

Донецкий национальный университет
Donetsk National University

Сборник научных трудов
основан в 1997 году

**Проблемы развития внешнеэкономических связей и
привлечения иностранных инвестиций:
региональный аспект**

**Problems of Foreign Economic Relations Development and
Attraction of Foreign Investments:
Regional Aspect**

Сборник научных трудов
Collection of Scientific Works

ДОНЕЦК 2014
DONETSK 2014

Коллектив авторов

Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2014.– Т.1– 440 с.

УДК 339.9..339.727.22..332

ББК У58+У268.411

В сборнике помещены статьи, в которых обобщены результаты научных исследований работников высших учебных заведений Украины и других стран, академических и отраслевых научных организаций, а также ведущих предприятий важнейших отраслей промышленности страны – металлургической, химической, угольной, машиностроительной и др. Представлены также статьи сотрудников международных, государственных и региональных организаций, органов власти, занимающихся вопросами развития внешнеэкономических связей на соответствующих уровнях.

Рассмотрены вопросы развития мировых интеграционных, инвестиционных и инновационных процессов в Украине (регионах) в условиях глобализации, участия Украины и других государств в международных организациях и международных интеграционных объединениях, последствия от участия в них, валютно-финансовых, банковских и кредитных отношений, международных транспортных систем, проблемы экологической и энергетической безопасности, создания и функционирования еврорегионов, формирования социальной политики с учетом зарубежного опыта, преодоление последствий мирового экономического кризиса и другие.

Статьи посвящены различным аспектам совершенствования внешнеэкономической деятельности на уровнях предприятия, региона, отрасли, государства, повышения конкурентоспособности производства в рамках Программы научно-технического развития Донецкой области на период до 2020 года, Стратегии развития Донецкой области до 2015 года, Стратегии развития Луганской области до 2015 года и стратегии развития города Донецка до 2020 года.

Рассчитан на научных работников и специалистов.

Сборник включен в IndexCopernicus, начиная с 2012 г.

Учредитель – Донецкий национальный университет

Дизайн обложки: **Т.С. Медведкин.**

Предпечатная подготовка издания: **М.А. Черноусова**

Организаторы выпуска сборника:

Экономический факультет Донецкого национального университета;
Национальный институт стратегических исследований (Региональный филиал в городе Донецке);
Центр экономического образования и консалтинга «Внешконсалт».

Соорганизаторы:

Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины;
Донецкая торгово-промышленная палата.

При поддержке:

Донецкого научного центра Национальной академии наук Украины;
Донецкой областной государственной администрации;
Донецкого областного совета;
Донецкого городского совета;
Академии экономических наук Украины;
Ассоциации выпускников экономического факультета ДонНУ;
Хозяйственной академии им. Д.А. Ценова (Болгария).

Статьи были получены редакционной коллегией с 01 ноября по 15 декабря 2013 года.

Сборник включен ВАК Украины в перечень специализированных изданий по экономике
(Постанова ВАК України №1-05/5 від 18.11.2009 р.)

Сборник публикуется по решению Ученого Совета ДонНУ (протокол №10 от 27.12.2013 года)

©ДонНУ, коллектив авторов, 2014

Редакционная коллегия

- Макогон Ю.В.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международной экономики Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в городе Донецке, вице-президент АЭН Украины, заслуженный деятель науки и техники Украины, председатель редколлегии
- Адамов В.Й.** д.э.н., почетный профессор, ректор Хозяйственной Академии им. Д.А. Ценова, г. Свиштов (Болгария)
- Александров И.А.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента организаций Донецкого национального университета
- Амоша А.И.** д.э.н., профессор, академик НАН Украины, директор Института экономики промышленности НАН Украины
- Блинов А.О.** д.э.н., профессор, Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
- Богачев С.В.** д.э.н., профессор, секретарь горсовета г. Донецка, председатель планово-бюджетной комиссии горсовета г. Донецка
- Бузько И.Р.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международной экономики, проректор Восточно-Украинского национального университета им. В. Даля
- Булеев И.П.** д.э.н., профессор, заместитель директора Института экономики промышленности НАН Украины
- Калинина С.П.** д.э.н., профессор, кафедра управления персоналом и экономики труда Донецкого национального университета
- Краснова В.В.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятий Донецкого национального университета
- Кожокару В.Л.** д.э.н., профессор, проректор по науке Молдавской экономической академии
- Кровяк А.** д.э.н., профессор Высшей школы управления (г. Катовице, Польша)
- Лукьянченко Н.Д.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления персоналом и экономикой труда Донецкого национального университета
- Лукьянченко А.А.** д.э.н., профессор, городской голова города Донецка
- Мартякова Е.В.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления производством Донецкого национального технического университета, заведующий отделом Института экономики промышленности НАН Украины
- Мокий А.И.** д.э.н., профессор, проректор Запорожского института экономики и информационных технологий
- Орехова Т.В.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международного бизнеса и прикладной экономики, заместитель декана экономического факультета Донецкого национального университета
- Пузанов И.И.** д.э.н., профессор кафедры международных валютно-кредитных и финансовых отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко
- Свейн А.** доктор кафедры географии Ноттингемского университета (Великобритания)
- Семенов А.Г.** д.э.н., профессор, профессор кафедры экономической теории Донецкого национального университета
- Стоянович Э.** доктор, профессор университета г. Ниш (Сербия)
- Сидорова А.В.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой статистики Донецкого национального университета
- Филипенко А.С.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко
- Христиановский В.В.** д.э.н., профессор, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике Донецкого национального университета
- Шаульская Л.В.** д.э.н., профессор, заместитель декана экономического факультета Донецкого национального университета
- Черниченко Г.А.** д.э.н., профессор, декан экономического факультета Донецкого национального университета, заслуженный работник образования Украины, профессор Гаванского университета (Куба)
- Янковский Н.А.** д.э.н., профессор, советник Президента Украины, Герой Украины
- Хаджинов И.В.** д.э.н., доцент, профессор кафедры международной экономики, заместитель декана экономического факультета Донецкого национального университета, ответственный секретарь

