconditions of the European integration process, internal and external European integration factors are determined. Integration evolution stages of the EU interaction: Free Trade Zone Stage (1958-1966 gg.) Customs Union Stage (1968-1986 gg.), Common Market Stage (1987-1992 gg.), Stage of economic and monetary union (1993.) are analyzed. The features of the EU Regional Policy are highlighted and characterized.

Key words: *European Union, European integration process, Regional Policy, Integration evolution stages.*

Development of the worldwide integration processes can be characterized by various degrees of intensity and speed. Integration development of the European Union experienced gradual transition through all the forms of regional integration from a free trade area to an economic and monetary union, practically following the classical scheme offered by B. Balassa [1]. *Free trade area stage* [1958-1966] was characterized by abolition of the customs duties and various quantitative restrictions in the field of intra-regional trade between the EU Member States. At the *customs union stage* [1968-1986] the scope of the integration group was further developed: purposeful agrarian policy was supplemented by unified environmental, research and technological development policies; foundation for monetary and financial integration was formed. At the *common market stage* (1987-1992), Single European Act and the document on the European Internal Market Program signed in 1985 marked elimination of the last barriers to free movement of goods and factors of production. The following *four freedoms* were developed: free movement of goods, services, capital and labor force within the EU. In the same period, EU countries started implementing common policies in specific fields of energy, transport, social and regional development. It should be noted that at this stage the classical scheme of regional

economic integration has experienced some adjustments since there are some differences between the categories of the *common market* (classical scheme) and the *single market* (the one created in the EU). It was the development of the *four freedoms* that actually launched the implementation of the single European market where all barriers to the movement of goods, services, capital and people were eliminated. *The stage of economic and monetary union* (since 1993) is characterized by intensified economic and political integration, development of the single currency market, deepening of intraregional trade and economic ties. Creation of the Economic and Monetary Union was a major institutional economic achievement of the EU which enabled its participants to voluntarily delegate a number of sovereign rights in the field of economic and financial regulation to unified authorities.

Broadening of economic cooperation between the countries of Europe contributed to the development of a coherent territorial and economic complex. Its success is only possible provided each member of the association achieves high level of economic development, which in turn gives practical meaning to complementarity of national economies. Considering dynamic development of the geopolitical situation and enlargement of the EU, the implementation of regional policy is of particular importance for the balanced and harmonious development of the continent. This policy is aimed at putting into effect the concept of "*Europe of Regions*" where region constitutes the most important reserve of internal cohesion of European integration. Achieving regional homogeneity rather than political union is the basis for the development of the EU. Hence, it is important to form a homogeneous space based on equal level of regional development.

Regional differentiation in the EU countries is related to the following factors. First, European regions differ in the level of economic development that generates the corresponding industry structure (proportions of mining, manufacturing, non-material production). Accordingly, this factor influences the level of development of regional infrastructure. Geographic location of the region (its distance from others) is an important parameter that affects the formation of transport and communication costs. In addition, regional differentiation is also caused by their differences in demographic rates (agglomeration, settlement structure, etc.).

The basic principles of regional policy currently being implemented in the EU are as follows: subsidiarity, decentralization, partnership, programming, concentration, additionalism and complementarity. Subsidiarity is a socio-political principle entitling and requiring social unit to solve the problems that cannot be solved by subordinate structures. Decentralization is considered through the prism of redistribution of regional authorities for their effective use and development of local initiatives. Implementation of this principle allows the EU to delimitate powers of different levels of government, to optimize on-spot problem solving, and in combination with subsidiarity to increase the regions' responsibility in intensification of initiatives. The principle of partnership implies that implementation of any practical issues relating to regional development is achieved only when there is a joint cooperation between the units of different levels. Programming as a principle of regional policy provides for development of specific strategies with clearly defined system of goals for which the appropriate strategy is developed. Programs of regional development constitute the basic tool of institutional methods that are financed by special EU funds. It should be emphasized that these resources must necessarily be expanded at the expense of the local funds. Thus, on the one hand the concentration of resources required for specific goals is achieved, and on the other hand additional funding is obtained from local sources (the principle of additionalism) and complements (the principle of complementarity). Implementation of the above principles enables the EU to facilitate balanced regional development (excluding consumerism in the depressed areas) through: promoting the restructuring of the depressed regions; supporting social and economic reforms, as well as agricultural sector, in regions with structural problems; upgrading policies in the field education, vocational training and employment.

Over the recent years regional policy of the EU has passed through a number of stages, each of those having its own system of priorities and, therefore, particular amount of funding. It

should be emphasized that funding aimed at regional development has been increasing significantly with every other program, which is vividly demonstrated in Table 2.

Table 2

EU regional policy stages				
Period	Number of priorities	Number of structure funds	Funding amount, billion euros*	Proportion in the EU budget, %
1994-1999	6+1	3	177,0	33,0
2000-2006	3+1	5	234,7	33,0
2007-2013	3	2	347,0	35,7

*before 2000 billion ECU

The priorities of the EU regional policy for the period of 1994-1999 included the following issues:

- (1) restructuring and developing depressed regions (implementation of this policy accounted for 67.7% of funding);
- (2) funding stagnating industries;
- (3) promoting employment and combating unemployment;
- (4) adapting to the system of changes in regional economic units;
- (5) funding the development of agricultural land (5a) and restructuring agribusiness (5b);
- (6) providing assistance to the sparsely populated Northern territories.

About 177 billion ECU were actually allocated for pursuing the above objectives. This amount was almost equal to a third of the total EU budget. It is the need for structural transformation of depressed and undeveloped regions of the EU that led to the dominance of the first priority, implemented primarily at the level of NUTS II, where GDP per capita is lower than 75% of the average EU rate.

Development and deepening of the European integration has caused regional policies to get more specific during the following period of 2000-2006. Implementation of the following policies required 234 billion euros:

- (1) promoting the restructuring of undeveloped regions (implementation accounts for 74.4% of funding);
- (2) supporting socio-economic reforms in the regions with structural problems (11.5% accordingly);
- (3) upgrading policies in the field of education, vocational training and employment (14.1% of funding).

Starting from 2007 the EU has been going through the largest restructuring of regional policy (programming period 2007-2013.), which is quite logical in terms of the major EU expansions in 2004 and 2007. First and foremost, it can be traced through the change in structural priorities:

- (1) regional cooperation: it is based on the INTERREG program with its main forms of cross-border cooperation, transnational cooperation and interregional cooperation;
- (2) regional competitiveness and employment: it is a vector related to implementation and introduction of innovations and social development aimed at enhancing regional attractiveness of European regions;
- (3) convergence: it is achieved through implementation of projects in regions where GDP per capita is lower than 75% of the average EU rate.

These priorities cover the objectives of regional and social policies which in the EU are not considered in isolation, but in complex. Thus, the main goal associated with creation of a homogeneous space is achieved. It implies simultaneous integration of society through horizontal connections occurring between regions (the main task of regional policy) and through vertical connections occurring between layers of society (the task of social policy).

Implementation of the aforementioned priorities in 2007-2013 cost more than 347 billion euros, including the following expenses:

- implementation of Priority 1 cost 6.4 billion euros to be applied for intensification of cross-border and interregional cooperation, including the development of common infrastructure and networks of small and medium enterprises;
- more than 16% was spent on implementing socio-economic reforms and innovation, as well as developing social sector in order to ensure growth of employment and increase of regional competitiveness (Priority 2);
- financial support of convergence (Priority 3) takes up the bulk of the 2007-2013 programming period funding and equals 82% (281 billion euros).

Geographic distribution of resources meant for implementation of the EU regional policy has undergone a number of changes due to the recent enlargement of the Union. Within the framework of regional development programs Spain, Italy, Portugal, and Greece are permanent recipients. They are the most problematic countries regarding implementation of the Lisbon Strategy tasks. In the current programming period for funding under regional development programs they will receive 10.2%, 8.0%, 6.2% and 5.7% of the total funding respectively. Significant funding in the programming period 2007-2013 is to be provided to the new EU members: Poland 19.4%, Czech Republic 7.7%, and Hungary 7.3% [3].

A significant gap in economic growth between the EU and other leading economic centers of the world served as an important impetus for reviewing the EU development strategy. Sustainable economic development required appropriate state policy in the field of science and technology. Its main strategy had to ensure socio-economic, organizational and legal conditions for the development and effective use of scientific and technological capabilities in order to enter the world markets of goods and services. The increase in the research intensity of production increased the need for development and use of innovative potential. This very aspect set grounds for adopting on the 2000 Summit of the then EU (15) in Lisbon a strategy stipulating the objective to make the EU within 10 years the most competitive and dynamic economy in the world based on the leading knowledge, as well as preserving Western values, ensuring harmonious economic development and increasing social cohesion of society. However, in practice the results obtained turned out to be rather modest. The analysis of the EU economic development over the recent years shows that many of the Lisbon Strategy parameters have not, unfortunately, been achieved.

Deterioration of the global economic activity and macroeconomic environment in the early 21st century in general, and the global economic crisis of 2008-2009 resulted in failing to achieve the intended goals. The EU did not manage to significantly increase the rate of economic growth. The difficulties in implementation of the Lisbon strategy were mentioned in the Lisbon review prepared by the World Economic Forum. It estimated the level of competitiveness achieved by the European countries [7].

High competitiveness of the EU is expected to be achieved through high regional competitiveness. Economic regions are quite flexible units determined through trade and migration flows, rather than through administrative restriction. Therefore, regional development policy should be coordinated through administrative regions that cover economic regions [2, p.3]. Competitive region became a point of growth of the overall EU competitiveness, and thus every policy implemented in the European Union acquires a distinct territorial nature. This situation contributes to establishing partnership relations between the EU, its Member States, local authorities, private sector, etc. A partnership of this kind will ensure creating development strategies and solving problems at the level of the whole Union. This involves introduction of the system of trilateral contracts and agreements between the EU, its Member States and regional governments aimed at determining the roles and responsibilities in regional politics of all three administrative levels.

Regional policy is an integral part of the EU unified economic policy. This determines and provides comprehensive solution to the problem of asymmetric regional development. A new approach to examining the processes that occur within the EU makes it possible to speak of a new quality of regional policy. In fact, *cohesion policy* implies interrelation and coordination of

regional and social policies, which ensures higher efficiency of their implementation. Therefore, the strategy of spatial development of the European Union relies on the development of specific areas.

Analysis of the EU regional policy reveals the following important features. First, the policy is based on a solid legal basis, since it involves the choice of the region that is provided with resources for development. Selection criteria that are clearly defined by law ensure consistency and transparency of regional policy. Second, regional policy is spatially-oriented, since budget limitations require clear and reasonable criteria for selecting the region that is to be funded. Third, implementation of the regional policy is a long-term process. Although this policy is considered as a way to solve urgent problems (for instance, unemployment), its main purpose is to address long-term structural issues. One of the fundamental principles of the EU regional policy stipulates that it is better to assist the regions undergoing structural changes rather than subsidize the lagging sectors of economy or production. Therefore, it comes primarily to support of investments rather than long-term subsidies. The fourth aspect is related to the market orientation of regional policy, which is aimed at creation of the environment in which market relations could develop most effectively. Regional policy initiatives are focused on improving the structure of market relations, and thus are not in conflict with them. Finally, regional policy requires a coordinated approach and development of partnerships, since the nature of regional problems requires comprehensive participation of national ministries, various regional organizations and the private sector in their solution.

An important result of the EU regional policy is the change in the approach to the policy itself, and the recognition of the priority of its objectives for the successful integration process on the whole. The change of approaches is seen in a significant increase in funding, diversification of forms and methods of regional policy, and attempts to consider at the earliest stage how decisions affect regional development. The EU Member States while implementing European programs face certain difficulties with Structural Funds. This especially concerns the complexity and bureaucracy while obtaining financial resources. Besides, budget transactions can get more complicated due to variable currency rates. The following new projects were launched in the EU in order to support the development of regions-recipients of financial assistance and to enable a more efficient use of resources allocated by the Structural Funds: Joint Assistance in Supporting Projects in European Regions (JASPERS), Joint European Resources for Micro to medium Enterprises (JEREMIE), Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas (JESSICA). Among other things, the projects imply providing technical assistance to grantees in submitting applications, consulting and more. The main aspects in the activities of the Structural Funds include the following:

- the inclusion of macro-level competence in the EU regional development allowed to allocate the costs for mitigation of regional disparities within the whole Union (not within individual countries), which helped to reduce economic and social disparities in the EU;
- an important tool for policy coordination between different levels of management competencies is a system of program approach, which allows different authorities to conduct a coherent policy that meets the priorities of regional development;
- programs designed for several years ensure stability, transparency, flexibility, sufficient influence, and resources at all levels of regional development.

Regional development is becoming a major reserve of internal cohesion of European integration. Therefore, interregional cooperation within the framework of the European integration model tends to strengthen. Cross-border cooperation implemented within the EU regional policy is based on the INTERREG program. The main forms of regional cooperation applied in the EU under this program are *cross-border cooperation*, *transnational cooperation*, and *interregional cooperation*. Particular vectors for implementation and funding of the INTERREG program were determined in accordance with these forms of cooperation (package "Agenda-2000"): Vector A is related to the development of the EU external borders, it covers

various initiatives promoting cross-border cooperation; Vector B covers various forms of transnational cooperation, which tends to strengthen integration; and finally, Vector C provides for expansion of all other forms of regional cooperation.

Considering dynamic development of the geopolitical situation and enlargement of the European Union, the successful implementation of regional policy is of particular importance for the balanced and harmonious development of the continent, where region is seen as the most important reserve of internal cohesion of European integration. Achieving regional homogeneity is one of the basic objectives of the EU. Hence, it is quite important to form a homogeneous space based on equal level of regional development which includes economic, social, environmental, cultural and other components. Regionalism will further strengthen the integration aspirations in the EU, since prosperity of every individual region can be ensured only through close cooperation and cohesion between regions. This also implies intensification of regional and interregional cooperation within the EU. Finally, the restructuring of interregional relations, which will continue due to enlargement of the EU, will lead to changes in the configuration of European regions and sub-regions.

Reference Literature

1. Balassa B. The theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304p.

2. Brunnen B. Economic Performance and Economic Regions in the New Economy: Foundations, Strategy and Governance / B. Brunnen // Local government institute working paper series. – 2006. – 34p.

3. Cohesion policy 2007–13. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 160p.

4. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union [Electronic resource] // European Economic and Social Committee [Official website]. – URL: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.int-opinions.15480>.

5. Key figures on Europe. 2010 edition. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – 245 p.

6. Regions in the European Union. Nomenclature of territorial units for statistics NUTS 2010/EU-27. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – 143p.

7. The Lisbon Review 2004. An Assessment of Policies and Reforms in Europe. – Geneva: World Economic Forum. – 13p.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2014.

О. В. Булатова

ЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА

У статті визначено передумови розвитку європейських інтеграційних процесів, внутрішні та зовнішні фактори європейської інтеграції. Проаналізовано етапи еволюції інтеграційної взаємодії держав-членів ЄС: етап зони вільної торгівлі (1958-1966 рр.), етап митного союзу (1968-1986 рр.), етап спільного ринку (1987-1992 рр.), етап економічного і валютного союзу (з 1993 р.). Виділено та охарактеризовано особливості реалізації регіональної політики в ЄС як важливої компоненти розвитку європейської інтеграції, визначено основні принципи регіональної політики (субсидіарність, децентралізація, партнерство, програмування, концентрація та адиціоналізм, комплементарність). Проаналізовано етапи реалізації та основні результати реалізації європейської регіональної політики.

Ключові слова: *Європейський союз, європейські інтеграційні процеси, етапи еволюції інтеграційної взаємодії, регіональна політика.*

К. В. Осипенко

ОЦІНКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ

Стаття присвячена оцінці міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу. На основі проведеного дослідження було визначено, що інтегральні показники дозволяють проводити аналіз особливостей формування міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів, ранжувати країни та регіони за рівнем туристичної привабливості та виявляти тенденції та закономірності розвитку туристичних регіонів світу.

Ключові слова: регіональний розвиток, туристичний регіон, міжнародна конкурентоспроможність, методи оцінки конкурентних переваг.

Мета статті. Застосування методу розрахунку інтегральних показників для оцінки та аналізу міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу та проведення аналізу особливостей формування міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про недостатність дослідження, щодо питання методології оцінки міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо прикладні аспекти рішення проблеми оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів з використанням методики інтегральних показників. Для цього була сформована вибірка з 18 країн, що є основними представниками ключових туристичних регіонів світу, зокрема Європейського, Американського, Азіатсько-Тихоокеанського, Африканського регіонів та регіону Близького Сходу. До вибірки країн була включена й Україна.

При формуванні системи одиничних показників, що формують конкурентні переваги туристичних регіонів, було диференційовано 7 блоків показників, що відображають з різних аспектів туристичну атрактивність регіонів світу в цілому та окремих країн зокрема, а саме:

1. якість довкілля, що виступає комплексним індикатором екологічної атрактивності туристичного регіону та може бути виміряна такими одиничними показниками як, обсяги викидів двоокису вуглеводу (тис.т), обсяги викидів парникового газу (тис. т), показник динаміки чисельності з урахуванням і природного, і механічного руху (тис. осіб)

2. матеріально-технічна база туризму, що визначає рівень розвитку засобів розміщення та обслуговування туристів, та може бути оцінена на основі таких одиничних показників, як кількість закладів відпочинку, кількість ліжок-місць у закладах відпочинку, кількість зайнятих у туризмі.

3. сконцентрованість культурно-історичних пам'яток та розважальних закладів, що розглядається як індикатор культурно-історичної атрактивності території, що можна охарактеризувати такими кількісними показниками, як кількість історико-культурних пам'яток, кількість ресторанів та кафе, кількість розважальних комплексів.

4. розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, який визначає рівень комунікаційної атрактивності території, що позначається у ступені поширення засобів зв'язку на певних територіях та можливостей їх використання відвідувачами. Запропоновано її оцінювати на основі таких критеріїв, як кількість користувачів фіксованого телефонного зв'язку, кількість користувачів мобільного та стільникового телефонного зв'язку, поширеність фіксованого широкосмугового зв'язку за кількістю підписчиків, кількість Інтернет користувачів.

5. стан криміногенної ситуації в регіоні, що є індикатором рівня безпеки подорожей в регіоні та оцінюється такими одиничними параметрами, як кількість зареєстрованих грабежів, крадіжок, крадіжок зі зломом, випадків викрадення людей.

6. рівень транспортної доступності, що визначається перевагами географічного розташування територій країн та враховується при формуванні туристичних маршрутів, а також рівнем розвитку об'єктів транспортної інфраструктури. Оцінку даного комплексного показника запропоновано проводити на основі таких одиничних параметрів, зокрема густота залізничних колій, щільність автомобільних доріг, щільність розташування аеропортів.

7. загальний імідж регіону, що виступає критерієм загальної соціально-економічної атрактивності туристичної території та кількісно може бути вимірний за допомогою таких індикаторів, як розмір доходів на душу населення, кількість економічно активного населення, кількість нападів на людину, рівень безробіття.

Система одиничних показників, що враховувалася при побудові інтегрального показника рівня міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону, з диференціацією максимальних та мінімальних значень показників, що необхідні для їх подальшої стандартизації, за період 2008-2012 рр. р наведена в таблиці 1.

Розрахунок стандартизованих значень параметрів, що незважаючи на їх різний зміст та одиниці виміру можуть бути поєднані у інтегральній оцінці, виконаємо за формулами:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (1)$$

$$P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2)$$

Слід визначити, що різні підходи щодо оцінки стандартизованих значень обумовлені різним напрямом впливу змін одиничних параметрів на динаміку підсумкової інтегральної оцінки конкурентоспроможності.

В тому випадку, якщо збільшення величини одиничного параметру, що розглядається, призводить до збільшення самого інтегрального показника, то він є показником стимулятором та для приведення його до порівнювального вигляду використовується формула (1). Навпаки, якщо за умови зростання величини одиничного параметру підсумкова інтегральна оцінка зменшується, показник є дестимулятором та відповідно стандартизується за формулою (2).

Отже, доцільно попередньо класифікувати показники відповідно їх впливу на підсумкову інтегральну оцінку міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону (табл. 2).

Розрахунок інтегральної оцінки проводиться за наступною формулою:

$$CI_{TR} = \prod_{i=1}^7 SI_i^{1/7} = \sqrt[7]{SI_1 * SI_2 * SI_3 * SI_4 * SI_5 * SI_6 * SI_7} \quad (3)$$

де CI_{TR} – індекс міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону,
 SI_1 – субіндекс, що є індикатором екологічної атрактивності туристичного регіону,
 SI_2 – субіндекс, що є індикатором рівня розвитку матеріально-технічної база туризму,
 SI_3 – субіндекс - індикатор культурно-історичної атрактивності території,
 SI_4 – субіндекс, що визначає рівень комунікаційної атрактивності території,
 SI_5 – субіндекс, що є оцінкою стану криміногенної ситуації в регіоні,
 SI_6 – субіндекс, що виступає оцінкою рівня транспортної доступності регіону,
 SI_7 – субіндекс, що виступає критерієм загальної соціально-економічної атрактивності туристичної території.