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ КОНКУРЕНТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ПІД ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Азарова Т.В., к.е.н., консультант управління організаційного забезпечення діяльності ради та її органів виконавчого апарату обласної ради, м. Донецьк (Україна)

Азарова Т.В., Дослідження процесів конкурентної трансформації національних економік під впливом кризових явищ

У статті досліджено форми та методи підвищення конкурентоспроможності національних економік. Відображена роль держави в процесі трансформації національної економіки. Обґрунтована спрямованість прямих інвестицій для економіки держав з різним рівнем розвитку економіки. Визначено місце міжнародного науково-технічного обміну в процесі конкурентної трансформації національних економік. Визначено, що корегування структури недостатньо розвинутої ринкової економіки виключно ринковими важелями може призвести до таких наслідків як загальне структурне спрощення; занепад у високотехнологічних галузях; посилення сировинної спрямованості промислового виробництва; набуття країною ролі споживача кінцевої продукції; перетворення в постачальника дешевої сировини і робочої сили; спеціалізації на використанні екологічно брудних технологій і виробництв. Проведений аналіз показав, що до найбільш перспективних країн щодо вкладання коштів інвестори виділяють такі: Китай, США, Індія, Бразилія, Росія, Великобританія, Німеччина, Австралія, Індонезія, Канада. У якості найбільш вразливих в частині скорочення потоків ПІІ інвесторами виділено такі регіони: Північна Америка, ЄС-15, Південна і Східна Азія, Південна та Східна Європа і СНД, Латинська Америка, ЄС-12 (нові члени), Західна Азія.

Ключові слова: конкурентні переваги, трансформація економіки, конкурентна трансформація, державна підтримка, конкурентоспроможність, прями іноземні інвестиції.

Азарова Т.В., Исследование процессов конкурентной трансформации национальных экономик под воздействием кризисных явлений

В статье исследованы формы и методы повышения конкурентоспособности национальных экономик. Отображена роль государства в процессе трансформации национальной экономики. Обоснована направленность прямых инвестиций для экономики государств с разным уровнем развития экономики. Определено место международного научно-технического обмена в процессе конкурентной трансформации национальных экономик. Определено, что корректирование структуры недостаточно развитой рыночной экономики исключительно рыночными рычагами может привести к таким последствиям как: общее структурное упрощение; упадок высокотехнологических отраслей; усиление сырьевой направленности промышленного производства; обретение страной статуса потребителя конечной продукции; превращение в поставщика дешевого сырья и рабочей силы; специализации на использовании экологически грязных технологий и производства. Проведенный анализ показал, что к наиболее перспективным странам относительно вложения средств инвесторы выделяют такие: Китай, США, Индия, Бразилия, Россия, Великобритания, Германия, Австралия, Индонезия, Канада. К наиболее уязвимым в вопросе сокращения потоков ПИИ инвесторами выделены такие регионы: Северная Америка, ЕС-15, Южная и Восточная Азия, Южная и Восточная Европа, СНГ, Латинская Америка, ЕС-12 (новые члены), Западная Азия.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, трансформация экономики, конкурентная трансформация, государственная поддержка, конкурентоспособность, прямые иностранные инвестиции

Azarova T. Research of processes of competition transformation of national economies under act of the crisis phenomena

Forms and methods of increase of competitiveness of national economies are investigated in the article. The role of the state is represented in the process of transformation of national economy. The orientation of direct investments is reasonable for the economy of the states with the different level of development of economy. The location of international scientific and technical exchange is determined in the process of competition transformation of national economies. The analysis showed that the most promising countries on investment investors allocate such: China, USA, India, Brazil, Russia, Britain, Germany, Australia, Indonesia, Canada. The most vulnerable in reducing FDI investors allocated such regions: North America, EU-15, South and East Asia, Southern and Eastern Europe, CIS, Latin America, the EU-12 (new members), Western Asia.