Всі субіндекси було введено до інтегрального показника з рівними статистичними вагами. В результаті проведених розрахунків було отримано рейтинг туристичних регіонів світу за рівнем інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності, що було запропоновано (рис.1).

Таблиця 1

Система показників, що формують інтегральний показник рівня конкурентоспроможності туристичного регіону

Система одиничних показників (субіндекс/ одиничні параметри)		2008		2009		2010		2011		2012	
		min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
Якість довкілля	обсяги викидів двоокису вуглеводу	25013	7035444	24807	7692211	25878	8286892	7955	5681963	8105	5982145
	викиди на душу населення	1,59	25,61	1,57	23,43	1,58	22,31	1,60	23,76	1,59	24,79
	обсяги викидів парникового газу	10060	7021569	10608	6566198	11181,8	6790642	12456,1	6665701	14671,7	6763892
	приріст чисельності населення	6799	1342733	7718	1351248	8442	1359821	8925	1368440	9206	1377065
Матеріально-технічна база туризму	кількість закладів відпочинку	885	140263	993	145358	899	150315	923	153723	942	157228
	кількість ліжок-місць у закладах відпочинку	85000	5769307	86383	5865238	92377	5020463	92737	5548321	93003	5974121
	кількість зайнятих у туризмі, тис.	20,3	143284	18,9	137100	18,4	135805	18,1	137505	17,3	139743
Сконцентрованість культурно-історичних пам'яток та розважальних закладів	число історико-культурних пам'яток, од.	21	1802	21	1802	21	1802	21	1810	21	1815
	число ресторанів, кафе, од.	4	1998	4	1971	4	1998	4	2004	4	2044
	число розважальних комплексів, од.	5	3100	5	3100	5	3167	5	3181	5	3239
Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій	показник фіксованого телефонного зв'язку, млн. кор.	1239	340359	1278,5	313732	1289,6	294383	1217,8	285115	1098,9	278153
	показник мобільного телефонного зв'язку, млн.кор.	8602	641245	9797,0	747214	10926	859003	11727,4	986253	12841,3	1112155
	фіксована широкосмугова підписка, кількість передплатників (млн.)	227	82879	372,8	103978	481,8	126337	558,9	156487	527,9	175183
	кількість інтернет користувачів, млрд.	2800	298000	3013,6	341789,6	3300,1	401234,8	3555,1	485000	3700	545789
Стан криміногенної ситуації в регіоні	кількість грабежів	108	656877	67	680566	50	738138	54	751750	45	746894
	кількість крадіжок	85	6586206	70	6338095	60	6204601	64	6151095	52	6150598
	крадіжки зі взломом	2	1567700	5	1599000	16	1602100	20	1628700	22	1567100
	Викрадення людей	16	4732	5	4791	0	5731	0	4923	0	5476
Рівень транспортної доступності	Густота залізничних колій	0	119,13	0	118,6	0	117,59	0	116,5	0	115,59
	Щільність автомобільних доріг	41,9	1683,2	43,3	1798,13	45,47	1870,4	46,7	1912,3	49,5	1965,4
	Щільність аеропортів	0,05	4,11	0,05	4,1	0,05	4,1	0,05	4,1	0,05	4,1
Загальний імідж регіону	Доходи на душу населення	1960	49350	2270	48040	2550	48960	2720	50660	2910	52350
	Економічно активне населення, тис.	2997,12	1001345	3123,1	1087910	3231,3	1118320	3546,1	1118795	3761,3	1124342
	Напади на людину	76	843683	56	812514	51	781844	35	752423	27	760739
	Рівень безробіття	1,2	12,4	1,5	18,1	1	20,2	0,7	21,8	0,7	25,2

Таблиця 2

**Класифікація показників за напрямком впливу на інтегральну оцінку
 конкурентоспроможності туристичного регіону**

Показники - стимулятори	Показники - дестимулятори
Кількість закладів відпочинку	Напади на людину
Кількість ліжок-місць у закладах відпочинку	Рівень безробіття
Кількість зайнятих у туризмі	Обсяги викидів двоокису вуглеводу
Число історико-культурних пам'яток	Викиди на душу населення
Число ресторанів, кафе	Обсяги викидів парникового газу
Число розважальних комплексів	Кількість грабежів
Показник фіксованого телефонного зв'язку	Кількість крадіжок
Показник мобільного телефонного зв'язку	Число крадіжок зі взломом
Фіксована широкопasmовога підписка	Зареєстровані випадки викрадення людей
Кількість інтернет користувачів	
Густота залізничних колій	
Щільність автомобільних доріг	
Щільність аеропортів	
Доходи на душу населення	
Економічно активне населення	

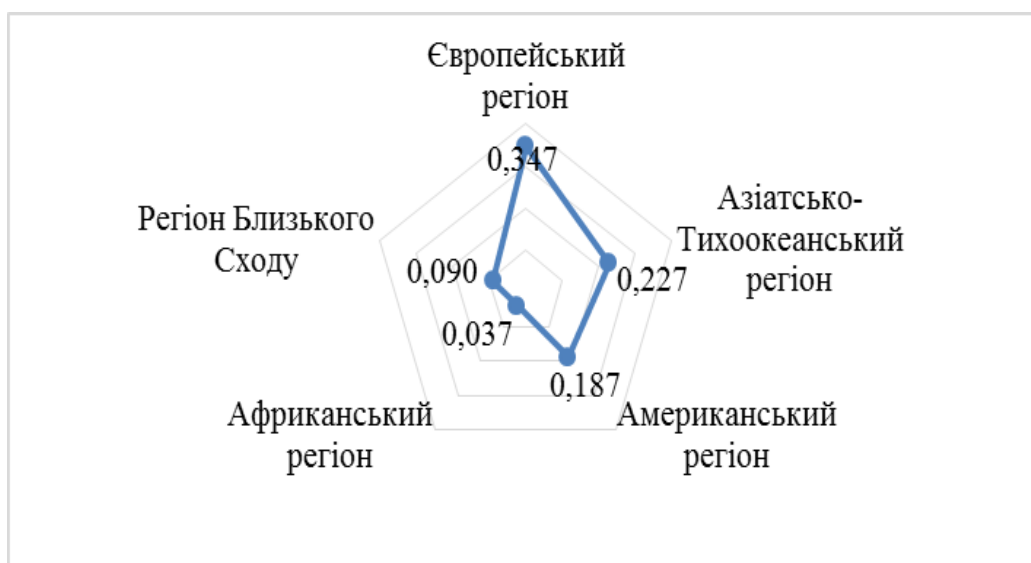


Рис. 1. Інтегральні оцінки міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу (2012 р.)

Отже, найбільш високим рівнем туристичної привабливості, як наслідок конкурентоспроможності, характеризується Європейський регіон (0,347), Азіатсько-Тихоокеанський (0,227) та Американський (0,187). Регіон Близького Сходу та Африканський регіон має невисоку оцінку туристичної привабливості – 0,09 та 0,037 відповідно. Порівнюючи отримані оцінки, можна зазначити, то конкурентна привабливість Європейського регіону як туристичного на 52,9% за Азіатсько-Тихоокеанський регіон та на 85,6% вище за Американський.

Динаміка індексу міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу представлена на рис. 2.

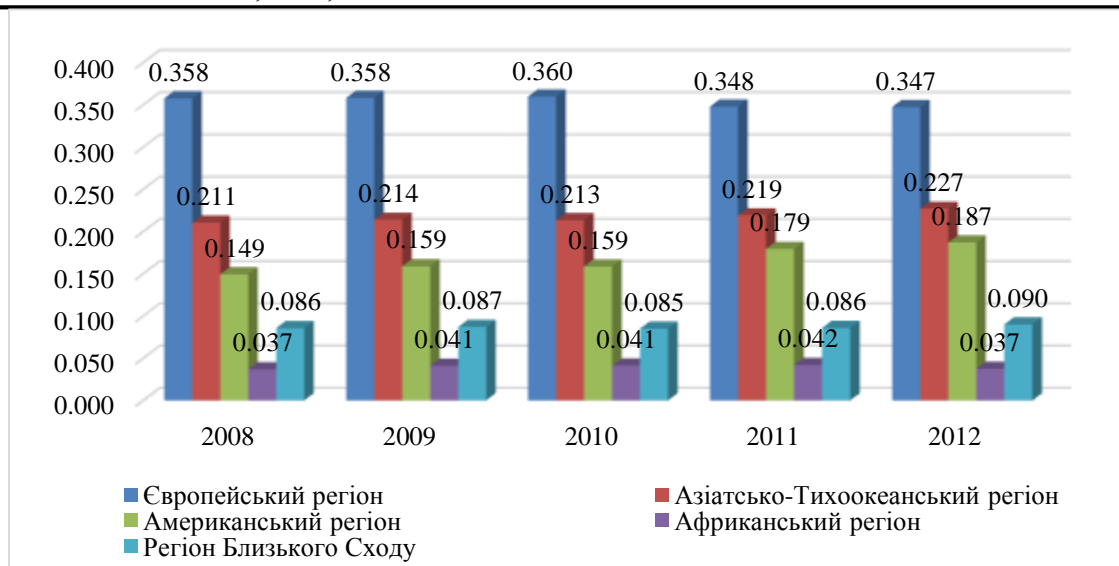


Рис. 2. Динаміка індексів міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу за 2008-2012 рр.

Отже, аналіз динаміки розрахованих індексів свідчить про відсутність суттєвих змін в оцінці рівня конкурентоспроможності зазначених регіонів. Так, за період 2008-2012 рр. інтегральна оцінка конкурентоспроможності Європейського туристичного регіону зменшилася з 0,358 у 2008 р. до 0,347 у 2012 р., тобто на 3,1%; Азіатсько-Тихоокеанського туристичного регіону навпаки зросла з 0,211 у 2008 р. до 0,227 у 2012 р., тобто на 7,6%; Американського туристичного регіону збільшилася на 25,5% з 0,149 у 2008 р. до 0,187 у 2012 р.; туристичного регіону Близького Сходу – на 4,7%; Африканського туристичного регіону залишилася незмінною. Таким чином, всі туристичні регіони, окрім Європейського, характеризуються зростанням туристичної атрактивності їх територій, найбільші темпи зростання відмічаються у Американському туристичному регіоні.

Оскільки інтегральний індекс міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів є агрегованою оцінкою 7 субіндексів, визначимо специфіку формування інтегрального індексу конкурентоспроможності з урахування тенденцій змін субіндексів, що їх утворюють.

Рейтинги виділених туристичних регіонів за окремими субіндексами за даними 2012 р. наведені на рис. 3.-9.

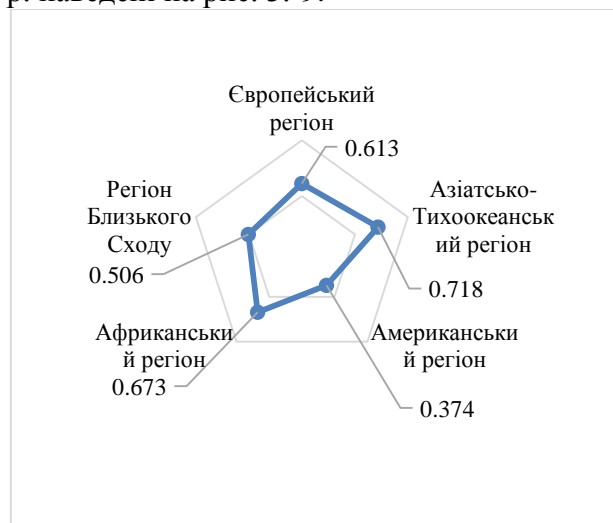


Рис. 3. Інтегральна оцінка екологічної атрактивності (якість довкілля)

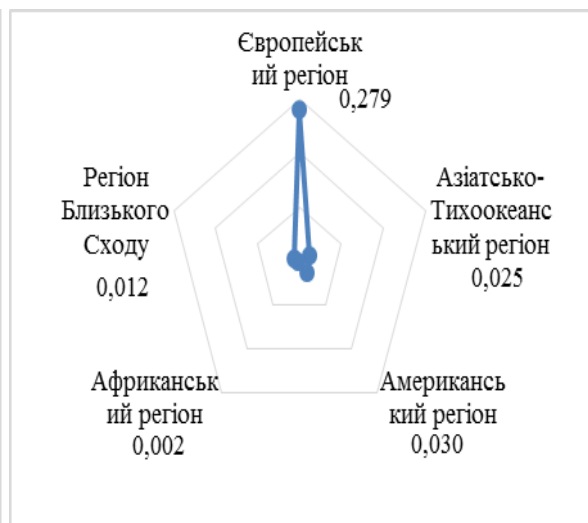


Рис. 4. Інтегральна оцінка рівня розвитку матеріально-технічної бази регіону

Щодо оцінки рівня екологічної атрактивності (рис. 3), що визначається ступенем якості довкілля, то в цьому аспекті найбільш високий рівень конкурентоспроможності має Азіатсько-Тихоокеанський регіон (0,718), другу позицію займає Африканський (0,673), третю – Європейський туристичний регіон (0,613). Це пояснюється рівнем розвитку промисловості в регіоні та транспортною навантаженістю території регіону, що погіршує стан довкілля. З урахуванням цього, зрозумілим є той факт, що найбільш розвинені в економічному плані регіону характеризуються найгіршою оцінкою якості довкілля.

Щодо оцінки стану матеріально-технічної бази туризму (рис. 4), то в цьому аспекті найбільш конкурентоспроможним є Американський туристичний регіон (0,289), майже рівні оцінки за цим показником у Європейського (0,267) та Азіатсько-Тихоокеанського (0,264) туристичних регіонів. Зрозуміло, що ці оцінки напряду корелюють з рівнем соціально-економічного розвитку країн регіону, однак мають меншу питому вагу в формуванні інтегрального показника конкурентоспроможності туристичного регіону.

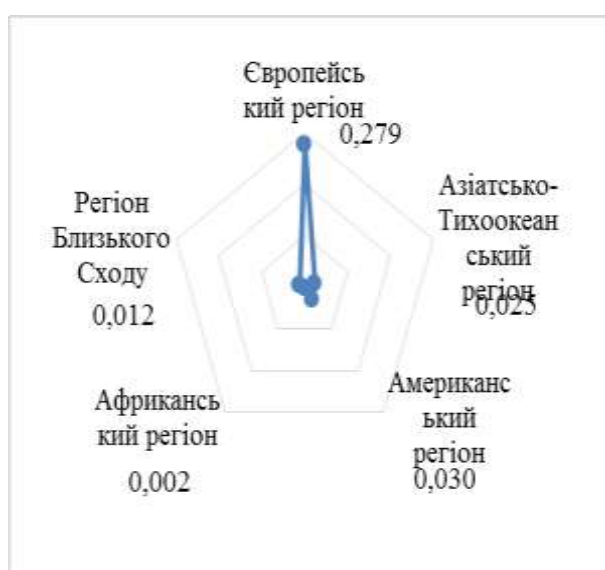


Рис. 5. Інтегральна оцінка культурно-історичної атрактивності територій

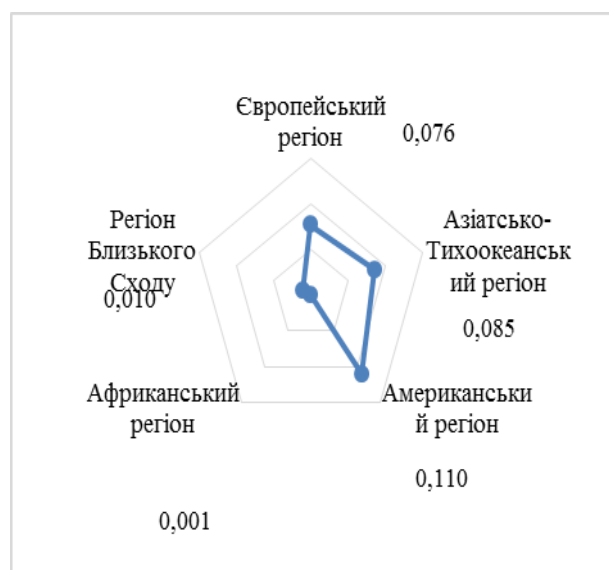


Рис. 6. Інтегральна оцінка комунікаційної атрактивності територій

З позиції культурно-історичної атрактивності лідером є Європейський регіон (0,279), що має оцінку цієї складової конкурентоспроможності, що більш ніж у 10 разів перевищує показники інших туристичних регіонів світу.

Стосовно комунікаційної атрактивності туристичних регіонів (рис. 6) слід визначити, що найбільша конкурентна перевага з точки зору цієї складової у Американського регіону (0,11), другу позицію займає Азіатсько-Тихоокеанський регіон (0,085), третю – Європейський туристичний регіон (0,076).

Найкращі позиції стосовно криміногенної ситуації за проведеними розрахунками в регіонах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку, зокрема регіон Близького Сходу (0,989) та Африканського регіону (0,981). Це пояснюється наявністю більш строгих правових норм стосовно правопорушників в країнах з правовими системами теократичного типу, що суттєво впливає на зменшення кількості правопорушень. Значні значення субіндексу в цьому блоці пояснюються значним рівнем варіації показників у вибірці країн, що була сформована.

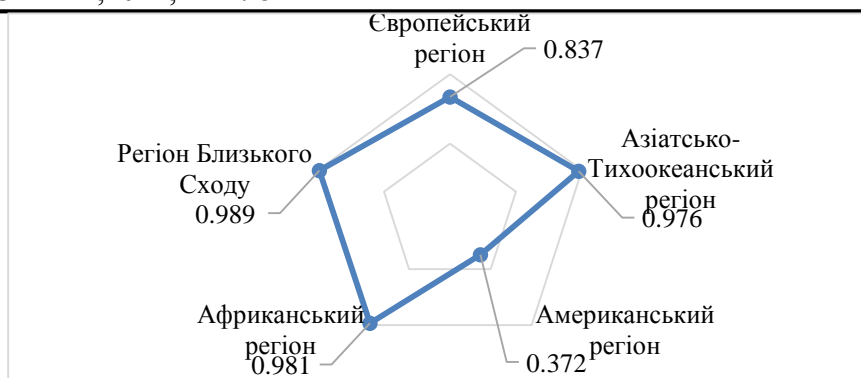


Рис. 7. Інтегральна оцінка стану криміногенної ситуації в регіоні

Розрахунок індексів рівня транспортної доступності регіонів (рис. 8) показав, що найбільш конкурентоспроможним туристичних регіоном в цьому аспекті є Європейський (0,477). Це пояснюється тим, що європейська транспортна система, головною складовою якої виступає транспортна система Європейського Союзу, характеризується найвищим рівнем розвитку транспортної мережі як з техніко-технологічного аспекту, так і з точки зору поширеності, доступності, диверсифікованості тощо.

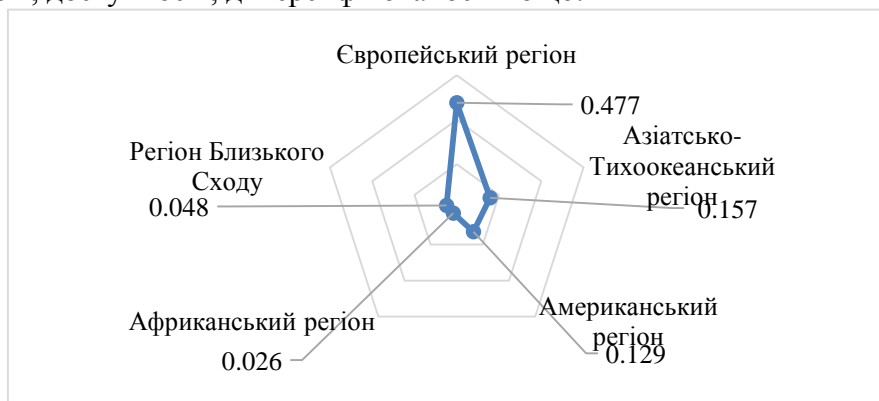


Рис. 8. Інтегральна оцінка рівня транспортної доступності регіону

Загальний імідж туристичного регіону, що також визначено в якості складової його міжнародної конкурентоспроможності, визначено як найвищий в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (0,506), Американському (0,47) та Європейському (0,439).

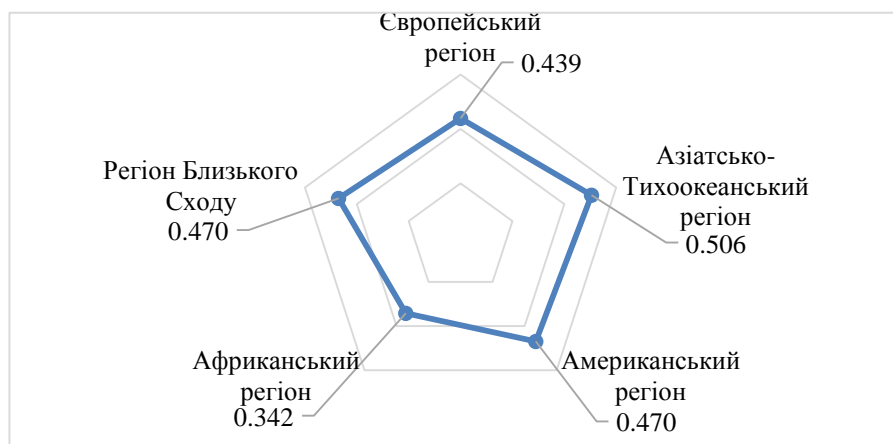


Рис. 9. Інтегральна оцінка загальної соціально-економічної атрактивності туристичного регіону

Розрахунок середніх темпів динаміки зазначених індикаторів представлений в табл. 3.

Таблиця 3

Середні зміни субіндексів інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу у 2008-2012 рр., %

Субіндекси	Туристичні регіони				
	Європейський	Азіатсько-Тихоокеанський	Американський	Африканський	Близький Схід
Екологічна атрактивність	-0,01	2,85	-0,77	-0,13	-0,92
Матеріально-технічна база	-0,90	3,54	34,04	2,49	2,39
Культурно-історична атрактивність	0,70	3,10	2,78	5,84	1,58
Комунікаційна атрактивність	-6,33	-4,28	-7,08	-18,91	1,37
Стан криміногенної ситуації	0,47	0,06	4,91	-0,06	-0,18
Рівень транспортної доступності	0,54	6,35	9,72	6,01	2,22
Загальний імідж регіону	0,63	1,99	1,29	10,51	2,24

Аналіз динаміки розрахованих субіндексів за 2008-2012 рр. дозволяє зробити такі висновки:

- за оцінкою екологічної атрактивності найбільш динамічним щодо поліпшення якості довкілля виявився Азіатсько-Тихоокеанський регіон, субінтегральний показник якого в середньому щорічно зростав на 2,85%, і якщо у 2008-2010 рр. він займав другу позицію, то у 2011-2012 рр. має найвищий показник якості довкілля. Інші туристичні регіони демонструють в середньому незначні щорічні скорочення субіндексу якості довкілля;

- за рівнем розвитку матеріально-технічної бази туризму, найбільші темпи зростання інтегрального показника відмічаються в Американському регіоні (34,04%), позиція якого змінилася з 3-ьої у 2008 р. до 1-ої у 2012 р. Інші туристичні регіони, окрім Європейського, також характеризуються щорічним зростанням інтегральної оцінки розвитку матеріально-технічної бази туризму, зокрема Азіатсько-Тихоокеанський (3,54% щорічно), Африканський (2,49%), регіон Близького Сходу (2,39%).

- незважаючи на те, що абсолютним лідером за рівнем культурно-історичної атрактивності є Європейський регіон, інші туристичні регіони демонструють більш високі темпи зростання даного субіндексу конкурентоспроможності, зокрема Африканський (5,84%), Азіатсько-Тихоокеанський (3,1%), Американський (2,78%), Близький Схід (1,58%).

- за всіма туристичними регіонами, що аналізуються, окрім регіону Близького Сходу, відмічається скорочення інтегральної оцінки комунікаційної атрактивності;

- щодо оцінку стану криміногенної ситуації в регіоні, то регіони лідери з низьким рівнем злочинності, а саме регіон Близького Сходу та Африканський регіон, характеризуються зменшенням інтегральної оцінки. Американський регіон, що в рейтингу займає 5 позицію, тобто має несприятливу криміногенну ситуацію, характеризується найвищими темпами покращення даного субіндексу (4,91% щорічно);

- всі туристичні регіони демонструють зростання інтегрального показника транспортної доступності, що найбільшими темпами збільшувався в Американському регіоні (9,72%) та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (6,35%);

- субіндекс, що є індикатором загального іміджу туристичних регіонів, також за всіма регіонами, що аналізуються, має тенденцію до покращення, при чому найбільші темпи зростання спостерігаються в регіонах, що за розрахунками мають більш низьку оцінку показника, зокрема Африканському та регіоні Близького Сходу.

З точки зору впливу на формування інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів різних факторів, що відображені в виділених показниках субіндексах, доцільно провести кореляційний аналіз взаємозв'язків між підсумковою інтегральною оцінкою та інтегральними показниками, що її визначають.

На основі розрахунку парних коефіцієнтів кореляції для кожного з туристичних регіонів було виділено ключові складові (субіндекси), що мають найбільший вплив щодо формування загальної оцінки міжнародної конкурентоспроможності (табл. 4).

Таблиця 4

Найбільш вагомні складові індексу міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів

Туристичний регіон	Складові міжнародної конкурентоспроможності (коефіцієнт кореляції)
Європейський регіон	Комунікаційна атрактивність (0,884) Рівень транспортної доступності (0,816) Культурно-історична атрактивність (0,781)
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Культурно-історична атрактивність (0,959) Рівень транспортної доступності (0,944) Загальний імідж регіону (0,944)
Американський регіон	Матеріально-технічна база туризму (0,977) Рівень транспортної доступності (0,981) Комунікаційна атрактивність (0,961)
Африканський регіон	Комунікаційна атрактивність (0,713) Стан криміногенної ситуації (0,582) Загальний імідж регіону (0,508)
Регіон Близького Сходу	Комунікаційна атрактивність (0,785) Матеріально-технічна база туризму (0,762) Стан криміногенної ситуації (0,722)

В абсолютній більшості туристичних регіонів найбільший вплив на формування інтегральної оцінки конкурентоспроможності мають такі складові, як комунікаційна атрактивність та рівень транспортної доступності. Культурно-історична атрактивність в суттєвому ступені визначає рівень конкурентоспроможності таких туристичних регіонів, як Європейський та Азіатсько-Тихоокеанський; рівень розвитку матеріально-технічної бази тісно корелює з динамікою конкурентоспроможності таких регіонів, як Американський та Близький Схід; стан криміногенної ситуації виступає впливовим чинником щодо формування конкурентоспроможності туристичної сфери в регіоні Близького Сходу та Африканському регіоні.

Для оцінки відносної зміни інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів за рахунок динаміки субіндексів, що його формують, було розраховано коефіцієнти еластичності за формулою:

$$E_{y,x} = \frac{T_{np} y}{T_{np} x} = \frac{y_i - y_0}{y_0} \div \frac{x_i - x_0}{x_0} \quad (4)$$

де y – інтегральний індекс міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону,

x – субіндекси, що є складовими міжнародної конкурентоспроможності,

Tpr – темпи приросту показників.

Коефіцієнти еластичності наведені в таблиці 5 та характеризують відносну зміну (у відсотках) інтегрального показника міжнародної конкурентоспроможності за рахунок зміни відповідних субіндексів на 1%.

Таблиця 5

Коефіцієнти еластичності індексу міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів

Субіндекси	Туристичні регіони				
	Європейський	Азіатсько-Тихоокеанський	Американський	Африканський	Близький Схід
Екологічна атрактивність	5,32	0,66	8,25	3,22	1,38
Матеріально-технічна база	0,81	0,52	0,11	0,16	0,51
Культурно-історична атрактивність	1,01	0,60	2,17	0,06	0,78
Комунікаційна атрактивність	0,13	0,49	0,99	0,03	0,90
Стан криміногенної ситуації	1,52	0,37	10,24	6,40	6,83
Рівень транспортної доступності	1,33	0,28	0,56	0,06	0,55
Загальний імідж регіону	1,13	0,95	4,79	0,03	0,54

Отже, якщо $E_{y,x} > 1$, то зміну індексу міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону можна вважати еластичною відносно субіндексу, вплив якого досліджується. У зв'язку з цим можна зробити висновок, що зміна інтегральної оцінки якості довілля, що збільшує екологічну атрактивність регіону, на 1% в найбільшому ступені впливає на зростання міжнародної конкурентоспроможності Американського туристичного регіону (на 8,25%) та Європейського (на 5,32%). Аналогічно конкурентоспроможність цих туристичних регіонів є еластичною від зміни індексу культурно-історичної атрактивності території, рівня транспортної доступності та загального іміджу регіону. Наведені розрахункові показники свідчать про відсутність еластичності між індексом конкурентоспроможності та динамікою інтегральних показників розвитку матеріально-технічної бази туризму та рівня розвитку комунікаційної інфраструктури.

Аналогічні розрахунки були проведені відносно вибірки країн, що формували туристичні макрорегіони, що досліджувалися.

Рейтинг країн за інтегральною оцінкою їх міжнародної конкурентоспроможності як туристичних об'єктів за період 2008-2012 рр. представлений в таблиці 2.6.

Отже, в рамках сформованої вибірки країн (виступають представниками основних туристичних регіонів макрорівня) найвищу оцінку конкурентоспроможності в контексті туристичної привабливості території мають Німеччина (0,469 у 2012 р.), Італія (0,436), Франція (0,418), Великобританія (0,348), що входять до Європейського туристичного регіону, та Китай (0,339), що представляє Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Сьому позицію в рейтингу займають США (0,265). В десятку найбільш конкурентоспроможних туристичних регіонів увійшли ще дві країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а саме Малайзія (0,171) та Таїланд (0,201).

Інтегральні оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн як туристичних об'єктів

Країни	2008		2009		2010		2011		2012	
Великобританія	0,347	4	0,349	4	0,354	4	0,348	4	0,348	4
Німеччина	0,498	1	0,499	1	0,497	1	0,484	1	0,469	1
Франція	0,428	3	0,427	3	0,423	3	0,411	3	0,408	3
Італія	0,434	2	0,453	2	0,456	2	0,413	2	0,436	2
Іспанія	0,310	5	0,301	5	0,306	5	0,303	6	0,296	6
Україна	0,210	8	0,208	8	0,208	8	0,205	8	0,204	8
Китай	0,285	6	0,295	6	0,295	6	0,322	5	0,339	5
Малайзія	0,168	10	0,168	10	0,166	10	0,165	10	0,171	10
Тайланд	0,194	9	0,198	9	0,198	9	0,198	9	0,201	9
Сполучені Штати Америки	0,252	7	0,285	7	0,271	7	0,252	7	0,265	7
Мексика	0,116	12	0,119	13	0,119	13	0,146	12	0,152	12
Канада	0,114	13	0,119	12	0,123	12	0,157	11	0,162	11
Марокко	0,046	16	0,048	16	0,050	16	0,050	16	0,054	16
Алжир	0,033	17	0,036	18	0,037	18	0,038	18	0,038	17
Туніс	0,033	18	0,040	17	0,039	17	0,039	17	0,026	18
Єгипет	0,128	11	0,133	11	0,138	11	0,134	13	0,135	13
Саудівська Аравія	0,070	14	0,073	14	0,072	14	0,073	14	0,075	14
Об'єднанні Арабські Емірати	0,070	15	0,068	15	0,062	15	0,065	15	0,072	15

Щодо оцінки динаміки розрахованих інтегральних показників у 2008-2012 рр., то в цілому вони майже не зазнали змін. Якщо аналізувати зміни в позиціях рейтингу відповідно до покращення чи погіршення індексу конкурентоспроможності, то покращили свої позиції Китай (з 6-ої до 5-ої) та Канада (з 13-ої до 11-ої), понизилася рейтингова позиція Єгипту (з 11-ої до 13-ої).

Отже, найкращі позиції в рейтингах за складовими, що досліджувалися, мають такі країни:

- Китай, Марокко, Єгипет, - за інтегральною оцінкою екологічної атрактивності;
- США, Італія та Тайланд – на інтегральним показником рівня розвитку матеріально-технічної бази;
- Німеччина, Франція та Італія – за оцінкою культурно-історичної атрактивності;
- Китай, США та Великобританія – за рівнем комунікаційної атрактивності;
- Саудівська Аравія, ОАЕ та Туніс – за станом криміногенної ситуації;
- Німеччина, Великобританія та Італія – за рівнем транспортної доступності;
- Китай, Канада та ОАЕ – за інтегральною оцінкою загального іміджу регіону.

Таким чином, підводячи підсумок необхідно зазначити, що інтегральний рівень міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів був оцінений на основі аналізу сукупності складових, що з різних аспектів характеризують атрактивність туристичних дестинацій та впливають та результативність функціонування регіональних туристичних ринків. На основі проведених розрахунків побудовано рейтинг туристичних регіонів та країн, що до них входять, за інтегральною оцінкою їх конкурентоспроможності та різних складовими, що таку оцінку формують, зокрема екологічною, культурно-історичною, комунікаційною, соціально-економічною атрактивністю, рівнем розвитку матеріально-технічної бази туризму, рівня транспортної доступності регіону та стану криміногенної ситуації в ньому.

Список використаної літератури

1. UNWTO Tourism Highlights (2013 Edition) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dtxq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights12enhr_1.pdf
2. European Tourism 2013: Trends & Prospects [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://abouttourism.wordpress.com/2013/05/14/european-tourism-2013-trends-prospects/>
3. Tourism 2020 Vision Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unwto.org>
Стаття надійшла до редакції 18.11.2014.

К. Osipenko

EVALUATION OF TOURIST INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF REGIONS OF THE WORLD

The article estimates the international competitiveness of tourist regions. Based on the investigation, it was determined that the integrated performance analysis features allow for the formation of the international competitiveness of tourist destinations, rank the countries and regions in terms of tourist attraction and identify trends and patterns of tourist regions.

It was considered practical aspects of solving the problem of assessing the level of international competitiveness of tourist destinations using the technique of integrated indicators. For this sample was formed from 18 countries that are major representatives of key tourist regions of the world, including European, American, Asia-Pacific, Africa region and the Middle East. The sample of countries was included and Ukraine.

With the formation of the individual indicators that form the competitive advantage of tourism regions were differentially 7 blocks of indicators that reflect different aspects of tourism atraktyvnist regions of the world as a whole and individual countries.

In terms of impact on the formation of integral indicator of international competitiveness of the tourist regions of different factors that are reflected in the performance of selected sub-indexes, to hold the correlation analysis of relationships between integral summary and evaluation of integrated indicators that determine it.

On the basis of calculating the pair correlation coefficients for each of the tourist regions were allocated key components (sub-indexes) that have the greatest impact on the formation of an overall assessment of the international competitiveness

To assess the relative change of the integral indicator of international competitiveness of tourist destinations due subindexes dynamics that shape was calculated elasticities.

The overall level of international competitiveness of tourist regions was estimated by analyzing the set of components that characterize different aspects atraktyvnist tourist destinations and affect performance and operation of regional tourism markets.

On the basis of the calculations is based ranking tourist regions and countries, that they are, the integrated assessment of competitiveness and the various components that form such an assessment, including environmental, cultural, historical, communication, social and economic atraktyvnisty, level of development of logistics tourism, transport accessibility of the region and state criminal situation there.

Key words: regional development, tourist region, international competitiveness, evaluation of competitive advantage.

О.В. Жумік, Ю.А. Стадник

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В статті розглядається модель банкрутства страхової компанії на основі знаходження ймовірності банкрутства в класичній моделі ризику. Оцінюється ймовірність банкрутства українських страховиків, яка розраховується виходячи з порівняння апроксимацій отриманих за допомогою різних математико-статистичних підходів. Також в роботі виконується визначення мінімально необхідного розміру страхового капіталу при певному рівні ризику, що вважається безпечним з точки зору страхової компанії.

Ключові слова: страхова компанія, страховий тариф, актуарні розрахунки, ймовірність банкрутства, класична модель ризику.

Постановка проблеми. Найважливішим завданням вітчизняного страхового бізнесу є визначення оптимальної величини страхового тарифу, яка, з одного боку, повинна забезпечувати страховій компанії не тільки захист від збитків, а й хороший прибуток, з іншого – конкурувати з тарифами інших страхових компаній.

Українські страховики переважно не визначають страхові тарифи самостійно, а використовують тарифи страхового ринку інших країн, ситуація на якому може значно відрізнятись від ситуації на вітчизняному ринку. Намаганням українських страховиків зробити власну оцінку страхових тарифів перешкоджають відсутність статистичних даних, які б реально описували стан українського страхового ринку, та нестабільність законодавчої бази в галузі страхування, що спричиняє ринкові коливання.

Наслідком такої ситуації є некоректне формування страхових тарифів, а, відповідно, неефективна страхова діяльність, що призводить до значних фінансових збитків і, навіть до банкрутства страхових компаній.

Виконати фахову оцінку стану страхового ринку, перспектив діяльності страхової компанії та ймовірності її банкрутства й встановити раціональні страхові тарифи допомагає актуарна математика, що включає систему математичних і статистичних методів прийняття рішень у страховій діяльності. Методологія актуарних розрахунків ґрунтується на застосуванні теорії ймовірностей, демографічної статистики та довгострокових фінансових обчислень інвестиційного доходу страховика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виконані в Україні в останнє десятиліття дослідження у сфері застосування актуарних розрахунків у діяльності вітчизняних страхових компаній мають фрагментарний характер. Основний внесок у розвиток цього напрямку досліджень здійснили В.Д. Базилевич, В.В. Волошин, О.В.Козьменко, С.М.Лаптев, А.Я. Оленко, С.С. Осадець, О.Ф. Філонюк. Однак головною рисою сучасного стану актуарної науки в нашій державі можна вважати величезний розрив, що існує між теорією й практикою. Незначна кількість таких робіт, де теоретичні розробки були б доведені до практичної реалізації; навіть демонстрації застосування актуарних розрахунків у діяльності українських страховиків одиничні, не говорячи про систематичне використання.

Тому в даній роботі зосередимось саме на практичній реалізації методів актуарної математики на основі статистичних даних про діяльність українських страхових компаній.

Мета і завдання статті. Метою даної статті є виконати практичну реалізацію моделі банкрутства страхової компанії на основі статистичних даних українського страхового ринку та оцінити ймовірності банкрутства українських страховиків.

В статті виконуються завдання застосування кількох математико-статистичних методів для апроксимації ймовірності банкрутства страхових компаній і порівняння отриманих результатів; розрахунку оцінки ймовірності банкрутства вітчизняних страховиків; визначення мінімально розміру страхового капіталу компаній необхідного для збезпечення їх фінансової стабільності та запобігання банкрутству.

Виклад основного матеріалу. Елементарною складовою ризику страхової компанії є індивідуальний позов. Залежно від ситуації іноді під індивідуальним позовом розуміють будь-який конкретний позов, а іноді - декілька позовів, породжених однією страховою угодою.

У межах теорії індивідуального ризику цікавляться лише розміром індивідуального позову X , виміряного в певних грошових одиницях.

Індивідуальні позови становлять інтерес не самі по собі, а передусім з позиції їх наслідків для фінансового стану компанії. Якщо у деякий момент часу t надходить позов величиною X та капітал компанії в цей момент u_t , більший або дорівнює X , то компанія успішно виконає свої зобов'язання. Якщо ж $X > u_t$, то компанія не зможе сплатити позов; у такому випадку йдеться про банкрутство компанії (хоча на практиці компанія може позичити суму, якої не вистачає, $X - u_t$, та сплатити позов). Ймовірність банкрутства становить фундаментальний інтерес для компанії та є основою для прийняття найважливіших рішень.

Модель індивідуального ризику може бути використана у якості моделі функціонування страхової компанії, яка призначена для розрахунку ймовірності банкрутства. Вона базується на таких припущеннях:

- 1) аналізується фіксований відносно короткий проміжок часу (такий, що можна знехтувати інфляцією та не враховувати дохід від інвестування) — зазвичай один рік;
- 2) кількість угод страхування N фіксована та невипадкова;
- 3) плата за страхування повністю вноситься на початку періоду, що аналізується; ніяких надходжень протягом цього періоду немає;
- 4) ми спостерігаємо кожен окрему угоду страхування та знаємо статистичні властивості пов'язаного з ним індивідуального позову X (оскільки не всі угоди призводять до позову, деякі з випадкових величин X_1, \dots, X_N , де X_i — позов від i -ї угоди, можуть дорівнювати нулю).

У межах цієї моделі банкрутство визначається сумарним позовом $S = X_1 + \dots + X_N$ до страхової компанії. Якщо цей сумарний позов більший за капітал компанії, остання не зможе виконати всі свої зобов'язання та збанкрутує. Тому ймовірність банкрутства компанії дорівнює

$$R = P(X_1 + \dots + X_N > u). \quad (1)$$

У моделі припускається, що випадкові величини X_1, \dots, X_N — незалежні (таким чином, ми виключаємо катастрофічні нещасні випадки, що призводять до позовів одразу за декількома угодами).