Keywords: competitiveness, transformation of economy, competition transformation, states support, competitiveness, direct foreign investments.

Постановка проблеми. В процесі розвитку міжнародної економічної системи відбувається розширення й поглиблення економічних відносин між країнами, групами країн, підприємствами, що знаходяться в різних державах. Відповідно механізм взаємодії взаємопов'язаних країн є надзвичайно чутливим до кризових проявів в будь-якій ланці даного механізму.

Аналізостанніхдосліджень і публікацій. Перші теоретичні засади про рушійні сили конкурентної боротьби були запропоновані А.Сміттом, який обґрунтував, що конкуренція, вивільнюючи норму прибутку, призводить до оптимального розподілу праці й капіталу. [2, с.9]. Наукове підґрунтя сучасних досліджень конкурентоспроможності країн закладено М.Портером. Він запропонував модель п'яти сил конкуренції, в основу якої покладено оцінку зовнішнього середовища. Модель п'яти сил передбачає, що досягнення конкурентних переваг забезпечується в результаті визначення оптимальних позицій у привабливих галузях, які встановлюються шляхом ретельної перевірки та управління бар'єрами мобільності ресурсів. [2, с.79-80].

М.Портер поділяє **конкурентні переваги** на такі: об'єктивні (природні та історично сформовані умови господарської діяльності в тій або іншій країні) або створені суб'єктами господарювання та регулювання; зовнішні і внутрішні; тривалі (стійкі) та тимчасові; галузеві, міжгалузеві, регіональні, глобальні; низького порядку, як легко копіюються (дешева робоча сила, сировина), вищого порядку, які є складними в імітації (новітні технології, диференціація на основі унікальних товарів/ послуг, репутація компанії, тісні зв'язки зі споживачами).

Суттєвий внесок у дослідження проблематики міжнародної конкурентоспроможності здійснили зарубіжні вчені А.Вебер, Дж. Кейнс, П.Кругман, В.Леонтьєв, Д.Лукьяненко, А.Маршалл, А.Поручник, М. Портер, Р.Солоу, Ф.Хайєк, Е. Хекшер, вітчизняні науковці В. Гесць, Б.Губський, Ю.Пахомов, М.Румянцев, Г.Чижиков та ін.

Виділення невирішеної проблеми. Незважаючи на значні видатки, які здійснювали уряди для стимулювання попиту в рамках протидії рецесії, темпи економічного зростання в розвинутих країнах залишаються загальмованими, спостерігається високий рівень безробіття в поєднанні зі слабким внутрішнім попитом. Одночасно країни, що розвиваються, демонструють досить потужне економічне зростання (особливо Індія, Бразилія, Китай). Саме вони виступають в сучасному світі в ролі головної рушійної сили глобальної економіки, що є додатковим аргументом на користь значного посилення ролі держави у забезпеченні передумов довгострокового економічного зростання, підтримці соціальної стабільності й підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. [1, с.389].

При цьому держава прагне створювати сприятливі умови для формування, функціонування і розвитку нових високоефективних виробничих інтегрованих мережних структур, оскільки саме транснаціональні корпорації провідних країн відіграли визначальну роль у розвитку вказаних та інших країн, що розвиваються, створюючи у цих країнах філії, вкладаючи кошти у розвиток промисловості, що дало останнім можливість придбати сучасну техніку, деякі технології, освоїти іноземні інвестиції.

Метою наукової статті є дослідження процесів конкурентної трансформації національних економік щодо ускладнення міжнародного співробітництва країн.

Результати дослідження. Стратегія економічного розвитку країн, що розвиваються, базується на таких основних принципах: всебічна трансформація економіки і суспільства; ринкова спрямованість економічних перетворень; експортна орієнтація національної економіки; імпорт капіталу й технологій з розвинутих країн; покращення умов для міжнародної торгівлі, доступу на світові фінансові ринки; регулювання демографічних процесів.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Вирішальна роль у створенні необхідної критичної маси певних соціально-економічних зрушень у країнах, що розвиваються, належить державі.

Необхідність державного втручання визначається, зокрема, такими факторами: 1) в умовах стрімкого НТП ринкові важелі самостійно неспроможні адекватно реагувати на стратегічні суспільні потреби та забезпечувати швидкі цілеспрямовані зрушення в економічній структурі; 2) глобалізація людського співіснування підвищила взаємозалежність окремих країн від зовнішнього світу на тлі зростання прозорості кордонів, що сприяє отриманню вигадів провідними країнами та дискримінує країни, що розвиваються.

Крім того, корегування структури недостатньо розвинутої ринкової економіки виключно ринковими важелями може призвести до таких наслідків: загального структурного спрощення; занепаду високотехнологічних галузей; посилення сировинної спрямованості промислового виробництва; набуття країною ролі споживача кінцевої продукції; перетворення в постачальника дешевої сировини і робочої сили; спеціалізації на використанні екологічно брудних технологій і виробництв.

Як зазначалось вище, світова економіка демонструє спадні тенденції розвитку, що зумовлює необхідність конкурентної трансформації національних економік під впливом кризових явищ з метою подолання міждержавної нерівноваги і розриву між високорозвиненими країнами і країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою (у 2000р. співвідношення ВВП найбагатших і найбідніших країн становило 86:1), викликаного відмінностями у рівнях конкурентоспроможності.

Чинники, що визначають конкурентоспроможність країни, можна поділити на декілька нижчезазначених груп.

Перша група чинників - наділеність країни факторами виробництва - землею (природними ресурсами), робочою силою і капіталами, що надають країні порівняльні переваги для розвитку окремих галузей і визначають спеціалізацію країни у світовому господарстві.

Друга група чинників - технічний рівень виробництва і національний рівень продуктивності праці, який пов'язаний як із загальною технічною культурою в країні, так і кваліфікацією працівників. Як свідчить світова практика, рівень продуктивності праці в країні суттєво впливає на продуктивність праці на окремих підприємствах, при цьому роль національного рівня підготовки кадрів і стану науково-технічного потенціалу країни особливо підвищилась в сучасних умовах.

Суттєве значення має виробництво високотехнологічної продукції і загальні витрати на НДДКР. Маючи смний внутрішній ринок і розвинутий науково-технічний потенціал, лідирують у виробництві високотехнологічної продукції США.

В документах Білого дому, Конгресу і Ради з конкурентоспроможності США було окреслено стратегічні напрямки державної політики в області підвищення конкурентоспроможності американської економіки, які передбачали розробку і реалізацію політики стимулювання цивільних НДДКР в передових галузях науки і техніки, партнерство держави і приватного бізнесу з метою розширення промислових інновацій, покращення доступу промисловості і університетів до результатів НДДКР, що фінансуються з коштів держбюджету, створення сприятливого підприємницького клімату для активізації інноваційної діяльності, включаючи підтримку малого бізнесу. Крім капіталовкладень бюджету в розвиток науки і техніки, передбачаються податкові кредити і пільгове оподаткування для заохочення приватних інвестицій. Особлива увага приділяється підтримці венчурного підприємництва. Великі суми коштів виділяються на удосконалення шкільної і вузівської освіти. [3, с.86-92]

Третя група чинників - загальноекономічна ситуація в країні, середня норма прибутку і заощадження як основне джерело фінансування розвитку, система акумулювання заощаджень в країні і їх використання для капіталовкладень, ефективність функціонування банківської системи та інших фінансових установ, які дозволяють компаніям використовувати для удосконалення виробництва і організації випуску нових виробів залучені кошти і т.і. Все це впливає на рівень капіталовкладень, який, в свою чергу, впливає не тільки на темпи економічного зростання, але й на технічне удосконалення виробництва.

Четверта група чинників - пов'язана з рівнем життя, що склався в країні, і який визначає середній рівень заробітної плати та інших соціальних виплат населенню, а також рівень витрат на соціальну сферу - освіту, охорону здоров'я і т.і. Ці витрати, з одного боку, підвищують рівень витрат при виробництві товарів, але з іншого - сприяють формуванню в країні освічених і здорових працівників і підвищують платоспроможний попит, який є надзвичайно важливим для базисного впровадження нових товарів, а у випадку успіху - наступного виходу з ними на світові ринки. Низька вартість життя у стратегічному вимірі не може бути основою для забезпечення національної конкурентоспроможності. По мірі розвитку економіки країни рівень витрат на заробітну плату і соціальні виплати невинно зростає, і країна втрачає можливість підтримувати свою конкурентоспроможність за рахунок даного чинника. Необхідними є зусилля щодо розвитку нових чинників конкурентоспроможності, перш за все, щодо удосконалення науково-технічного потенціалу. Так, свого часу конкурентоспроможність Японії в області побутової електроніки базувалась на порівняно низькій вартості робочої сили. Однак в подальшому вона втратила дане лідерство, поступившись місцем Республіці Кореї і Гонконгу. Але після підвищення рівня заробітної плати в цих країнах переваги у вказаній сфері мають Малайзія й Таїланд.