Фактично явну формулу для ймовірності банкрутства $\psi(u)$ в класичній моделі ризику, що розглядається у роботі, можна вказати лише для того випадку, коли виплати страхової компанії розподілені за експоненціальним законом. Але ця ситуація досить рідко трапляється у практичній діяльності страхових компаній, до того ж вона є досить складною для обчислень. На практиці використовують наближені формули для обчислення функції $\psi(u)$, що є ймовірністю банкрутства компанії при початковому капіталі u .

Апроксимація Беекмана—Боверса для (u) [1]. Нехай

$$H(u) = P\{\inf_{t \geq 0} Q_t < -u : \inf_{t \geq 0} Q_t < 0\}. \quad (2)$$

Тоді

$$H(u) = \frac{\varphi(u) - \varphi(0)}{1 - \varphi(0)} = 1 - (1 + \theta)\psi(u), \quad (3)$$

звідки

$$\psi(u) = \frac{1}{1 + \theta}(1 - H(u)). \quad (4)$$

Апроксимація де Вільдера [1]. Ідея цієї оцінки така: ми апроксимуємо процес виплат у загальній класичній моделі ризику процесом, у якого виплати мають експоненціальний розподіл так, щоб

$$MQ_t^k = M \bar{Q}^k(t) \text{ при } k = 1, 2, 3.$$

Процес $Q(t)$ визначається трьома параметрами $(\bar{\lambda}, \bar{c}, \bar{\mu})$ або $(\bar{\lambda}, \bar{\theta}, \bar{\mu})$. для яких можна встановити такі рівності:

$$\tilde{\mu} = \frac{\mu_3}{3\mu_2} - \theta, \quad \tilde{\theta} = \frac{2\mu_1\mu_3}{3\mu_2^2} - \theta, \quad \tilde{\lambda} = \frac{9\mu_2^3}{2\mu_2^2} \lambda. \quad (5)$$

Отже,

$$\psi(u) = \psi_{DV}(u) = \frac{1}{1 + \tilde{\theta}} e^{-\frac{u\tilde{\theta}}{\tilde{\mu}(1+\tilde{\theta})}} \quad (6)$$

за самою побудовою апроксимації у випадку експоненціального розподілу виплат $\psi(u) = \psi_{DV}(u)$.

Експоненціальна апроксимація [1]. Позначимо через μ_i моменти функції $F(y)$ розподілу виплат Y_k так, що

$$\mu_i = M\mu^i, \quad i = 1, 2, 3, \dots$$

Тоді має місце експоненціальна апроксимація, запропонована Ф. де Вільдером:

$$\psi_L(u) = e^{-\frac{2\mu_1\theta u}{\mu_2}} \left(1 + \left(\theta u - \frac{\mu_2}{2\mu_1} \right) \frac{4\theta\mu_1^2\mu_3}{3\mu_2^3} \right). \quad (7)$$

Апроксимація Лундберга [1]. Використавши оцінку Ове Лундберга, можна отримати таку апроксимацію ймовірності банкрутства:

$$\psi_L(u) = e^{-\frac{2\mu_1\theta u}{\mu_2}} \left(1 + \left(\theta u - \frac{\mu_2}{2\mu_1} \right) \frac{4\theta\mu_1^2\mu_3}{3\mu_2^3} \right). \quad (8)$$

Апроксимація Рені [2]. Використовуючи теорему А.Рені [1], можна отримати апроксимацію Рені

$$\psi_R(u) = \frac{1}{1 + \theta} e^{-\frac{2\mu_1\theta u}{\mu_2(1+\theta)}}. \quad (9)$$

Досить важливим є питання, яка з наведених оцінок дає найточніший результат для ймовірності банкрутства залежно від різних значень параметрів функції (u) . Після розгляду різних апроксимацій стає зрозумілим, що у кожному конкретному випадку реальної страхової компанії, використовуючи статистичні дані за попередні періоди, необхідно встановлювати ймовірнісний розподіл, який найточніше характеризує процес виплат компанії, обчислювати для цієї компанії декілька оцінок ймовірності банкрутства залежно від її стартового капіталу, а потім, порівнюючи отримані результати, робити висновок про реальний стан страхової компанії.

У практичних застосуваннях класичної моделі ризику інтенсивність надходження страхових позовів λ та функція розподілу їх величин $F(z)$ (або її перші три моменти μ_1 , μ_2 , μ_3) є параметрами моделі, а відносна страхова надбавка та власний капітал компанії u є змінними, що впливають на міру ризику. На практиці страхові компанії можуть збільшувати або зменшувати розмір параметрів θ та u для того, щоб ймовірність банкрутства не перевищувала певного безпечного (з погляду компанії) рівня p_0 . Можна визначити величину стартового капіталу компанії так, щоб ймовірність її банкрутства $\psi(u)$ залишалася на рівні p_0 . Коли виплати компанії мають експоненціальний розподіл, рівень стартового капіталу визначається за формулою [3]

$$u = -\frac{(1+\theta)\mu}{\theta} \ln(p_0(1+\theta)), \quad (10)$$

де p_0 — критичний рівень ймовірності банкрутства. Показник мінімального стартового капіталу, розрахований за формулою (10), дає змогу кожній страховій компанії визначити, нижче якого рівня небезпечно знижувати обсяг свого власного капіталу (якщо ймовірність банкрутства була нижча за необхідну) або на яку величину треба збільшити розмір власного капіталу чи відносну страхову надбавку (а отже, і загальний обсяг страхових платежів), щоб перебувати на безпечному (з погляду компанії) рівні.

Так, використовуючи дифузійну апроксимацію, ми отримаємо

$$u = \frac{-\ln p_0}{2\mu\theta} (\mu^2 + \theta^2). \quad (11)$$

Використовуючи апроксимацію де Вільдера, матимемо

$$u = \frac{-\ln p_0 - \ln(1+\tilde{\theta})}{\tilde{\theta}} (1+\tilde{\theta})\tilde{\mu}. \quad (12)$$

Використовуючи експоненціальну апроксимацію, одержимо

$$u = \frac{-(1+\ln p_0)\sqrt{\mu_2^2 + (4/3)\tilde{\theta}\mu_1\mu_2} + \mu_2}{2\mu_1\theta} \quad (13)$$

Використовуючи апроксимацію Рені, отримаємо

$$u = \frac{\mu_2(1+\theta)\ln(p_0(1+\theta))}{-2\mu_1\theta}. \quad (14)$$

У випадку апроксимації Беекмана-Боверса маємо:

$$u = \Gamma_{обр}(1 - p_0(1+\theta)), \quad (15)$$

де $\Gamma_{обр}$ — функція обернена до гамма-розподілу з параметрами μ_h і σ_h^2 .

Отже, для того, щоб обчислити значення ймовірності банкрутства страхової компанії потрібно лише знати середній розмір страхових виплат та відносну страхову надбавку. Слід зазначити, що страхові компанії України дуже відрізняються одна від одної залежно від кількості та розміру страхових виплат. Наприклад, за перше півріччя 2013 р. страхова компанія "Скарбниця" була лідером за сумами страхових виплат з добровільних видів страхування, виплативши своїм клієнтам понад 95 млн. грн. Ця сума розподілена лише за 12-и страховими виплатами. Таким чином, середній розмір однієї виплати компанії "Скарбниця" дорівнює близько 8 млн. грн. Схожі показники має "Злагода": понад 85 млн. грн. виплат за добровільними видами страхування лише у 9-и страхових випадках (середній розмір однієї виплати становить близько 9,5 млн. грн.). Зазначимо, що обов'язковими видами страхування ці компанії практично не займаються. Очевидно, подібні показники важко пояснити класичною моделлю ризику.

Водночас, переважна більшість страхових компаній України, що входять до першої сотні за обсягом власного капіталу, уклали за перше півріччя 2013 р. десятки тисяч

страхових угод. Кількість страхових позовів до цих компаній також порівняно велика і коливається від 100-200 виплат ("Лемма", "Альянс", "Княжа") до декількох десятків тисяч позовів (такі компанії, як "Оранта", "АСКА", „Уніка"). Таким чином, щоб порівняти страхові компанії з малою кількістю позовів та великими розмірами виплат із компаніями з великою кількістю позовів з порівняно малими розмірами виплат ми зробили певні припущення щодо середнього розміру виплат компанії. У нашій моделі під цим показником мається на увазі не середній розмір однієї виплати, а середній розмір виплати за певний проміжок часу, наприклад, за півмісяця. Відповідно до середніх розмірів страхових виплат великих та середніх страхових компаній України, ймовірність банкрутства було розраховано для середнього обсягу виплат у 50 000, 75 000, 100 000 та 200 000 грн. Відносна страхова надбавка дорівнює 30 %, 40% .

Проведені розрахунки ймовірностей банкрутства страхових компаній України на основі показників 2013 року показали, що для страхових компаній, розмір страхових резервів яких перевищує 25 млн. грн., ймовірність банкрутства перебуває на дуже низькому рівні, а саме не більше 0,01 %. Таким чином, можна стверджувати, що ймовірність банкрутства принаймні 50-и найбільших страхових компаній України практично нульова. Тому в подальших розрахунках оцінок ймовірності банкрутства розглядалися середні страхові компанії України із розміром страхових резервів від 1 млн. до 25 млн. грн., а це 40 страхових компаній України. У табл. 1 наведені результати розрахунків для деяких страхових компаній України.

Таблиця 1.

**Оцінка ймовірності банкрутства страхових компаній України
(експоненціальний розподіл, відносна страхова надбавка – 30%, точність - 10^{-4} %), %**

Номер у рейтингу за страховими резервами	Страхова компанія	Страхові резерви станом на 31.12.2012, тис. грн	Середні виплати, грн			
			50000	75000	100000	200000
55	УТІСО	21 304,0	0,0000	0,0000	0,0007	0,2353
56	Страхові гарантії	20 293,9	0,0000	0,0000	0,0009	0,2614
57	Кредо	20 063,9	0,0000	0,0000	0,0009	0,2618
58	Нафтогазстрах	19 018,8	0,0000	0,0000	0,0013	0,3191
59	Граве Україна	17 031,3	0,0000	0,0000	0,0014	0,3266
60	Злагода	16 684,5	0,0000	0,0000	0,0016	0,3467
61	Юнівес	16 558,7	0,0000	0,0000	0,0017	0,3634
62	Мотор-Гарант	16 490,0	0,0000	0,0001	0,0020	0,3875
63	Віді- страхування	15 413,1	0,0000	0,0001	0,0026	0,4506
64	Домінанта СО	15 160,2	0,0000	0,0001	0,0030	0,4784
65	Довір'я Гарантія	14 019,0	0,0000	0,0002	0,0047	0,5985
66	Мега-Поліс	12 997,9	0,0000	0,0003	0,0065	0,7068
67	Теком	12 873,8	0,0000	0,0004	0,0086	0,8151
68	Крона	12 311,0	0,0000	0,0006	0,0108	0,9125
69	Аско-Медсервіс	12 264,2	0,0000	0,0009	0,0156	1,0954
70	Гарант-Система	12 202,0	0,0000	0,0018	0,0259	1,4121
80	Мономах	6 541,8	0,0060	0,1408	0,6806	7,2358
81	Поліс-Центр	6 254,1	0,0152	0,2615	1,0828	9,1266
82	Мегаполіс СО	5 199,0	0,0161	0,2710	1,1122	9,2496
83	Юнісон-Гарант	4 476,5	0,1121	0,9890	2,9371	15,0310
84	Промислово-Страховий альянс	4 070,0	0,1177	1,0215	3,0091	15,2142

Авторами було розроблено електронну таблицю у пакеті Microsoft Excel, яка дає змогу отримати точне значення ймовірності банкрутства страхових компаній при різних

рівнях страхових виплат і різних розмірах відносних страхових надбавок. Слід ввести згадані два параметри діяльності компанії до відповідних клітин таблиці замість зазначених там, і на перетині стовпчика, що був змінений, та рядка з назвою відповідної страхової компанії прочитати значення ймовірності банкрутства.

Висновки. Зробимо висновки про те, як зміна параметрів моделі впливає на значення показника ймовірності банкрутства страхової компанії. Наприклад, ймовірність банкрутства компанії «Скарбниця» (стартовий капітал 7817,0 тис. грн.) приблизно у 10 разів більша за ймовірність банкрутства компанії «Мега-Поліс» (стартовий капітал 12997,9 тис. грн.) за однакових середніх розмірів страхових виплат та відносної страхової надбавки 30%. Для відносної страхової надбавки у 40% чи 50% ймовірності банкрутства цих компаній відрізняються ще більше (у 20-30 разів).

У разі збільшення середнього розміру страхових виплат, скажімо, з 75 тис. до 100 тис. грн. ймовірність банкрутства зростає по-різному, залежно від розміру початкового капіталу. Так, для порівняно малих ймовірностей банкрутства (менше 1%) ймовірність зростає у 5-10 разів (компанії «Злагода», «Кредо» тощо), а для середніх значень (1-5%) зростання ймовірності банкрутства вже не таке значне (у 2-3 рази, компанії «Крона», «Мономах» тощо).

Порівнюючи значення ймовірностей банкрутства за різних відносних страхових надбавок, можна зазначити, що у разі збільшення страхової надбавки з 30 до 40 % та з 40% до 50% ймовірність банкрутства знижується у 3-4 рази, причому для порівняно великих значень ймовірності банкрутства (у 4-5%) зниження цього показника не таке істотне, як для значень ймовірності, менших за 1%.

Зазначимо, що обчислити мінімальний розмір страхових резервів компанії для будь-якого рівня ймовірності банкрутства також можна за допомогою електронного аналога таблиць, розроблених авторами у пакеті Microsoft Excel, замінивши у відповідній клітинці таблиці значення ймовірності банкрутства.

Список використаної літератури

1. В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, Страхова справа. – 5-те вид., стер. – Знання, 2006. – 351с
 2. Сіренко І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його перспектив / І. Сіренко // Старова справа. – 2009. - № 3(35). – С. 23-25.
 3. Гаманкова О. Фінанси страхових організацій: навч. посібник / О. Гаманкова. – КНЕУ, 2007. – 326 с.
- Стаття надійшла до редакції 18.11.2014.

O. V. Zhumik, J. A. Stadnyk **EVALUATION OF THE PROBABILITY OF UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES** **BANKRUPTCY**

This work is devoted to analysis of the activity of Ukrainian insurance companies and to implementation of the estimation of the probability of their bankruptcy using mathematical and statistical methods. The model of bankruptcy of an insurance company on the basis of the probability of bankruptcy in the classical risk model is used in the article to research the probability of bankruptcy of national insurance companies.

For the purpose of approximation of the probability of bankruptcy of insurance companies we applied several different mathematical and statistical methods: the Beekman-Bovers approximation, the Wilder approximation, the exponential approximation, the Lundberg approximation and the Reni approximation. The approximations results which had been obtained using these mathematical and statistical approaches were compared with each other. There was determined in such way which of the approaches made it possible to obtain the most exact value of the probability of bankruptcy of the insurance company.

The method was tested on the base of the statistics concerning the activities of Ukrainian insurance companies. The statistics of the national insurers that were characterized by different values of the indicators of insurance reserves, the number of insurance claims and amounts of payments was used for the research. We have made some assumptions about the average size of payments to compare the insurance companies with a small number of insurance claims and amounts of payments with large size companies that had the big number of insurance claims and the comparatively small amounts of payments. We didn't mean the average size of a single payment by the indicator of the average size of payments in our model, but the average payment of an insurance company for a certain period of time.

The calculations of the probability of bankruptcy of the Ukrainian insurance companies have shown that the probability of bankruptcy for the big insurance companies which had the amount of insurance reserves more than 25 000 000 UAH, was almost zero (0.01%). Therefore, the more detailed analysis of the probability of bankruptcy was performed for forty Ukrainian insurers which had medium amount of insurance reserves from 1 000 000 UAH to 25 000 000 UAH. We presented in the article the results of evaluation of the probability of bankruptcy for these insurance companies and analyzed the impact of changes in the average size of insurance claims and the amounts of insurance premiums on the change in the probability of bankruptcy of the company.

We also performed the determination of the minimal required amount of insurance capital at a certain level of risk that is considered safe from the standpoint of the insurance company for these 40 Ukrainian insurers.

Key words: *insurance company, bankruptcy, bankruptcy in the classical risk model.*

УДК 65.014.1

П. В. Кривуля

МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОРГАНИЗАЦИЯ ПОСРЕДСТВОМ ПЛАНИРОВАНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СОГЛАСНО КОНЦЕПТАМ ИЕРАРХИЧНОСТИ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА

Рассмотрено множество определений категории «функция менеджмента», на основе чего выявлены несоответствия общей категории «функции» требованиям к терминологии, поскольку выявляются нарушения требования системности, историчности и однозначности. Рассмотренные варианты систематизации отдельных функций менеджмента на основе разных концептов системы функций менеджмента позволили аргументировать прагматическую ценность соединения иерархического и фазового концептов, а также аргументировать возможность выделения отдельного функционального подхода менеджмента как промежуточного между процессным и системным подходами.

Ключевые слова: *иерархия, язык моделирование, процессный подход, системный подход, функции менеджмента, функциональный подход.*

Общая постановка вопроса. Определения термина «функции менеджмента» характеризуются теми же недостатками, какие можно найти во многих современных источниках, в которых отходят от формирования определения по традиционной схеме «родовая принадлежность и видовые отличия» так, что чаще всего определения неадекватны ни по указанию на родовую принадлежность, ни по строгости выделения тех видовых отличий, которые должны быть именно отличиями. При этом считаем, что возникновение таких ошибок в отношении дериватов термина «функция» не просто отражает тенденцию, а закономерно, и объясняется тем, что термин «функции» сейчас

наиболее часто используют в значении «обособленных видов деятельности», а отдельные собственные названия функций используют как названия наук об этих видах деятельности. При этом в настоящее время проявляется тенденция к перелицовке старых конструктов и размытию терминологического аппарата, что в менеджменте в частности проявляется в распространении некоторых описаний «процессного подхода». Отметим, что «процесс» в массовом понимании также имеет очень тесную связь с деятельностью: осуществляемые людьми процессы часто и считают деятельностью. Поскольку многие отождествления термина «функция» нарушают строгость терминологического аппарата менеджмента, то была допущена к проверке гипотеза возможности иерархического упорядочения функций, применение которой предполагает в рамках систематизации общей терминологии менеджмента категорийное отличие общего понятия «функция менеджмента», а также систематизацию частных функций менеджмента.

Цель. Исходя из приведенных выше соображений целью настоящей статьи будет выявление семантических и прагматических связей отдельных функций, а также, возможно, и их иерархии или иной формы их систематизации. Для достижения этой цели следует решить следующий ряд задач: 1) рассмотреть категорию «функция» по существующим определениям и по практике её употребления; 2) выявить состав значений широкого понятия «функция», покрытых семантическим полем этой категории; 3) выявить состав функций менеджмента, их связи включения (аналитические) и детерминации (причинно-следственные) (для всех или хотя бы наиболее часто называемых: организации, планирования и управления); 4) выявить соотношения семантического поля категорий, связанных с понятием функции, и категорий основных методологических подходов менеджмента.