П'ята група чинників пов'язана з діяльністю держави. Практично вся економічна політика держави спрямована на підвищення національної конкурентоспроможності. Держава стимулює капіталовкладення в країні, удосконалюючи податкову систему, зокрема, вводить норми прискореної амортизації, сприяє розвитку наукових досліджень, фінансує не тільки фундаментальні, а й прикладні дослідження, передаючи їх результати приватним фірмам. Фінансуються програми розвитку нових галузей, державні військові замовлення стимулюють розвиток новітніх технологій. Суттєве значення мають зусилля з удосконалення системи освіти в країні.

Держава заохочує співробітництво між національними компаніями, розвиток кооперації між ними, а також фактично сприяє злиттям і поглинанням з метою укріплення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Важливе місце в підтримці національної конкурентоспроможності відіграє зовнішньоекономічна політика, зокрема захист внутрішнього ринку шляхом обмеження імпорту за допомогою традиційних або нових форм, наприклад, добровільних обмежень експорту в країнах - експортерах. Створено системи державної підтримки і стимулювання експорту, які виступають одним з елементів національної конкурентоспроможності. З цією метою застосовується і регулювання валютного курсу. Слід підкреслити, що зовнішньоекономічна політика держави змінюється в процесі економічного зростання країни. На ранніх етапах індустріального розвитку багато країн застосовували протекціонізм, заохочуючи діяльність імпортозаміщуючих виробництв. Але такий розвиток має свої обмеження, оскільки продукція підприємств, орієнтована на внутрішній ринок, виявляється неконкурентоспроможною на світових ринках. Інші країни, особливо вступаючи на шлях індустріалізації, особливо з потенційно вузьким внутрішнім ринком, з самого початку розвивають експортоорієнтоване виробництво. Такий напрямок певною мірою стимулює формування національного економічного комплексу, але може призвести до підйому економіки і зростання життєвого рівня в країні.

У зв'язку зі зростанням життєвого рівня збільшується попит на вітчизняну продукцію з боку внутрішнього ринку, що створює кращі умови для впровадження нової продукції. Однак розширення експорту залишається найважливішим завданням. Зростання продуктивності праці і збільшення обсягів прибутку дозволяє компаніям, поряд з експортною експансією, збільшувати масштаби вкладень капіталу в зарубіжну економіку для встановлення контролю над більшою частиною світового ринку в сегменті своєї конкурентоспроможної продукції.

На цій стадії розвитку роль держави у захисті внутрішнього ринку відіграє меншу роль. Коли конкуренція здійснюється на основі нововведень, багато форм протекціонізму втрачають свій сенс або ефективність. Головним завданням держави стає створення умов, за яких компанії мали б можливість і стимули постійного удосконалення виробництва.

Загальна конкурентоспроможність національної економіки відображає здатність країни вступати в конкурентну боротьбу з іншими країнами в області виробництва і торгівлі товарами та послугами; її привабливість для іноземних інвестицій і фахівців; ступінь участі в міжнародних виробничо-технічних і дослідницьких проектах; її вплив на рішення міжнародних торгових і фінансових центрів; участь її резидентів в керівних органах транснаціональних компаній, наукових і культурних інститутів і т.і. Конкурентоспроможність країни базується на взаємодії багатьох економічних, культурних, національних, політичних та інших чинників як на макро-, так і на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

мікрорівні.

З урахуванням вищезазначеного, для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності вирішального значення в умовах нестачі власних коштів набуває іноземне інвестування.

З початком чергової світової економічної кризи відбулось різке скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій. Так, після скорочення на 16% в 2008р. глобальний приплив ПІІ в 2009р. зменшився ще на 37% до 1114 млрд. дол. США, їх вивезення скоротилось приблизно на 43% до 1101 млрд. дол. США.

Інвестиції спрямовуються, перш за все, до країн, що мають високі темпи економічного зростання. До першої десятки лідерів із залучення іноземних інвестицій серед країн, що розвиваються, належать: Аргентина, Індонезія, Китай, Колумбія, Малайзія, Мексика, Сінгапур, Сянган (Гонконг), Таїланд, Тайвань. Однак країни, що розвиваються, не тільки приймають капітал. Між ними активізується рух ПІІ з метою створення спільних підприємств. Також досить значною є частка ПІІ, що переміщується між розвинутими країнами, особливо між трьома центрами – США, Японією, ЄС. Що стосується суб'єктів інвестування, то особливістю сучасного етапу світогосподарського розвитку є стрімке зростання ролі ТНК, на частку яких припадає приблизно 40% ПІІ.

За даними ЮНКТАД, загальносвітовий приплив інвестицій в 2010р. перевищив 1,2 трлн. дол. США, в 2011р. – 1,4 трлн. дол. США, а в 2012р. оцінюється на рівні 1,6-2,0 трлн. дол. США.

До основних тенденцій в глобальній структурі ПІІ, прояв яких спостерігався ще в докризові часи, та, за наявними прогнозами, які мають розгортатись і надалі, належать такі: підвищення питомої ваги країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою як об'єктів розташування і як джерел глобальних ПІІ; скорочення темпів розміщення ПІІ в обробну промисловість у порівнянні з темпами інвестування добувної промисловості та сільського господарства; подальше поширення процесів інтернаціоналізації виробництва. [1, с.168]

Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою виявились найменш вразливими до кризових явищ у порівнянні з розвинутими країнами, про що свідчать темпи, а також рівень зниження та відновлення потоків ПІІ. Крім того, відбуваються певні зміни в географічній структурі основних нетто-експортерів та імпортерів капіталу (рис.1, рис.2).

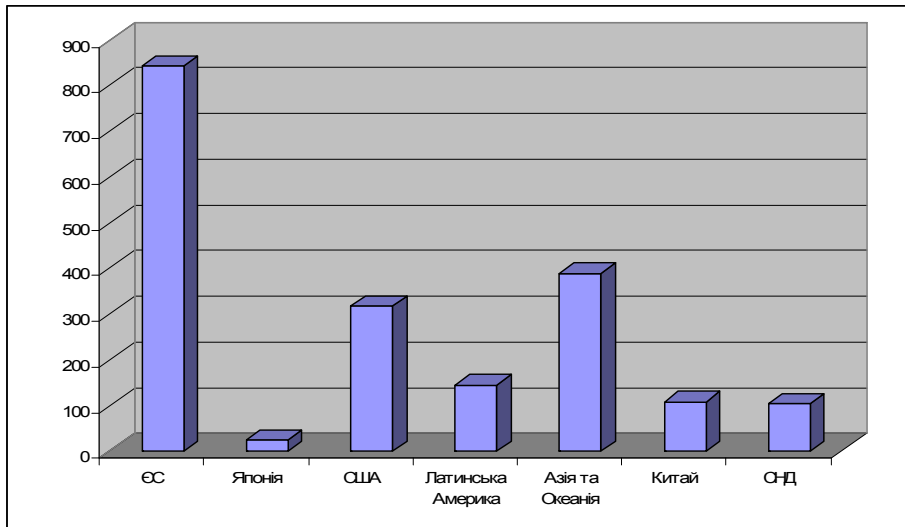


Рис.1. Залучені ПІІ за регіонами у 2010 р., млрд. дол. США [4]

Так, посилює свої позиції як нетто-експортер капіталу Китай. Експорт капіталу зростає з Німеччини, Саудівської Аравії, Росії. За період кризи значно скоротились обсяги спекулятивного і короткострокового капіталу. У галузевому розрізі найбільш привабливими для інвесторів галузями виявились біотехнології, телекомунікації, фінансові послуги, роздрібна торгівля. Стійкість до кризових явищ демонструє інвестування в нові проекти за такими видами економічної діяльності: розробки в галузі космосу і оборони, бізнес-послуги, виробництво бізнес-обладнання, дозвілля та розваги, виробництво продуктів харчування, альтернативна та відновлювальна енергетика, біотехнології.

Згідно з дослідженнями UNCTADWorldInvestmentSurvey 2009-2011pp., найбільш вагомими факторами ризику для інвесторів є такі: волатильність обмінних курсів; волатильність цін на нафту і сировину; зростаючий протекціонізм; зміна інвестиційних режимів; інфляція і дефляція; загальне падіння економічного зростання зростаюча фінансова нестабільність; продовольча криза; військова та політична нестабільність та ін.

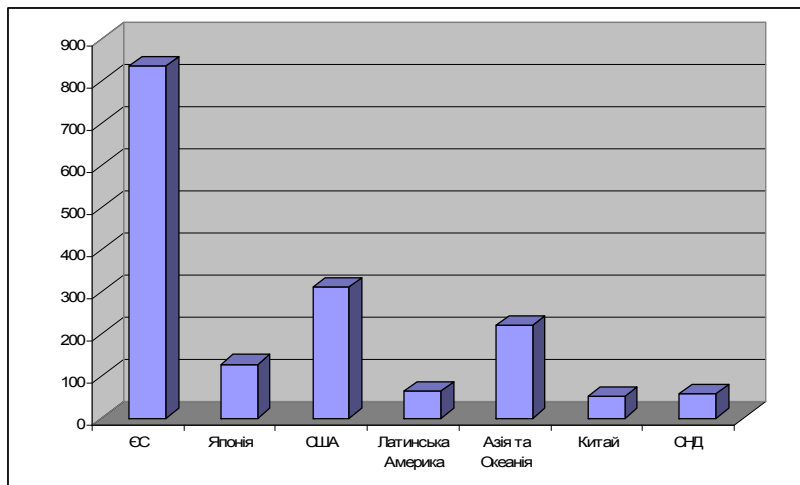


Рис.2. Вивезені ПІІ за регіонами у 2010р., млрд. дол. США [4]