Обзор и анализ текущего состояния решения вопроса. Вопрос функций менеджмента был актуализирован еще в работах Ф. Тейлора и А. Файоля, ему придавалось большое значение тогда, но в определенном смысле он застыл почти в начальном состоянии осмысления и теоретического описания, – под функциями начали понимать нечто само собой разумеющееся, при этом давая каждый раз новые определения, а их состав детализировали либо беря за основу «классические» подходы основоположников, либо механически перенося результаты по декомпозиции предметных областей, операций, должностных обязанностей, бизнес-процессов и других появляющихся в предметной области менеджмента категорий. Вопросами функций менеджмента, в том числе и их типологией, в разное время занимались Б. З. Мильнер, В. С. Раппопорт, Б. А. Лагоша (дал декомпозицию «функций» на «работы»), Л. И. Евенко (редактировал перевод широко известной работы М. Х. Мескона М. Альберт и Ф. Хедоури [3], из которой сейчас наиболее часто заимствуют систематизацию функций менеджмента), Г. Кунц и С. О'Доннел [1], Д. И. Гвишиани, И. М. Сыроежин, Дж. О'Шоннеси [6], Г. Минцберг [4] и др. Однако следует отметить, что определения, даваемые такой важной, если не сказать основополагающей для менеджмента, категории как «функция», значительно отличаются, используя не только разные видовые отличия, присущие свойства и прагматические объяснения, но и используя существенно отличающиеся родовые категории. Если брать во внимание то, что во-первых, в настоящее время менеджмент становится всё более и более широкой предметной областью, то есть требует выделения множества частных дисциплинарных областей, новых частных наук, и при этом именно функции менеджмента долгое время лежали в основе декомпозиции предметной области менеджмента; а во-вторых, то, что современные методологические положения были введены в научный оборот значительно позже введения в научный оборот менеджеров состава функций менеджмента, то надо полагать, что ревизия трактовок этой категории и способов декомпозиции является в настоящее время востребованной научной задачей, решение которой возможно предоставить основание для членения науки менеджмента на его составляющие поднауки, а соответственно и организует работу менеджеров в едином

организме аппарата управления предприятия. Однако сейчас наиболее «модным» является «моделирование бизнес-процессов» (но моду эту по нашему мнению продиктовали не собственные потребности менеджмента, а развитие методологического аппарата программирования, продиктованное потребностями того же программирования – ничего не имея против заимствований и адаптаций достижений других наук, хотелось бы лишь заметить, что адаптация должна быть адаптацией, а не механическим заимствованием, которое часто наблюдается именно в интервенции «моделирования бизнес-процессов», которая не столько развивает менеджмент, сколько вытесняет имеющиеся в нем содержательно более развитые положения некоторыми слабыми с содержательной точки зрения текстами, основное в которых – рекомендации использовать некоторые более строго формализованные средства описания) и связанная с этим подмена миссии, целей и задач бизнес-процессами, операциями, процедурами и т. п. Но при этом названия «функции» и «задачи» остаются востребованными и в этих согласно декларациям их авторов новых по содержанию моделях (а по нашему мнению – новых по форме), но для обозначения предлагаемых упорядоченных списков процедур, операций, обязанностей. Однако, таково современное состояние распространения некоторых концептов моделирования в менеджменте, которое негативно сказывается как на понимании и практичности использования концепта «процесс», так и на понимании и практичности использования концепта «функция». Для того же, чтоб разобраться с тем, как влияют концепты функции и процесса друг на друга и на их использование, и что ещё важнее – на интерпретацию друг друга, следует обратиться к более ранним отношениям этих концептов в головах менеджеров.

Фредерик Винслав Тейлор был признан основателем менеджмента как науки. В своей научной деятельности этот специалист – по образованию и профессиональной практике являвшийся специалистом по обработке металла резанием – использовал ту научную методологию менеджмента, которую иногда называют инженерным подходом и которую сейчас бы локализовали (как нечто более частное) в процессном подходе менеджмента. Но в то время – на заре формирования менеджмента как науки, т. е. в период перехода менеджмента из состава просто областей знания в состав наук, – Ф. Тейлор рассматривал также и возможность использовать функциональное деление аппарата управления. Эти попытки в то время оказались неудачными, но и интерес к функциональной структуризации менеджерской деятельности, аппарата управления и науки менеджмента не был утрачен, – попытки эти повторялись и позже, но не были доведены до окончательной реализации, ни в теоретическом, ни в практическом плане. Возможно, это незавершённая смежность в самом начале пути науки менеджмента повлияла отчасти и на то, что процессы управления и функции управления идут рука об руку не только в силу объективных причин, но и в силу недостаточности субъективного отражения рациональных оснований объективной деятельности менеджеров. Само же понятие «функции менеджмента» за это время приобрело несколько разных толкований, – отличия в толкованиях не являются положительным явлением не только со строго научных позиций, но также, как и большинство теоретических недостатков порождает недостатки в практической деятельности. Так, например, в последнее время получило широкое толкование функций как однородного вида деятельности, придавая слову «однородное» значение не «родственного происхождения», а значение «сходного, типичного». Понимание функции как сходных по виду действий роднит её с понятием процесса. Объективные же причины распространения такого «видового» толкования понятны – для менеджмента вопрос обоснования и усиления специализации (то есть увеличения единообразия выполняемых отдельным работником действий) всегда считался актуальным, а соответственно – и выделение групп одинаково специализированных работников, как за рамками аппарата управления, так и в рамках аппарата управления. Однако очевидность понятийного заблуждения становится очевидным, если сравнить

сходные действия по выполнению операций деления в школьной тетради и в блокноте бизнесмена, чтоб понять, что виды деятельности одинаковы, но роды деятельности разнятся, поскольку школьник так учится или экзаменуется, а бизнесмен – планирует или контролирует. Лектор занимается говорением (от чего и название лектора), а приказчик также говорит, указывая что делать подчинённым (и его название также происходит от этого), – описания производимых процессов могут быть сходными, но разве мы станем из-за этого путать функции обучения и распоряжения? С другой стороны, планирование как функция менеджмента реализовывалась ещё шумерскими жрецами, но внешние признаки действий плановиков претерпели к настоящему времени существенные изменения. Таким образом, можно сказать, что вид деятельности может быть сходен и при реализации разных функций, а при этом одна и та же функция может быть воплощена в деятельности, принимая различный вид. Администрирование появилось, возможно, ещё раньше планирования, и, по меньшей мере, у тех же шумеров уже было, но сравнение проявления этой функции как видов деятельности в разные эпохи приведёт к выводу о том, что по составу действий это нетождественные виды деятельности, хотя функции управления – одни и те же. Хочется думать, что супервайзер (т. е. надсмотрщик) римских рабов профессионально непригоден для работы супервайзером на современном предприятии, а современному супервайзеру плетть скорее должна мешать, чем помогать, – мы продолжаем использовать идиому «кнутом и пряником», но вид деятельности уже другой, реализация функций менеджмента в своих операциях и процедурах претерпела существенные изменения. Если это верно для сравнения деятельности управленцев разных эпох, то почему этим следует пренебрегать при формировании современного понятийно-категориального аппарата сейчас, – иногда говоря «теперь» мы забываем, что условия изменяются более стремительно, чем мы успеваем преодолевать инерцию мышления. Тем не менее, путаница видов и родов деятельности, – управленческих процессов и управленческих функций, – не вызвана какой-то простой ошибкой. Возникновение такой путаницы – закономерно и определено объективными причинами, как лежащими на поверхности, так и глубинными. С совокупностью этих причин следует хотя бы частично разобраться, если ставить задачу понять, что такое обозначают словами «процесс» и «функция» в менеджменте.

Первой причиной такого положения вещей видится не просто инерция мышления, но пренебрежение теми уже выявленными и получившими широкое распространение положениями и представлениями, ставшими общим для всех наук базисом понимания развития отдельных наук. Мы склонны заблуждаться не только в силу личных особенностей и индивидуальных склонностей, но и в силу тех причин, из-за которых вообще свойственно ошибаться учёным и специалистам, попадая в когнитивные ловушки, поддаваясь предубеждениям и профессиональным абберрациям. Скорее всего, абсолютно никто из специалистов не свободен от таких ошибок и поэтому не следует воспринимать такой упрёк как упрёк в непрофессиональности. В то же время и следует разбирать, какие именно объективно действующие причины приводят к массовости некоторых ошибок. Общей причиной видится влияние принятых установок в тех науках, которые человек усваивает раньше, на те науки, которые он усваивает позже. Причём, всякий человек склонен усваивать наиболее «практичные» утверждения, зачастую пренебрегая некими методологическими утверждениями, важность которых для науки более значительна. Так, мы, изучая математику, привыкаем к транзитивности распространённых в изучаемых разделах математики отношений, хотя сама же математика, как никакая другая наука, предостерегает от заблуждения считать все отношения транзитивными, – но этого «слишком теоретического» предостережения мы уже не замечаем, или замечаем, но быстро о нём забываем. Или же мы, хорошо усвоив в школе приёмы алгебры, став уже взрослыми и образованными специалистами попадаем в ловушку когнитивного заблуждения о возможности вернуться в отправную точку, если поочерёдно выполнять

обратные операции мышления (да, проводя необоснованную аналогию с арифметическими операциями в алгебре): например, думаем, что будет получено то же самое, если сперва абстрагироваться от чего-то, а потом конкретизировать полученный результат абстракции, т. е. как будто предполагая, что обратные операции мышления обратны в смысле обратных операций «восстановления» в алгебре. Ещё более характерно подобное предубеждение в отношении выполнения операций анализа и синтеза – последовательное их применение тоже якобы позволяет получать то же самое, что было до их применения. Но нет, – то, что верно для операций над числами, совсем не обязательно верно для работы над концептами, поскольку на деле осуществляется лишь подмена концепта; – и именно недопонимание этого предстаёт тем заблуждением, которое играет с нами злую шутку в исследовании функций менеджмента.

Из личного опыта авторов преподавания менеджмента в вузе известно, что иногда приходится говорить студентам нечто такое: «Выражение A равно B минус C в данном случае верно, но выражение B равно A плюс C считать верным нет оснований». И в таких случаях приходится наткнуться на непонимание вполне образованных, хотя ещё и без дипломов о высшем образовании, людей. Но если бы это касалось только студентов, то это бы не влияло на состояние предметных областей тех наук, в которых мы считаемся специалистами. Например, при объяснении студентам сущности оборотных средств раньше считалось полезным пояснять (так нас учили наши преподаватели по экономике предприятия, и подобные предостережения можно было найти в старых учебниках и пособиях), что остаток оборотных средств после вычета стоимости оборотных фондов составляет фонды обращения, но недопустимо определять оборотные средства как сумму стоимости оборотных фондов и фондов обращения. Приходится писать не «в учебниках и пособиях», а «в старых учебниках и пособиях», потому что сейчас в ответ на такие замечания студенты показывают учебники, в которых именно так и написано (написано, видимо, людьми уже получившими высшее экономическое образование) определение оборотных средств: «сумма оборотных фондов и фондов обращения» (с математической точки зрения с этим спорить невозможно, но с точки зрения определения экономической категории «оборотные средства» такое утверждение категорически не годится). С функциями же происходит нечто очень похожее: если выполнение расчета потребности в оборотных средствах входит в состав действий, реализующих функцию планирования, то не только студенты, но и специалисты считают, что перечень подобных действий даст представление о содержании функции планирования. При этом забывается то, что функция планирования останется в составе функций менеджмента навсегда, а состав действий, её реализующих, изменится со временем, причём не только посредством дополнения этого состава, но и посредством исключения из него.

Анализируя нечто, мы должны понимать, что часто невозможно осуществление обратного синтеза ради получения исходного анализируемого предмета. Но вопрос ещё более сложен из-за того, что переход в ходе анализа на новый класс категорий иногда уместен, а иногда – нет; вместо этого используется только новое название для подкласса. Так цех состоит из участков, но и первое и второе – производственные подразделения, то есть основание для анализа не нарушено. Дальнейший переход на анализ участков посредством выделения операций неверен, хотя производственные подразделения могут быть выделены по операционной специализации, то есть по признаку общности операций; но даже выделение рабочих мест уже может исказить представление аналитика, если он забудет о том, что микроструктурными подразделениями могут являться не только рабочие места. Если же происходит декомпозиция функций, то должна ли она на следующем уровне детализации получать нечто, не являющееся подфункциями? Можем ли мы утверждать, что функции состоят из работ или процедур, т. е. неких разномасштабных процессов, если и работы и процедуры уже не являются названиями следующего уровня подфункций (подобно тому как участки также являются

структурными подразделениями, как и цеха), а относятся к составу частных понятий другой категории? Полностью отражающее это положение вещей ситуация представляется и при анализе другой важной для менеджмента категорией цели, непосредственно связанной с категорией функции (на рис. 1 представлены примеры составления функций как метаэлементов, связывающих такие элементы описания проблемной ситуации как цель и средство), – в настоящее время декомпозиция целей подменяется декомпозицией желаемых конечных результатов (кстати, декомпозиция конечных результатов не всегда содержит желаемые результаты, даже если первичный объект анализа является желаемым конечным результатом), а соответственно и понятие цели подменяется понятием желаемого конечного результата. И обращение к методологическим основам менеджмента уже не позволяет преодолеть инерцию мышления, – хотелось бы, чтоб в этом вопросе не математизированная кибернетика влияла на менеджмент, а прогрессивные школы философии, предоставляющие всем наукам методы научного познания. Нам иногда лень обращаться к философии науки, и мы, сдав кандидатский экзамен по философии, начинаем относиться к ней свысока, тем самым предрешая будущий ответный взгляд науки на нас. Мы уже терпимо относимся не только к фразе «Это – философия!», произносимой студентами в качестве иллокуции «упрёк» и как мнимый контртезис приводимым нами доводам, но уже даже принимаем подобные фразы от коллег (каково было бы услышать такое же уничижительное «Это – математика!»). Упрощение профессиональных представлений и пренебрежение общенаучными основами формирования методологии может привести к тому, что мы сделаем шаг, обратный по отношению к шагу Тейлора, – сделаем из науки менеджмента просто область знания, и в этом смысле неважно насколько это знание будет практичным – настолько же непрактичным как знания об оригами, или более практичным, подобному знанию о том, как плести лапти. В последнем случае знания являются устаревшими, хотя и бывшими практичными когда-то – очень может быть, что знания менеджмента будут устаревать ещё быстрее в сравнении со знаниями последнего примера.



Рис. 1. Примеры формирования концептов функций для разных сочетаний пар цель/средство

А потому имеем смелость утверждать, что вопросы методологии науки менеджмента сейчас во времена бурного роста исследований по частным вопросам менеджмента актуальны, а одним из ключевых категорий методологии менеджмента традиционно считаются функции менеджмента и процессы управления (и управленческие и

управляемые), – поэтому полезно было бы не путать функции менеджмента и процессы управления.

Функцией обычно называют либо зависимый элемент в паре элементов, связанных определённым отношением влияния, либо само это отношение, либо конкретное значение этого зависимого элемента, либо предназначение элемента, оказывающего влияние. В менеджменте такой парой выступают цели и средства, или точнее – не всякие средства, поскольку речь идёт не о ресурсах, а о профессиональной деятельности менеджеров, то есть о назначении управленческих действий и о самих управленческих действиях. Подмена рода деятельности на вид деятельности оказывается подменой и без того большого множества значений на ещё одно – функцией становится сам элемент, оказывающий влияние, то есть тот элемент, который в математике, например, называется аргументом. Так, если использовать шаблон «Отношение двух (группы) объектов, в котором изменению одного из них сопутствует изменение другого», то в соответствии с таким общим шаблоном трактовки различных частных функций: функцией сердца следует считать предназначение сердца в организме, производимое им действие и влияние на жизнеспособность, а не просто кровоток; функцией менеджмента следует считать воспроизводимое менеджментом явление, продукт его действия, а не просто отдельный процесс или группу операций. Если использовать шаблон концепта метаэлемента «функция» (подобно представленным на рис. 1 образцам), то функции менеджмента можно и задавать и отличать друг от друга по целям и средствам, которые они связывают. При этом средствами в таких концептах могут выступать подфункции, что и позволяет говорить о существовании иерархии функций (на рис. 2 представлены примеры, которые пока предлагается рассматривать не критично, так как они представляют только ряд возможных концептов объяснения понятия функции).

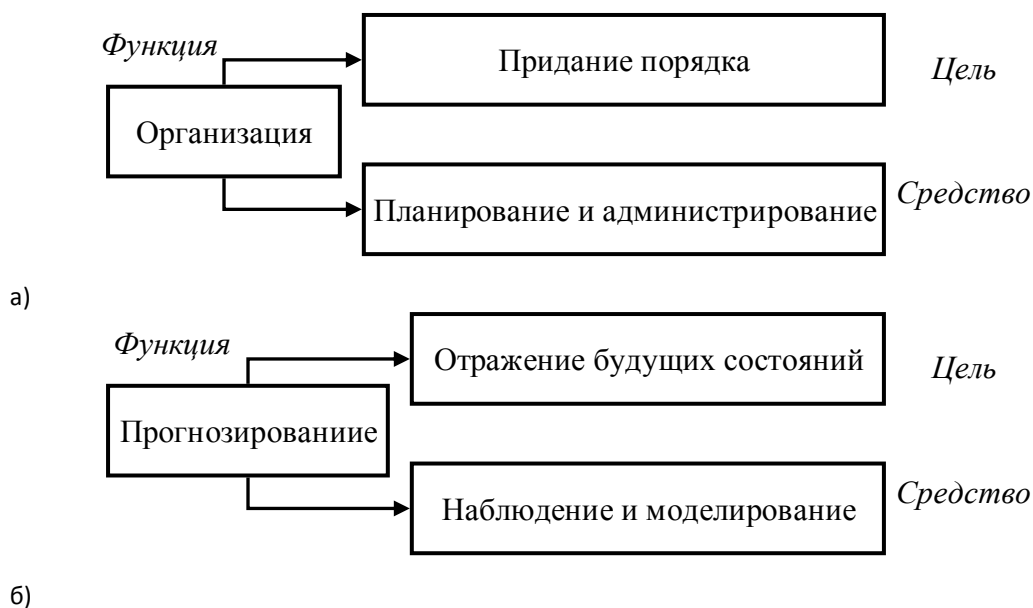


Рис. 2. Примеры возможных концептов функций менеджмента

Упомянутая потребность в систематизации общей методологии менеджмента, актуализированная бурным ростом исследований частных вопросов, порождает связанную с первой, но и в некотором смысле самостоятельную проблему. Речь здесь пойдёт об отношении разных наук, предмет которых определяет такое явление как управление. Частично мозаичность представлений менеджеров, которые много знают о частных вопросах, но целиком себе менеджмента не представляют, связана с субъективной неспособностью отличить вопросы менеджмента от вопросов тесно с ним сопряжённых.

Это явление также объективно, как и упомянутые выше когнитивные ловушки, а потому также массово распространено среди специалистов, – скорее всего от него также не свободен никто из специалистов-менеджеров. Наибольшее число таких ложных отождествлений происходит с вопросами других экономических наук, обеспечивающих знание об управлении экономическими объектами, но не являющимися вопросами самого менеджмента. Менеджмент, как и многие практические науки, находится на пересечении многих наук: и экономики, и психологии, и математики, и философии, и инженерных наук, и кибернетики, и экологии, и лингвистики, и логики, и педагогики. И хотя в менеджменте необходимо делать вычисления или внушения, но математика остаётся математикой, психология – психологией, а менеджмент – менеджментом. В вопросе же определения содержания категории «функции менеджмента» видится существенным влияние некоторых методологических установок кибернетики как смежной науки, которая также посвящена изучению управления, причём общим закономерностям управления, а не только управления организациями и предприятиями – то есть раз эти закономерности общие, то по всеобщему распространённому мнению они должны в полном объёме распространяться на предмет науки с названием «менеджмент». Поэтому неудивительно, что один из возможных подходов к составлению определения функции менеджмента – это использование оборота «этап управленческого цикла», ведь управленческий цикл как предмет изучения занимает важное место именно в кибернетике. Конечно, в предметном поле менеджмента рассматривают и многие другие циклы, разработанные в других смежных науках, а этот «управленческий» цикл по существу используемого слова «управление» является не «менеджерским» циклом, а «кибернетическим», но кибернетика исследует более общие закономерности, которые должны быть действительными также и в предметном поле менеджмента.

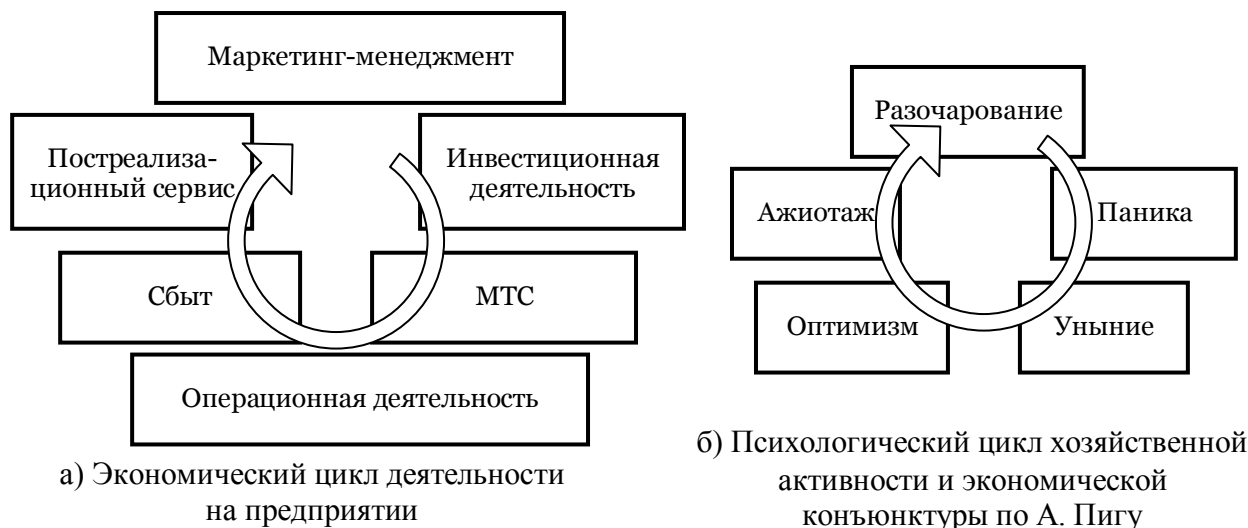
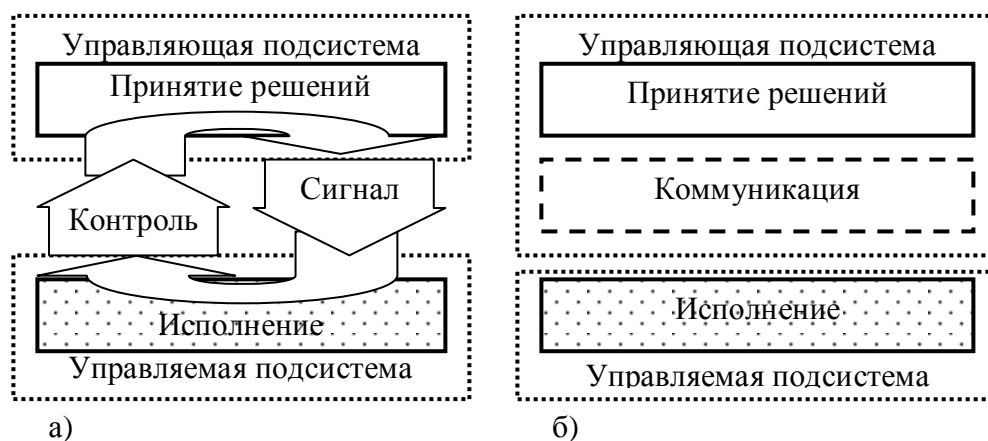


Рис. 3. Варианты моделей циклических процессов, используемые и могущие быть использованными в менеджменте

В менеджменте находят сопряжение положения многих наук – возможно даже наибольшее количество в сравнении с числом сопряжённых наук других наук. Поэтому можно встретить «циклы», используемые и изучаемые именно в менеджменте, но инспирированные разными другими науками: экономикой предприятия (рис. 3-а), психологией (рис. 3-б). Можно представить и другие «циклы», выявленные в других науках – в биологии, педагогике, языкознании и других, – и используемые в менеджменте. Однако с точки зрения частности или общности таких циклов и их фаз следует признать, что менеджмент может проявить только в отдельной фазе любого из представленных циклов (то есть сам цикл этот может и не проявить себя), но все циклы управленческого

цикла должны проявить себя, чтоб проявил себя процесс управления. То есть не возникает вопрос, почему выбран именно этот цикл из всех остальных, но однако насколько можно соотносить функции менеджмента именно с фазами этого цикла? Для ответа следует разобраться с содержанием управленческого цикла.

Представление управленческого цикла четырьмя фазами является достаточно признанным положением кибернетики. Однако для того, чтоб соотнести этапы с функциями, прежде, чем соотнести с функциями менеджмента, выделим собственные функции кибернетики (рис. 4). Поскольку в управленческом цикле различают фазы, которые как процессы протекают внутри каждой из двух подсистем кибернетической системы (управляющей и управляемой) и между ними в каналах коммуникации, то таких функций всего две: принятие решений (исполнение не относится к управляющей подсистеме) и коммуникация (эти процессы, находясь «между», должны быть производимы и обеспечиваемы управляющей подсистемой, а не управляемой). Похожие две функции мы можем найти также и в лингвистике как две функции языка: когнитивную и коммуникативную. Но при всей схожести этих двух пар функций нельзя отождествить когнитивную функцию языка и функцию принятия решений в кибернетической системе, и даже коммуникативная функция у языка и кибернетической системы разная – в одном случае коммуникация связывает субъектов, а в другом случае – субъекта и объекта (из-за чего в кибернетике сливаются понятия сведений-данных и информации). Таким образом, пример с функциями языка показывает не универсальность таких функциональных взглядов, а существование различий, определяемых предметом науки. Следует констатировать, что даже если число функций кибернетики и менеджмента совпадут и по числу и по принятым названиям, то даже это не может быть основанием для признания их тождества.



**Рис. 4. Структурное и этапное представление кибернетических функций управляющей подсистемы и два соответствующих взгляда на кибернетическую систему:
а) управленческий цикл; б) кибернетические функции управляющей подсистемы**

В то же время, отказывая в тождестве разным по предметной принадлежности составам функций, никак нельзя им отказать в аналогии. Поэтому можно подобную аналогию использовать и для сравнения с традиционным набором функций менеджмента.

Говоря «традиционный» стоит подразумевать, что какие-то традиции в выделении состава функций сложились, хотя «определённость» эта традиционности не означает, – со времен Файоля, которому обычно приписывают первое выделение функций менеджмента, традиция не имела крутых поворотов, но имела сильные деформации.

Файоль выделял 5 вертикальных или особых (конкретных) видов деятельности: техническая (операционная), коммерческая (торговая), финансовая, безопасность, учет; и

один горизонтальный (сквозной) вид деятельности – администрирование. Состав функций «администрирования» (будем учитывать, что значение этого слова во французском нетождественно русскому значению и должно быть соотнесено скорее с менеджментом вообще) по Анри Файолю содержит пять элементов: предвидение (планирование и прогнозирование), организация, распорядительство, координация, контроль. Обычно последний перечень и используют в качестве базового набора функций, который выкристаллизовался в отечественной науке в набор, который использовался в качестве названия этой науки до распространения названия «менеджмент»: организация, планирование и управление. Однако в последнее время стал широко распространённым набор функций, разошедшийся из перевода книги М. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури «Основы менеджмента»: планирование, организация, мотивация и контроль. Но об удачности этого перевода оригинального текста можно поспорить. Можно предложить разные и в одинаковой степени спорные варианты перевода этой четверки, но с учетом содержания книги можно выявить, что их возможно и не четыре: 1) планирование, организация, руководство, регулирование; 2) планирование, организация, лидерство, координация, контроль, мотивация; 3) планирование, организация, кадровое обеспечение (укомплектование), распорядительство, контроль. Более часто встречающийся состав функций в американских популярных источниках ограничен всё-таки четырьмя функциями: в функциональную область менеджера входят умения, обеспечивающие именно четыре функции: он должен уметь нечто, что отражено словами plan, organize, lead/direct, control. Согласно этой концепции, получившей в англоязычной литературе аббревиатуру POLC, в состав последней функции входят такие подфункции как регламентация, учёт, контроль, коррекция, то есть перевести её как контроль на русский нельзя, равно как и очевидно, что нельзя перевести третью функцию как «мотивация». Но такие рассуждения и заключения больше похожи не на выявление состава функций, а на объяснение того, почему нельзя брать тот состав функций, который получил в последнее время в отечественной литературе наибольшее распространение: планирование, организация, мотивация и контроль.

Разработка и предложения. Представленное состояние современного употребления термина «функция менеджмента», а также частных конкретных функций, не является удовлетворительным, и даже неудовлетворительны переводы англоязычных текстов (традиционно являющихся основным источником современных знаний по менеджменту), посвящённых этому вопросу. Однако не заслуживают нареканий с точки зрения качества перевода те функции, которые часто использовали в нашей науке в советский период, то есть до её переименования в английское слово «менеджмент». В то же время в отечественном списке было «управление», которое нельзя использовать из-за того, что оно помимо этого узкого управления-администрирования обозначало ещё более широкое по значению управление-менеджмент, и ещё более широкое по значению управление вообще (управление взглядом, автомобилем и т. д.). Поэтому будем в дальнейшем ограничиваться использованием обозначения «администрирование» в тех случаях, когда в советских доменеджментских текстах использовали «управление».

Тогда кибернетическая пара функций может быть достаточно легко соотнесена с множеством функций менеджмента: не находит прямой аналогии функция организации, но вполне аналогичны функциям принятия решений и коммуникации функции планирования и администрирования. Однако также, как было уместно отличие коммуникации между субъектами и коммуникаций в кибернетическом смысле, так же уместно упомянуть и то, что управление осуществляется в менеджменте в среде людей – все участники процесса выступают в разных ролях, но при этом все остаются носителями собственных мотивов, являются сходным в физическом и биологическом смысле материалом, из которого сделаны шестерёнки той кибернетической системы, которая воплощена в управленческом аппарате и трудовом коллективе. Более того, отсутствие

частных мотивов и интересов в робототехническом устройстве позволяет подчинить всю машину блоку, который принимает решения, а в человеческом коллективе всё подчинено тому блоку, которому подчинено, а не тому, который думает. Поэтому та часть управленческого аппарата, которая обладает организационной властью (которая была нужна для организации выполнения решений), – эта часть начинает инспирировать своё главенство, не удовлетворяясь подчинению той части, которая разбирает альтернативы действия, соотнося их с возможными условиями действий и возможными результатами действий для того, чтоб сделать выбор, – этот носитель организационной власти не хочет только отдавать распоряжения, а хочет влиять на содержание этих распоряжений. Поэтому возникает внутреннее противостояние частных интересов участников процесса и искажение соотношения кибернетических функций при их воплощении в менеджерские функции из-за вторжения блока, осуществляющего функцию администрирования в область принятия решений (рис. 5).

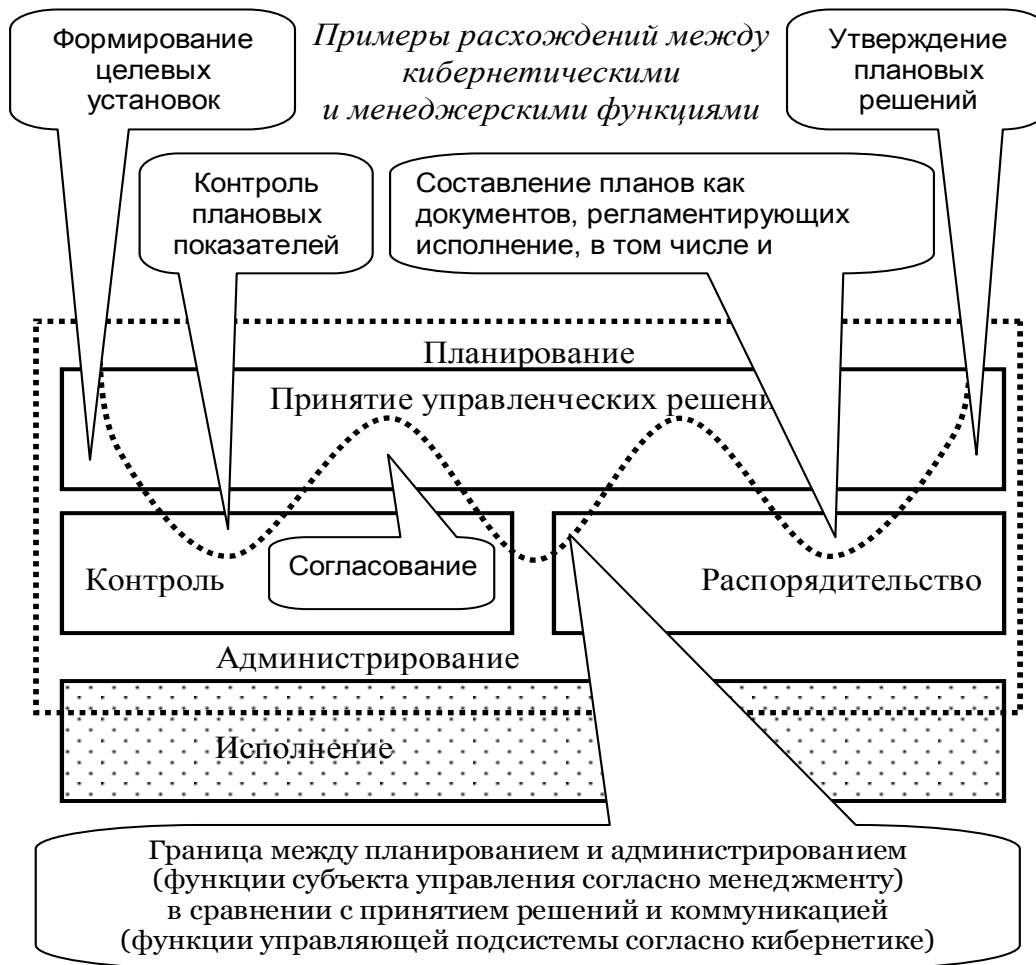


Рис. 5. Нечёткое соотношение кибернетических функций и функций менеджмента с примерами расхождений между кибернетическими и менеджерскими функциями

Можно констатировать нечёткость соотношения кибернетических функций и менеджерских функций, хотя общая конструкция управленческого цикла продолжает подчиняться последовательности, выявляемой в кибернетике. При этом несовпадение этих двух множеств функций не является строго зафиксированным – оно зависит от размера и состава действующих акторов конкретных организаций. Поэтому можно приводить только примеры тех функциональных элементов, которые могут оказываться «не в той функции» с точки зрения абстрактной кибернетики.

Для того, чтоб понять, почему функция организации вообще оказалась исключенной из состава соотносимых функций кибернетики и менеджмента, рассмотрим несколько концептов декомпозиции функций: иерархию функций (рис. 6-а), функциональный механизм (рис. 6-б), зеркальное разобозначение функций (рис. 6-в с иерархическими подструктурами, подобными той, что представлена на рис. 6-а).

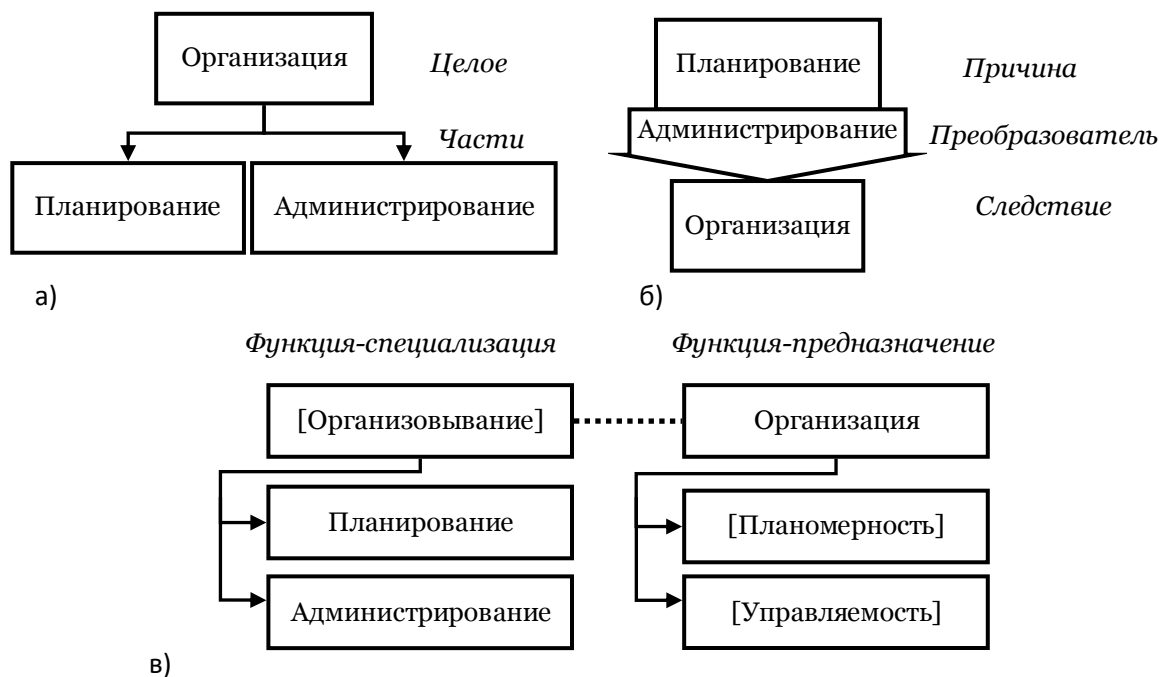


Рис. 6. Примеры альтернативных концептов систематизации функций менеджмента: а) иерархия основных функций менеджмента; б) основной функциональный механизм менеджмента; в) зеркальное разобозначение термина «функция»

Согласно таким концептам организация может быть действительно понимаемой как некая надфункция, то есть выступать единой функцией менеджмента, вмещающей в себя функции планирования и администрирования, которые таким образом уже являются подфункциями. Такой концепт вполне соответствует пониманию функции как метаэлемента, связующего в одной референции цель и средства (вполне допустимо считать, что у менеджмента можно выделить одну общую цель, которую далее можно разбирать на составляющие). Тогда определение менеджменту можно было бы дать двояко: и через функцию организации и через совокупность функций планирования и администрирования. Такое определение может быть сформулировано следующими двумя способами. Первый: менеджмент — это организация хозяйственной деятельности как род профессиональной деятельности и научные положения составляющих его видов деятельности. Второй: менеджмент — единство теоретических положений и практической их реализации функций планирования и администрирования хозяйственных операций в хозяйственных объектах по поводу разрешения проблемных ситуаций, подразумевающего совершенствования упорядочения элементов таких объектов во времени и пространстве. Самоменеджмент, например, — исходя из такого определения и учитывая то, что администрирования как реализации организационной власти управляющего субъекта над управляемым субъектом самоменеджментом не подразумевается, — следует именовать либо просто самоорганизацией, либо даже самопланированием.

Но термин «организация» используется в таком большом количестве значений, что утвердиться так просто в таком мнении не получается. Поэтому представим ещё пару концептов. В первом из них организация наоборот сужена до части планирования и в ряду множества частных функций планирования (как то: целеполагание, анализ, нормирование,

оценка, выбор и т.д.) функций организация отождествляется с некоторой группой этих частных функций – в первую очередь это организационное проектирование и координация. Во втором же концепте представляется объединение длиннофазовой и короткофазовой дихотомий, что в определённом смысле становится объединением иерархической и фазовой дихотомии процесса управления, поскольку в дальнейшем выделяются частные функции, иерархически соотнесённые с матрицей фаз. На рис. 7 организация представлена как элемент альтернативной дихотомии функций, – дихотомии, определяемой фазами того же управленческого цикла, но взятого в «большой фазе», а не в малой, то есть не в выделении фаз генерирования отдельного указания, отдельной команды, а в выделении фаз генерирования указаний о самоизменениях, о проектах расширения организации, реорганизации и т. п.

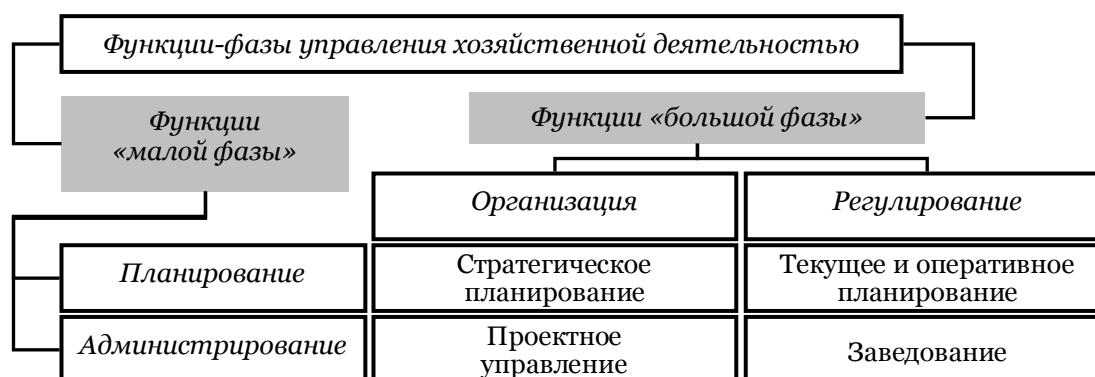


Рис. 7. Концепт выделения функции организации на основе различия генерационной (в данном случае — организационной) и регуляционной ролей менеджмента в соответствии с фазами циклов управления больших (развития) и малых (восстановления)

Состав функций первой из этих двух концепций не призван раскрыть полного состава подфункций, а даёт примерно, чтоб показать до какого масштаба уменьшает роль функции организации такой концепт декомпозиции функций менеджмента. При этом следует уяснить, что детализация не становится той операцией, которая приводит от функции к процессу или операции, – на том же уровне детализации функции остаются функциями (подфункциями и т.д.), а процессы – процессами. В табл. 1 представлен пример того, как в самом языке можно выявить уже закрепленные отличия между разбираемыми понятиями, – пусть пример и утрированный, но иногда только утрированные примеры позволяют закрепить понимание, то есть понятие.

Таблица 1

Примеры процессов, задач, обязанностей и функций одного уровня детализации

Процесс	Задача	Обязанность	Функция
Рубить пруток	Нарубить заданное количество заготовок прутков	Предоставление необходимого качества заготовок прутков	Заготовка прутков
Мести асфальт	Подмести асфальт	Подметать асфальт	Очистка тротуара
Поднимание груза	Поднять груз	Подъем груза	Поднятие груза

Можно было бы дать использованным в табл. 1 обозначениям столбцов какие-нибудь поспешные определения, как то: акт совершаемый (несовершенный), команда к акту, совершённые (в будущем) акты, предназначение акта. Но тогда необходимо обладать определением акта, что потребует соотнесения его с действием или поступком, и в итоге получится, что процесс – это совершаемое действие, а обязанность – это совершённое действие, или совершённое в будущем действие, или обязательства к приведению актов к совершенному состоянию и т. д. Такие поспешные определения могут пояснять обозначения только в какой-то стадии дискурса, но не пригодны в качестве дефиниций, хотя бы потому, что процесс не сводим к действию, а уже «приведение акта к...» может восприниматься и как процесс, и как его предназначение.