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Серед найбільш перспективних країн щодо вкладання коштів інвестори виділили такі: Китай, США, Індія, Бразилія, Росія, Великобританія, Німеччина, Австралія, Індонезія, Канада. У якості найбільш вразливих в частині скорочення потоків ПІІ інвесторами виділено такі регіони (в порядку зниження ризику): Північна Америка, ЄС-15, Південна і Східна Азія, Південна і Східна Європа і СНД, Латинська Америка, ЄС-12 (нові члени), Західна Азія. [1]

Важливе місце в процесі конкурентної трансформації національних економік відіграє міжнародний науково-технічний обмін. До причин, що обумовили швидкий розвиток міжнародного обміну технологіями як засіб підвищення конкурентоспроможності, належать такі: для розвинутих країн придбання технологій сприяє модернізації виробничого апарату в різних галузях; для країн, що розвиваються – це засіб подолання технологічної відсталості й створення власної промисловості, орієнтованої на задоволення внутрішніх потреб; на рівні організації придбання технологій сприяє вирішенню конкретних економічних і науково-технічних проблем, подоланню обмеженості науково-технічної бази, отриманню нових стратегічних можливостей розвитку.

Провідну роль на світовому ринку технологій відіграють розвинуті країни. Так, Великобританія, Німеччина, США, Франція і Японія контролюють понад 60% цього ринку. Проте, США та Європейський Союз за часткою витраток на R&D у ВВП займають лише 7 та 11 місця відповідно, що не сприяє забезпеченню збереження в майбутньому їх нинішніх позицій на світовому ринку технологій.

Особливостями сучасного етапу міжнародного обміну технологіями є такі: світовий ринок технологій сприяє інтелектуалізації міжнародної економіки в цілому; головними суб'єктами ринку технологій на міжнародному рівні є ТНК, які забезпечують спільне використання результатів НДДКР материнськими й дочірніми компаніями; монополізація міжнародного ринку технологій в результаті зосередження досліджень в межах ТНК; стратегія поведінки ТНК на світовому ринку технологій стосовно незалежних суб'єктів (країн і фірм) визначається життєвим циклом технологій; провідну роль у загальному процесі обміну технологіями відіграє внутрішньофірмовий міжнародний обмін технологіями; технологічний розрив, що існує між різними групами країн, обумовлює багатоступінчасту структуру світового ринку технологій: високі технології (унікальні та прогресивні) є об'єктами обміну між розвинутими країнами; низькі (морально застарілі) і середні (традиційні) технології розвинутих країн є новими для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. [1, с.111-112]

Світова економічна криза 2007-2010рр. висвітлює проблеми моноорієнтаційного розвитку країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Економічне зростання попередніх років відбувалось значною мірою за рахунок експорту низькотехнологічної продукції, попит на яку є нееластичним за ціною. Незначне скорочення попиту на продукцію гірничо-металургійної, нафтовидобувної, сільськогосподарської, хімічної галузей обумовило значне падіння цін на неї, відчутне скорочення експортного виторгу та глибоку кризу національних економік. Нагальною стає необхідність форсованого розвитку наукоємних виробництв, заснування власних корпорацій, орієнтованих на випуск високотехнологічної продукції кінцевого попиту. Структурну перебудову національних економік можна забезпечити лише шляхом реалізації комплексу заходів державної підтримки створення власних високих технологій та їх імпорту.

Найважливішою умовою підвищення рівня конкурентоспроможності національних економік в сучасних умовах є актуалізація використання інтелектуального потенціалу та впровадження інноваційних конкурентних переваг (табл. 1.).

Таблиця 1. Рейтинг «Підприємництво і інновації» в 2010р.

1	США	14	Франція
2	Великобританія	15	Австралія
3	Швеція	16	Південна Корея
4	Канада	17	Норвегія
5	Нідерланди	18	Нова Зеландія
6	Данія	19	Австрія
7	Японія	20	Бельгія
8	Німеччина	21	Тайвань
9	Фінляндія	22	Угорщина
10	Гонконг	23	Ізраїль
11	Сінгапур	24	Естонія
12	Ірландія	25	Іспанія
13	Швейцарія		

Відповідно конкуренція між розвинутими державами все більше зміщується в бік змагання їх освітніх систем. Значення освітньої складової у забезпеченні конкурентоспроможності є настільки значним, що практично у всіх розвинутих країнах застосовується бюджетне фінансування тих навчальних закладів і лабораторій, діяльність яких спрямована на виконання вищевказаного завдання, для чого використовуються кошти державних бюджетів та розробляються механізми їх розподілу та контролю за результатами. Впливові корпорації та галузеві міністерства (електронної промисловості, оборони тощо), а також ряд державних агентств визначають напрями стратегічного розвитку системи вищої освіти, дослідницькі та навчальні пріоритети останньої.