Предназначение самой таблицы было объяснительное, но сама она также (и в особенности последняя строка) демонстрирует и то, как легко запутаться в различении процесса, задачи, обязанности и функции. Но рассмотрение этого вопроса на множестве примеров (самых по себе не в точности одинаковых) позволяет увидеть, что например, если у крана есть только функция поднятия, и поэтому он только когда осуществляет процесс поднимания – только тогда и функционален, то домкрат имеет функцию поднимания только как вспомогательную, и поэтому он, осуществив процесс поднимания, далее осуществляет процесс удержания, который в силу своей статичности не воспринимается как процесс (снимая одну сложность восприятия, сталкиваемся с другой), но вот в выполнении своих функций домкрату нельзя отказать и в этом состоянии. Признание или отказ в функциональности крана или домкрата – это, конечно, своего рода прозопопея, но приемлемая в рамках примера, а также показывающая роль интерпретатора-субъекта для выявления функций чего бы то ни было.

Чтоб решить вопрос путаницы функции как рода и вида деятельности, допустимо ввести понятие функционала, который также, как в математике функционал преобразует вектор в скаляр, может в менеджменте преобразовывать функцию в конкретный вид деятельности, учитывающий контекст реализации функции. Тогда *функционалом* можно называть не закреплённый за объектом (вменённый объекту) набор функций (в этом значении часто употребляют это слово на предприятиях в настоящее время), а более точно в аналогии с вектором, преобразуемым в скаляр, – конкретную организационную форму, соответствующую той или иной функции (то есть функции планирования на конкретном предприятии соответствует конкретный функционал планирования, который как раз и может состоять из перечня обязанностей, задач или даже регламента операций и процедур). В любом случае не понятие процесса и содержание какого-либо процесса объясняет понятие и содержание той или иной функции, а понятие цели и предикатная связь конкретных целей с потенциальными средствами. Выявление состава функций и разбивка функций на подфункции в основных правилах подчиняется кибернетическому пониманию фаз управленческого цикла. Однако установившиеся и устоявшиеся в кибернетики понимания некоторых терминов (в частности – функции, цели, коммуникации, информации) не могут быть перенесены в менеджмент и поэтому требуют закрепления определений, независимого о того, который произошёл в кибернетике. На этом основании следует считать, что также и взгляды на процессы, осуществляемые в управлении предприятием и генерируемые управлением предприятия, не должны быть понимаемы через призму функционального разделения управленческой деятельности – такое разделение требует использования иного языка моделирования, более сложного чем процессный. В противном же случае произойдёт не обогащение процессного языка, а обеднение функционального языка (или системного, если считать, что функциональный язык суть всего лишь часть системного). Кибернетика же, являясь долгие годы признанным флагманом в продвижении системного языка описания проблемных ситуаций, в последнее время в силу влияния сочетания математизации (как искусственного сужения используемых языков моделирования) и ориентации на

программно-аппаратную реализацию процесса управления, уже не является буксиром для развития науки менеджмента, – в некоторых вопросах даже наоборот.

		<i>Роли менеджеров (на языке оригинала)</i>									
<i>Функции менеджмента (на языке оригинала)</i>		<i>Figurehead</i>	<i>Leader</i>	<i>Liaison</i>	<i>Monitor</i>	<i>Entrepreneur</i>	<i>Resource allocator</i>	<i>Disseminator</i>	<i>Negotiator</i>	<i>Disturbance handler</i>	<i>Spokesman</i>
<i>Planning</i>		≡	≡	≡	≡	≡	≡				
<i>Organizing</i>			≡	≡	≡		≡	≡	≡		
<i>Commanding</i>		≡	≡		≡			≡	≡		
<i>Coordinating</i>			≡					≡		≡	≡
<i>Controlling</i>			≡	≡	≡			≡	≡	≡	

Рис. 8. Соответствие отдельных управленческих ролей (согласно Г. Минцбергу) отдельным функциям менеджмента (согласно А. Файолу)

Однажды пришлось слышать от известного и уважаемого кибернетика, что «менеджеры насиляют математику» в своих исследованиях. И согласившись с ним в том конкретном случае высказывания, в то же время хотелось бы в дополнение также сказать, что в определённом смысле именно менеджмент сейчас находится в состоянии науки (всей целиком, а не в отдельных исследованиях), «изнасилованной» математизированной кибернетикой. По нашему мнению, математизация кибернетики (к которой мы несомненно относимся с уважением как к науке) не всегда идёт ей на пользу, но этот вопрос рациональной степени математизации – это вопрос самих кибернетиков. Вопрос же менеджмента в том, насколько представления о декомпозиции целей и функций должен следовать тем положениям, которые удобно декларировать кибернетикам, исходя из устоявшихся представлений в математике? Нам видится, что менеджерам некоторые существующие в кибернетике установки становятся прокрустовым ложем. Пока же нам надо сохранить ноги, в надежде, что со своим прокрустовым ложем кибернетики разберутся сами. Если кибернетикам удобно подменять цели конечными результатами, а функции операциями, то менеджерам следует помнить, хотя бы о том, что мотивы человеческие прямо соотносятся с категорией цели и являются её частным воплощением, и при этом мотивы и результаты не входят в один категориальный класс. Функции же, так же как и цели, не имеют планового горизонта, в то время как операции, конечно же, заканчиваются желаемыми или нежелательными результатами. Ну, и нельзя не сказать о том, что навязанная менеджерам методологическая установка порождённая кибернетиками

версии системного подхода требует начинать системное препарирование организации с анализа целей организации, – менеджерам следует помнить, что современная методология менеджмента отрицает существование у организации собственных целей, – цели есть только у людей, действующих в рамках организации. В связи с этим понятие функций менеджмента, возможно, должно не просто быть освобождено от наслоений частных отождествлений с другими категориями, но и переосмыслено, поскольку функции должны выражать не цели аппарата управления как целого, а отношения целей взаимодействующих в аппарате управления специалистов и собственников.

В период становления менеджмента как отдельной научной подотрасли экономики, но и как правопреемника традиционной для нашей страны теории организации, планирования и управления предприятиями отечественные исследователи предметной области менеджмента всё чаще поднимают вопрос о соотношении выделяемых в науке теорий планирования, организации и управления с самими функциями менеджмента, имеющими аналогичные названия, а также и других функций, общее число которых, конечно же, превышает число три. Функции при этом выступают понятием возникающим как переходное от одних способов отражения проблемной ситуации к другим (от процессных к системным), – в пример этому тезису можно привести соотношение функций и ролей менеджеров (роли являются концептом еще более системным, чем функции), представленное на рис. 8 и составленное в соответствии со взглядами авторитетных в научном менеджменте авторов.

Выводы. Отметим, что получается достаточно интересная соотношение использования понятий «функция» и «процесс», которое представим следующим рядом тезисов: 1) ограничить четкими пониманиями ни первое ни второе не представляется возможным; 2) и первое и второе связано не с объективными особенностями существования объектов управления, а с субъективными отражениями их особенностей, связано с семиотикой субъекта управления, то есть с отличительными особенностями используемых им языков моделирования объекта управления и проблемных ситуаций, связанных с отношениями, возникающими между субъектом и объектом управления; 3) представляется возможным отличать относительно большую или меньшую «процессность» моделей, как проявление большего или меньшего числа признаков «процессного языка»; 4) также представляется возможным отличать большую или меньшую «функциональность» моделей; 5) модели менеджмента могут одновременно обладать признаками и «процессности» и «функциональности», что определено важностью использования понятия «последовательность» для представления процесса и существованием определенных последовательностей также и в проявлении отдельных функций менеджмента; 6) использование разных объектов упорядочения при построении той или иной последовательности влияет на относительную уверенность отнесения получаемой модели к классу «процессных» – в частности использование событий для установления ряда последовательностей является более процессным, чем использование задач; 7) использование функций в качестве объектов упорядочения вместо использования иных объектов упорядочения (например, тех же задач) снижает степень уверенности отнесения получаемой модели к классу «процессных», а исключение упорядочения последовательности или представление последовательности циклом ещё более снижает эту уверенность, вплоть до приобретения большей уверенности отнесения получаемой модели к классу «системных» моделей. Таким образом, можно заключить, что несмотря на прямую последовательность составления и использования функциональных моделей за процессными моделями, использование понятия функции и конкретных функций при построении моделей в менеджменте не является фактом признания построения процессной модели, и даже скорее наоборот – следует говорить либо о некоем отдельном классе функциональных моделей, либо о функциональных моделях как частном классе системных моделей.

Список использованной литературы

1. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – Т. I. – М. : Прогресс, 1981.
2. Лагоша Б. А. Методы и модели совершенствования организационных структур / Б. А. Лагоша, В. Г. Маркович, Т. Д. Дегтярева. – М. : Наука, 1988. – 189 с.
3. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке : создание эффективной организации / Г. Минцберг. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.
5. Обэр-Крие Дж. Управление предприятием / Дж. Обэр-Крие. Сокр. пер. с фр. под общ. ред. В. М. Кузнецова. – М.: Прогресс, 1973 – 304 с.
6. О'Шоннеси Дж. Организация управления фирмой / Дж. О. Шоннеси. М. : Дело, 1994. – 464 с.

Стаття надійшла до редакції 18 .06. 2014.

П. В. Кривуля

**МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОРГАНІЗАЦІЯ ШЛЯХОМ ПЛАНУВАННЯ
ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ЗГІДНО З КОНЦЕПТАМИ
ІЄРАРХІЧНОСТІ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ**

Розглянуто множину визначень категорії «функція менеджменту», на основі чого виявлено невідповідність загальної категорії «функції» вимогам до термінології, оскільки виявляються порушення вимоги системності, історичності та однозначності. Розглянуті варіанти систематизації окремих функцій менеджменту на основі різних концептів системи функцій менеджменту дозволили аргументувати прагматичну цінність з'єднання ієрархічного та фазового концептів, а також аргументувати можливість виділення окремого функціонального підходу менеджменту як проміжного між процесним і системним підходами.

***Ключові слова:** ієрархія, мова моделювання, процесний підхід, системний похід, функції менеджменту, функціональний підхід.*

P. V. Krivulia

**MANAGEMENT AS THE ORGANIZATION THROUGH PLANNING
AND ADMINISTRATION IN THE CONCEPT
OF HIERARCHICAL MANAGEMENT FUNCTIONS**

***Abstract.** This article was reviewed by many definitions of categories "function of management". This analysis made it possible to identify inconsistencies general category of "function" with management terminology. These are manifested in violation of discrepancy requirements of the system, historicity and uniqueness. Violation of requirements for terminology leads to rename the old constructs in new models. Creating new models often do not improve the adequacy of models and simplifies maintenance of older models. In particular it is shown in the prevalence of some description "process approach". Many identification of the term "function" violate the severity of management terminology. It was therefore admitted to the possibility of testing the hypothesis of hierarchical ordering functions. Verification of this hypothesis is to organize a common terminology management by establishing differences category "management function", as well as to organize private functions of management. Among the conclusions of this series can be identified abstracts: delineate the conceptual core of "functions" and "processes" is not possible; interpretation of symbols "function" and "process" are not defined by objective*

features of the existence of facilities management, and subjective reflection of their identity, with features used by the subject of modeling languages and object management of problem situations; it is possible to distinguish the relatively more or less the "process" models, as a manifestation of a larger or smaller number of "process language" features; it is also possible to distinguish between more or less "functionality" models; management model can simultaneously possess the attributes and the "process" and "functionality" as permissible combination of modeling languages. Despite the direct sequence compilation and use of functional models for process models, the use of the concept of function and specific functions in the construction of models in management is not a finding of constructing a process model. Moreover, one should speak of a certain or a separate class of functional models that are closer to the system, not the process model. Consideration of options for organizing individual management functions based on different concepts of system management functions. Comparison of these options allow connection to argue pragmatic value of two of them: the hierarchical and phase concepts. In addition, the conclusion about the possibility of allocating a separate functional approach management as an intermediate between the process and system approach.

Key words: *functional approach, hierarchy, language modeling, management functions, process approach, system approach.*

УДК 659.126:338.48(477)(045)

О.Г. Авдан

ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БРЕНДУ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

В статті розкрито принцип формування брендингу в діяльності туристичних підприємств. Досліджено, що використання відомого бренду забезпечує туристичному підприємству ряд конкурентних переваг. Виявлено процедуру створення бренду туристичного підприємства. Визначено, що брендинг в діяльності туристичних підприємств формується завдяки зовнішньому середовищу, сукупності внутрішніх факторів та загального потенціалу туристичних підприємств, а також їх взаємозалежності.

Пояснено, що наявність у туристичного підприємства відомого бренду сприяє розширенню його присутності на внутрішньому і міжнародному ринках, включенню в міжнародні системи бронювання і резервування, міжнародні маркетингові програми, програми просування і продажів туристичних послуг. Досліджено, що бренд туристичного підприємства повинен бути відображенням якості всіх туристичних продуктів, що формуються та реалізуються, а також елементом впізнаності як фактору лояльних та довгострокових відносин зі споживачами.

Доведено, що сила бренду в значній мірі залежить від того, яка кількість споживачів туристичних послуг лояльні до туристичного підприємства, а також від таких чинників, як якість туристичних послуг, репутація виробника послуг; виділення специфічних позицій підприємства на ринку; адекватність динаміці споживчих очікувань і переваг, активна і гнучка політика виробника, образ країни - виробника туристичних послуг.

Досліджено, що в сучасних умовах професійний брендинг є науково обґрунтованим і постійно контрольованим комплексом заходів. При цьому послуги або продукт неможливо зробити фірмовими без створення відповідної репутації підприємства, пропаганди регіональних і національних особливостей і можливостей.

З'ясовано, що процес створення сильного бренду полягає у виборі об'єкта брендингу. У виробничій сфері доцільніше направляти більше зусиль на створення позитивного образу туристичного підприємства, а в споживчій – бренд - іміджу туристичної послуги.

Ключові слова бренд, брендинг, туристичне підприємство, туристична послуга

Актуальність теми дослідження. Туристична індустрія, послуги якої спрямовані на якісне задоволення індивідуальних потреб споживачів, виступає одним з показників добробуту населення країни та забезпечує значні надходження до державного бюджету. Для стратегічного розвитку туристичного підприємства в умовах конкурентного середовища необхідне формування організаційно-економічного механізму на базі систематичного вивчення туристичного ринку та дослідження потреб споживачів. Це потребує детального аналізу брендингу в діяльності туристичних підприємств, адаптованого до проблем розвитку економіки України та його трансформації в ринкових засадах.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Аналіз літератури з менеджменту та маркетингу дозволяє виокремити певні аспекти щодо брендингу. Такі вітчизняні вчені, як І. Я. Рожков, О. С. Телетов, С. В. Матусяк, О. П. Янчик та О. О. Маценко, а також закордонні вчені Джеффри Рендел, Ідріс Муті та ін. в найбільшій мірі розкривають питання сутності брендингу та його ключових характеристик.

Постановка завдання.

Значна мінливість ринкового середовища, соціально-економічні трансформації, загострення конкуренції, зміна смаків та стереотипів споживачів змушує вітчизняні підприємства освоювати новітні технології, однією з яких є брендинг.

Основний матеріал і результати. Трансформаційні зміни, що здійснюються в теорії брендингу, загострюють необхідність наукового пошуку, спрямованого на створення теоретико-прикладних підходів до брендингу в діяльності туристичних підприємств. З цих позицій системний підхід формує практичну та методичну основу наукового дослідження. Вирішення проблеми стратегічного розвитку туристичних підприємств можливе лише при створенні конкурентоспроможного туристичного потенціалу. При цьому туристичним підприємствам необхідно враховувати декілька найважливіших чинників, що впливають на ефективність брендингу в стратегічному розвитку підприємств, а саме ті, які передбачають дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища, взаємовідносин зі споживачами, силу й активність конкурентної боротьби.

Цілю брендингу має виступати створення чіткого образу бренда, зрозуміле формування напряму комунікацій.

Нами визначено, що брендинг в діяльності туристичних підприємств формується завдяки зовнішньому середовищу, сукупності внутрішніх факторів та загального потенціалу туристичних підприємств, а також їх взаємозалежності.

Бренд туристичного підприємства повинен включати наступні ідентифікаційні елементи: ім'я та візуальний образ бренду, систему цінностей підприємства, високий рівень обслуговування та корпоративну культуру, сукупність зобов'язань перед споживачами з урахуванням їх очікувань.

Якщо туристичне підприємство є відомим брендом або якщо воно володіє відомою торговою маркою, його репутація може у декілька разів перевищувати чисту балансову вартість. Бажаючи вийти на новий ринок, крупні підприємства часто купують готові бренди. Приймаючи таке рішення, вони отримують додатковий гарантований прибуток від вищих продажів даного товару в порівнянні з малознайомими марками, причому часто за вищими цінами. Покупців бренду можна представити у вигляді двох груп прибічників лише даної марки і випадкових покупців. Власники бренду постійно працюють над тим, щоб розширити обидва ці контингенти споживачів.

Для аналізу брендингу маркетологи використовують випробувальні кількісні та

якісні характеристики, які допомагають відстежувати динаміку розвитку бренду і управляти ним.

Прихильність бренду визначається кількістю покупців, які віддають перевагу даному бренду над іншими.

На наш погляд, брендинг в діяльності туристичних підприємств - це:

- цілісний комплекс методів і заходів, направлений на розробку і просування туристичних послуг;

- діяльність по формуванню довгострокової конкурентної переваги підприємства;

- посилений вплив на певний сегмент споживачів;

- промоушен бренду як конкурентоспроможного та невід'ємного елемента туристичного підприємства в сучасних умовах.

Використання відомого бренду забезпечує туристичному підприємству ряд конкурентних переваг:

1) зменшення витрат на маркетинг завдяки популярності бренду і лояльності споживачів;

2) отримання певного ступеня впливу на турагенства, оскільки споживачі чекають від них туристські послуги під конкретними брендами;

3) встановлення вищих цін в порівнянні з конкурентами, оскільки бренд сприймається як показник високої якості;

4) спрощення здійснення стратегії розширення бренду через високу довіру споживачів;

5) певний захист в умовах жорсткої цінової конкуренції;

6) зміцнення корпоративного іміджу, спрощення просування на ринок нових туристичних продуктів і послуг, забезпечення лояльності до них споживачів і посередників..

Процедура створення бренду підприємства здійснюється за певною програмою. Туристичне підприємство ухвалює рішення про доцільність виступати під певним брендом. підставі збору і аналізу матеріалів про зовнішнє і внутрішнє середовище. Зовнішнє середовище повинне бути детально проаналізовано з погляду територіального визначення ринку (назва бренду повинна враховувати мовні і культурні традиції різних країн, якщо передбачається міжнародна діяльність) і потенційного споживача (його мотивацію, яка залежить від багатьох чинників: загальноекономічних, культурного і соціально-психологічного характеру, соціально - демографічних, особової поведінки). При аналізі внутрішнього середовища організації слід звернути особливу увагу на ті характерні особливості (якості) туристичних послуг, які є для споживачів найпривабливішими [1].

Наступним етапом є вибір способу формування бренду. У туристичного підприємства може бути декілька варіантів вибору бренду: формування власного або використання вже існуючого бренду.

У випадку якщо підприємство ухвалює рішення про створення власного бренду, перед маркетологами стоїть завдання створення імені бренду та фірмового стилю бренду, його перевірка на впізнанність, асоціативність, виразність, лояльність до нього споживачів, здатність впливу на споживача і т. д. Дана апробація проводиться на групі цільових споживачів, після чого організація ухвалює остаточне рішення про ім'я бренду.

Специфіка діяльності туристичного підприємства полягає в тому, що його бренд повинен бути відображенням якості всіх туристичних продуктів, що формуються та реалізуються, а також елементом впізнаності як фактору лояльних та довгострокових відносин. Туристичні підприємства не виробляють товари, вони створюють туристичні продукти, а послуги як складові туристичного продукту не можуть мати ім'я, окреме від загального імені бренду туристичного підприємства. Тому, на нашу думку, при формуванні імені бренду повинен бути обраний принцип єдиного імені для всього підприємства.

Створення власного бренду - це складний процес, що вимагає багато часу і зусиль, а також великих фінансових витрат. Тому в туристичному бізнесі, де переважають відносно невеликі компанії, дуже часто туристичні підприємства для просування послуг на ринок використовують вже існуючі відомі бренди. Дане приєднання до бренду інших підприємств в більшості випадків здійснюється наступними шляхами:

- укладення стандартного франчайзингового договору;
- комбінація франчайзингу і контракту на управління;
- угода про придбання патенту (ліцензії) на використання торгової марки;
- укладання стратегічних маркетингових альянсів [2].

Приймаючи рішення про придбання бренду, підприємство повинно враховувати:

- ціну покупки. Вартість договору досить істотно залежить від кількості послуг, що надаються, і передбачуваного прибутку;
- вибір підприємства, що володіє брендом [3].

Правильно вибрана позиція допомагає туристичному підприємству визначити базові риси її іміджу, створити асоціації у партнерів і споживачів, які цей імідж повинен викликати. Проте формування позитивного іміджу є непростим питанням для організації, оскільки на сучасному етапі для вітчизняного туристичного ринку характерна відсутність достовірної офіційної статистики, інформації про діяльність основних компаній на ринку.

Сила і вплив бренду полягає в лояльності до неї споживачів. Отже, в основі управління брендами лежить процес, направлений на збільшення періоду лояльності споживачів. Для цього необхідні постійні інвестиції в маркетингову діяльність, в підвищення якості обслуговування споживачів, в матеріально-технічну базу організацій. Як би вдало не позиціонувався на ринку бренд, під впливом успіхів конкурентів на ринку або у зв'язку із зміною споживчих переваг, з часом підприємству доводиться ухвалювати рішення репозиціонування бренду.

Створення ефективного бренду туристичного підприємства припускає, що компанія повинна постійно працювати над зміцненням іміджу бренду і пов'язаних з ним асоціацій.

У сучасного споживача на зміну стійкій перевазі продукції певного бренду приходять вибір продуктів різних визнаних брендів залежно від того, на яку з них в даний момент діють знижки. Крім того, підприємства-конкуренти прагнуть в своїй продукції відтворити якості кращих брендових продуктів, що приводить до великої схожості продуктів, пропонуваних під різними торговельними марками. Це вимагає від підприємств індустрії туризму формування не просто бренду підприємства, а конкурентоспроможного бренду, що відображає цінність, культуру і індивідуальність туристичних послуг.

Сила бренду в значній мірі залежить від того, яка кількість споживачів туристичних послуг лояльні до туристичного підприємства, а також від таких чинників, як:

- якість туристичних послуг;
- репутація виробника послуг;
- виділення специфічних позицій підприємства на ринку;
- адекватність динаміці споживчих очікувань і переваг, активна і гнучка політика виробника;
- образ країни - виробника туристичних послуг.

Бренд символізує стабільність характеристик і властивостей туристичної послуги, рівня обслуговування клієнтів. За даними Міжнародного правового дослідницького інституту імені Макса Планка, 60% покупців зв'язують товарні марки з високою якістю товарів, 30% - з високою якістю товарів і популярністю фірми, а 10% - взагалі не звертають уваги на наявність торгової марки [4].

Для туристичної послуги у зв'язку з наявністю у неї специфічних характеристик (невідчутність, мінливість і нездатність до зберігання) однієї з найважливіших складових бренд-іміджу є репутація організації - виробника. Для формування сильного бренду доцільно ідентифікувати туристичне підприємство в професійному середовищі і

конкурентному оточенні, формуючи її специфічну позицію на ринку і таким чином виділяючи її з ряду подібних. Ця діяльність нерозривно пов'язана з дослідженням туристичного ринку, зокрема присутнього на ньому асортименту конкуруючих і супутніх послуг, специфіки конкурентного середовища, цінової ситуації, споживчих переваг і чинників, що впливають на них, сегментації споживачів і каналів інформування, насиченості і тенденцій розвитку ринку, особливостей законодавчого регулювання. Тільки в результаті досліджень можна сформулювати і дістати можливість сформувати ефективну позицію туристичного підприємства, виявити цільові групи споживачів для рекламно-інформаційної дії, сформулювати місію і філософію підприємства. У даний час, у зв'язку з тим, що реклама в друкарських засобах масової інформації вже не є достатньо ефективним засобом просування торговельної марки, деякі туроператори, як наприклад, "TEZ Tour", почали випуск власних друкарських видань, адресованих як агентствам, так і споживачам.

Для створення іміджу і з метою реклами більшість туристичних підприємств намагаються проводити всі заходи, інформуючи споживачів за допомогою засобів масової інформації. Ці факти про визнання даного туристичного підприємства, наявності в нього розвиненої корпоративної культури і високого професіоналізму співробітників сприяють формуванню позитивного іміджу підприємства, зростанню лояльності у споживачів до організації і подальшого просування його бренду. Таким чином, на сучасному етапі виникає необхідність в комплексному брендингу, що включатиме всі види маркетингових комунікацій - рекламу, «Паблік рилейшнз», стимулювання збуту, директ-маркетинг.

Бренд займає важливе місце в заходах маркетингу і продажів. Споживачі, як правило, асоціюють бренд з цінністю послуги, а довіра і знайомство з нею є важливими складовими комерційного успіху. Для багатьох компаній бренд пов'язаний з позиціонуванням послуг на ринку. Споживачі також все більше і більше покладаються на конкретні бренди, які повинні відповідати їх очікуванням.

Наявність у туристичного підприємства відомого бренду сприяє розширенню його присутності на внутрішньому і міжнародному ринках, включенню в міжнародні системи бронювання і резервування, міжнародні маркетингові програми, програми просування і продажів туристичних послуг.

У сучасних умовах професійний брендинг є науково обґрунтованим, ретельно вивіреном і постійно контрольованим комплексом заходів. При цьому послуги або продукт неможливо зробити фірмовими без створення відповідної репутації підприємства, пропаганди регіональних і національних особливостей і можливостей.

Процес створення сильного бренду полягає у виборі об'єкта брендингу. Практика показує, що у виробничій сфері доцільніше направляти більше зусиль на створення позитивного образу туристичного підприємства, а в споживчій – бренд - іміджу туристичної послуги.

Завдання створення послуги, відповідної запитам споживачів, можливо вирішити двома шляхами: радикальної зміни споживчих властивостей вже існуючої послуги і її вдосконалення.

У туристичних підприємств є певний досвід роботи у вказаних напрямках:

- надання послуги, нової для туристичного підприємства (як правило, в результаті реакції на послугу конкурента);
- розробка послуг наступного покоління, що вигідно відрізняється від попередніх;
- розширення асортименту пропонованих послуг;
- перепозиціонування туристичної послуги.

Істотне значення мають і інші складові, які створюють престиж для туристичних послуг і їх виробників, - створення і використання в просуванні туристичних послуг образу країни (регіону), яка є об'єктом показу туристам.

Процес створення фірмових туристичних послуг ускладнений об'єктивними і суб'єктивними чинниками. Подальший розвиток в'їзного туризму неможливий без

активного просування національного турпродукта на міжнародному ринку, формування за кордоном образу України як країни, сприятливої для туризму. В даний час відчувається відсутність яскравих, подієвих заходів, які змогли б привернути до України додатковий потік іноземних туристів. Це завдання повинне вирішуватися перш за все на державному рівні.

Висновки. На даному етапі розвитку ринкової економіки в Україні створені необхідні передумови формування ефективного брендингу, що досить часто успішно реалізується на практиці.

Співпраця України з міжнародними організаціями передбачає зростання ролі брендингу з точки зору інтелектуальної власності, захисту ідей та їх ефективне впровадження в життя на міжнародному рівні. Вітчизняні туристичні підприємства з кожним роком намагаються застосовувати брендинг. Для нього властивими є тенденції збільшення кількості торгових марок, частки українських брендів та інтенсифікації їх рекламної підтримки. Отже, брендинг є вкрай важливим для діяльності підприємства, адже він виступає в ролі головного фактора у досягненні успішних результатів на туристичному ринку.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2014.

Список використаної літератури

1. Все про туристичний бізнес. Створення торгової марки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://lorinser-500.narod.ru/sozdanie-sobstvennoy-torgovoy-marki.html>
2. Костюк О. М. Франчайзинг [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://readbookz.com/lib/book-franchaizingh-2014/chapter-doghovir-franchaizinghu>
3. Бобриков Олег Владимирович. Место цены в коммуникационной политике бренда. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm
4. Жукова М. А. Менеджмент в туристском бизнесе. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/jukova23.htm

O.G. Avdan

THE PROCESS OF FORMATION AND USE OF BRAND IN THE TOURISM BUSINESS

The article disclosed the principle of formation of branding in tourism enterprises. It is established that the use of well-known brand provides tourist enterprise a number of competitive advantages. The process of creating a brand of tourism enterprises is identified. It is determined that the branding of tourism enterprises is formed due to the external environment, the combination of internal factors and the overall potential of tourism enterprises, as well as their interdependence.

It has been explained, that tourism enterprises, which owns famous brand, contributes to the expansion of its presence on the domestic and international markets, inclusion in international reservation systems and booking, international marketing programs, promotion and sales of tourist services. Investigated, what brand of tourism enterprises should be a reflection of all tourism products' quality, which are formed and implemented, as well as a factor of loyal and long-term relationships with consumers.

It is proved that the strength of the brand largely depends on the number of consumers of tourist services loyal tourist enterprise, as well as on such factors as the quality of tourist services, the reputation of the service provider; the specific allocation of the company position on the market; the adequacy of the dynamics of consumer expectations and preferences, active and flexible policy of the manufacturer, country of origin of tourist services.

It has been studied, that in modern conditions of professional branding is scientifically substantiated and is constantly controlled by complex of events. It is impossible to make a brand of service or product without creating a corresponding reputation of the enterprise, promotion of

regional and national characteristics and capabilities.

It is clarified that that the process of creating a strong brand is the choice of the object of branding. In the industrial sector it is better to put more emphasis on creating a positive image of the tourist enterprise, and in the consumer sector - brand - image of the tourist services.

Key words *brand, branding, travel company, travel service.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Авдан О.Г. – старший викладач кафедри менеджменту, *Маріупольський державний університет*

Авксентьєв М. Ю. – кандидат наук, доцент, Проректор, *Київський національний університет будівництва і архітектури*

Балабанова Н. В. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Бачо Р. Й. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, *Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II*

Беззубченко О. А. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Булатова О. В. – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*

Василенко І. А. – кандидат економічних наук, доцент, *Черкаський державний технологічний університет*

Васьків О. М. – старший викладач кафедри економічної кібернетики, *Львівська державна фінансова академія*

Воловодюк С. С. – здобувач, *Вінницький національний технічний університет*

Годлевська А. А. – здобувач, *Черкаський державний технологічний університет*

Грінченко О. В. – аспірант кафедри міжнародних фінансів, *Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Гусаковська Т. О. – кандидат економічних наук, доцент, *ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Джібуті М. – студент ОКР «бакалавр» кафедри міжнародного бізнесу, *Тбіліський державний університет імені І. Джавахішвілі*

Жумік О. В. – к. фіз.-мат. н., ст. викладач кафедри математичних методів в економіці, *Львівська державна фінансова академія*

Завора Т. М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та державного управління, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

Захарова О. В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Кислова Л. А. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та фінансово-економічної безпеки, *Маріупольський державний університет*

Кривуля П. В. – кандидат економічних наук, доцент, в. о. зав. каф. економіки підприємства, *Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Кузнецов М. М. – кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського*

Марена Т. В. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Мітюшкіна Х. С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Мороз О. В. – доктор економічних наук, професор, *Вінницький національний технічний університет*

Мосійчук Т. К. – здобувач кафедри управління фінансово-економічною безпекою, *ВНЗ «університет економіки і права КРОК»*

Нікітіна М. Г. – доктор економічних наук, доктор географічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, *Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського*

Ніколенко Т. І. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Омелянчук Т. М. – аспірант, *Київський національний торговельно-економічний університет*

Осипенко К. В. – асистент кафедри менеджменту, аспірант, *Маріупольський державний університет*

Сирота В. С. – здобувач кафедри управління фінансово-економічною безпекою, *ВНЗ «університет економіки і права КРОК»*

Сойма С. Ю. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, *Ужгородський національний університет*

Стадник Ю. А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, *Львівська державна фінансова академія*

Ходова Я. О. – асистент, *ДВНЗ Приазовський державний технічний університет*

Чепурний О. В. – кандидат економічних наук, доцент, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

Шатило І. Ю. – асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування, *Житомирський державний технологічний університет*

Шевчук І. Б. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, *Львівська державна фінансова академія*

CONTRIBUTORS

- Avdan O.G.** – senior instructor of Management Chair, *Mariupol State University*
- Avksientiev M.** – Ph.D., associate professor, Deputy Rector, *Kyiv National University of Construction and Architecture*
- Bacho R. J.** – Ph.D., associate professor, Head of the economic department, *Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute*
- Balabanova N.** – PhD in Public Administration, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Bezzubchenko O. A.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Bulatova O. V.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice Rector for Research, *Mariupol State University*
- Chepurny O. V.** – PhD, senior lecturer, *Poltava National Technical Yurii Kondratuyk University*
- Godlevska A. A.** – applicant, *Cherkasy State Technological University*
- Grinchenko O.** – postgraduate student Department of International Finance, *Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*
- Gusakovska T.** – PhD in Economics, Associate professor, *Poltava University of Economics and Trade*
- Jibuti M.** – 4th year student of International Business Chair, *Iv.Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia*
- Khodova Y. A.** – assistant, *PHEI Azov State Technical University*
- Krivulia P. V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, acting head of the economics enterprise department, *Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*
- Kuznetsov M. M.** – Candidate of Geographical Science, Associate Professor of the Department of international economics, *Taurida National V.I. Vernadsky University*
- Kyslova L.** – PhD in Economic Sciences, senior instructor of Financial and Economic Security Chair, *Mariupol State University*
- Marena T. V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Mityushkina H. S.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Moroz O. V.** – Doctor of Economic Science, Professor, *Vinnitsa national technical university*
- Mosiychuk T.** – applicant of Financial and Economic Security Department, *University of Economy and Law “KROK”*
- Nikitina M. G.** – Doctor of Economic Science, Doctor of Geographical Science, Professor, The Head of the Department of international economics, *Taurida National V.I. Vernadsky University*
- Nikolenko T. I.** – PhD in Economic Sciences, senior instructor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Omelianchuk T. M.** – postgraduate, *Kyiv National University of Trade and Economics*
- Osipenko K.** – assistant of Management Chair, post-graduate student, *Mariupol State University*
- Shatylo I. Y.** – Assistant Professor of Organizations Management and Administration Department, *Zhitomir State Technological University*
- Shevchuk I. B.** – PhD in Economic Science, Associate professor of the Department of economic Cybernetics, *Lviv State Academy of Finance*
- Soyma S.** – PhD, Associate Professor of International Business, Logistics and Management, *Uzhhorod National University*
- Stadnyk Y.** – PhD in Economic Science; Associate professor of the Department of Economic Cybernetic, *Lviv State Academy of Finance*

Syrota V. S. – applicant of Financial and Economic Security Department, *University of Economy and Law “KROK”*

Vaskiv O. M. – Senior teacher of the Department of economic Cybernetics, *Lviv State Academy of Finance*

Vasylenko I. A. – Ph.D in Economic Sciences, Associate Professor, *Cherkasy State Technological University*

Volovodyuk S. S. – applicant for scientific degree, *Vinnitsa national technical university*

Zakharova O. V. – PhD in Economic Sciences, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*

Zavora T. M. – PhD in Economic Sciences, Associate professor of Finance, Banking and Public Administration, *Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuka*

Zhumik O. – PhD in Physic and Mathematic Science; Senior teacher of the Department of Mathematical Methods in Economics, *Lviv State Academy of Finance*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ

1. Редакція приймає до друку статті виключно за умови їх відповідності вимогам ДСТУ 7152:2010 до структури наукової статті.

Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи:

- *постановка проблеми* у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- *висновок* з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

2. Публікація починається з класифікаційного індексу УДК, який розміщується окремим рядком, ліворуч перед ПІБ автора (авторів). Текст публікації повинен відповідати структурній схемі:

- ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) у називному відмінку;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами;
- анотація мовою тексту публікації (курсив) згідно з ДСТУ ГОСТ 7.9-2009;
- перелік ключових слів з підзаголовком Ключові слова: (курсив);
- основний текст статті;
- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;
- дата надходження до редакції арабськими цифрами, після бібліографічного списку, ліворуч;
- після тексту статті ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) англійською мовою;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами англійською мовою;
- розширена анотація англійською мовою (курсив) (30-35 строк); для публікацій іншими мовами розширена анотація українською обов'язкова.

Розширена анотація оформлюється згідно з «Рекомендаціями з підготовки журналів для зарубіжної аналітичної бази даних SCOPUS», укладеними співробітниками групи з науково-методичного забезпечення видавничої діяльності НАН України (<http://www.nbu.gov.ua/node/931>).

3. *Вимоги до оформлення тексту:*

- матеріали подаються у друкованому вигляді (папір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft Word 97-2003. Обсяг – від 6 до 12 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт TimesNewRoman, кегель 12, інтервал – 1, поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм; оформлюються згідно з ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення»;

- *перелік літературних джерел* розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без використання функції меню Word «Формат – Список – Нумерований»;

- *щодо символів*. В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «», дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. Супровідні матеріали:

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою* (див. відповідний Зразок) із зазначенням прізвища, ім'я, по батькові (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти. Вся інформація надається українською та англійською мовами.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються рецензією доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція очікує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, містять достовірну інформацію. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей, а також право опублікування, розповсюдження та використання матеріалів у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ). Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті

УДК 902'18(477.82)

Б. А. Прищеп

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ АРХЕОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВОЛИНСЬКИХ МІСТ ЕПОХИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ У 1991–2010 РР.

У статті проаналізовані середньовічні археологічні джерела, здобуті за останні двадцять років під час розкопок літописних волинських міст. Розглянуті питання хронології культурного шару та комплексів, характеру житлового будівництва та планування поселень, їх історичної топографії. Намічені основні етапи розвитку цих поселень в епоху Київської Русі.

Ключові слова: Волинь, середньовіччя, археологічні джерела, городище, житло.

Текст статті

.....
.....
Список використаної літератури

1.
2.
3.

.....
Стаття надійшла до редакції __.__.20__

В. Prishchepa

**MAIN RESULTS OF ARCHEOLOGICAL RESEARCH
OF VOLYN CITIES OF KIEVAN RUS OF 1991–2010**

The article highlights medieval sources obtained over the last twenty years at the time of excavations of Volyn cities described by chroniclers. The author dwells upon such issues as chronology of the cultural layer and related facilities, the character of construction of estates and planning settlements as well as the historical topography thereof. The author also describes the development stages of those settlements in the epoch of Kievan Rus. Over the last twenty years expeditions of various research institutes and educational institutions have carried out magnificent archeological research on the territory of Busk of Lvov Region, Vladimir-Volynsky, Lutsk of Volyn Region, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog of Rovno Region. In combination with the results obtained by the previous researchers, the new archeological sources make it possible to analyse the processes of their genesis and development in the epoch of Kievan Rus as well as to typify the population's activities. The archeological sources obtained from the latest excavation of Volyn cities supplement the chronicler's short narratives and make it possible to trace the early stages of their development. As a rule, the cities were formed on the territory that had been inhabited by the Slavs long before. In Busk, Lutsk, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog we found signs of the early Slavic settlements of the 8th – 9th century. Drastic changes had occurred in the 10th century: there was an increase in the populated area and in the density of those settlements. Hill-forts are also observed. It is quite evident that at that time they were much bigger tribal centers. The results of the research of Dorogobush make it possible to make a conclusion that the prince's fortress was built there.

Key words: *Volyn, medieval times, archeological sources, fort-hill, estates.*

Для авторів, що надсилають статті до редакції збірника наукових праць
«Вісник Маріупольського державного університету»

АВТОРСЬКА ДОВІДКА

Прошу опублікувати у збірнику наукових праць «Вісник Маріупольського державного університету» статтю

назва статті

Відомості про Автора:

	<i>Українською мовою</i>	<i>Російською мовою</i>	<i>Англійською мовою</i>
Прізвище			
Ім'я			
По-батькові			
Посада			
Назва установи / навчального закладу			
Науковий ступінь			
Вченезвання			
Контактні телефони, E-mail:			
Домашня адреса			

Відомості про наукового керівника (якщо автор статті не має наукового ступеня):

Прізвище	
Ім'я	
По-батькові	
Науковий ступінь	
Вченезвання	
Посада	
Назва установи / навчального закладу	

Автор надає право Маріупольському державному університету розміщувати свою статтю повністю або частково у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ)

підпис

Автор несе всю відповідальність за зміст цієї статті та факт її публікації.

Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування, і тому стаття може бути надрукована у відкритому друці.

Автор підтверджує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, а також містять достовірну інформацію.

дата

підпис

П.І.Б.

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК
МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 8

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

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. Ю.І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. 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: visnyk-mdu.economics@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення № 28.11

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