Тенденція до поглиблення кооперації з реальним сектором чітко проявляється, перш за все, в університетах тих країн, які мають найвищий технологічний рівень промисловості. Мова йде про те, що заклади вищої освіти в цих країнах взяли на себе функції не тільки підвищення кваліфікації фахівців, а й надання освітніх послуг як для розширення кругозору фахівців у нових сферах знань, так і для того, щоб забезпечити їм можливість різко змінити сферу праці і пристосуватись до жорстких вимог конкуренції. Наприклад, Колумбійський університет всередині 1990-х років пропонував на вибір 470 навчальних курсів різного рівня з окремих та інтегрованих дисциплін. Кількість слухачів цих занять в одному лише Колумбійському університеті одночасно перевищувала 11 тис. осіб. Аналогічно діють і європейські університети.

Йдеться про надзвичайно важливе для розвинутих країн світу завдання забезпечення умов для безперервного навчання населення, потреба в якому існує внаслідок надзвичайно швидких змін технологій. За даних умов компанії реального сектору не лише сприяють створенню умов для навчання, а й організують дослідне й експериментальне виробництво. Поряд із розширенням функцій вузів, частина країн в рамках системи безперервного навчання обрала шлях створення спеціалізованих (нетрадиційних) вузів. Найвідомішим і найбільш вдалим прикладом є Відкритий університет Англії, в якому пройшли навчання понад 200 тис. студентів.

Підтвердженням правильності означеного шляху є той факт, що значних успіхів у забезпеченні конкурентоспроможності досягли лише ті країни, в яких багатократно підвищення вального національного продукту супроводжувалося зростанням рівня освіти (США, Німеччина, Японія, Південна Корея тощо). Таким чином, тенденція зростання освітньої сфери є необхідною передумовою забезпечення конкурентоспроможності економіки і сталого розвитку суспільства, важливість використання можливостей якої зростає в умовах прояву кризових явищ.

Висновки та пропозиції. Характерною рисою сучасного етапу розвитку світової економіки є посилення міжнародної конкуренції як результат активізації глобалізаційних процесів. Найбільш динамічно глобалізаційні процеси розвиваються в результаті руху міжнародних фінансів і діяльності ТНК, в результаті чого відбуваються зміни у природі суспільного розподілу праці (конкурентна перевага, пов'язана за зміною конкурентоспроможності тієї або іншої країни, впливає на інші країни). Розрив, породжений зростаючими відмінностями у рівні конкурентоспроможності країн з різним рівнем економічного розвитку, призвів до того, що якщо в 1960р. співвідношення ВВП на душу населення між 20% найбагатших і 20% найбідніших країн становило 1:30, то в 1990р. – 1:60, а в 2000р. – 1:90.

Важливим проявом трансформацій, здійснюваних під впливом ТНК, є інституалізація стихійно трансформованого світогосподарського простору, чому сприяло, з одного боку, дерегулювання, яке послабило контроль за прямими іноземними інвестиціями і

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

переміщеннями капіталу, а з іншого – утворення міжнародних організацій, які формують певні правила міждержавної взаємодії. Спеціалізація національних економік в результаті вказаних трансформацій відбувається в рамках глобально диверсифікованої конкурентоспроможності.

При цьому місце країни у глобальному рейтингу конкурентоспроможності кореспондується з рейтингом конкурентоспроможності національних інноваційних систем.

Як встановлено в результаті дослідження, світова економіка демонструє спадні тенденції розвитку, що зумовлює необхідність конкурентної трансформації національних економік під впливом кризових явищ з метою подолання міждержавної нерівноваги і розриву між високорозвиненими країнами і країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою (у 2000р. співвідношення ВВП найбагатших і найбідніших країн становило 86:1), викликаного відмінностями у рівнях конкурентоспроможності.

Найважливішою умовою підвищення рівня конкурентоспроможності національних економік в сучасних умовах є актуалізація використання інтелектуального потенціалу та впровадження інноваційних конкурентних переваг.

З урахуванням, реалій, що склались, вказаний шлях є найбільш прийнятним для України, яка займає усталені позиції за певними складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності.

В результаті аналізу циклічності розвитку економіки України за допомогою базисного показника темпу зростання реального ВВП, з використанням методу аналітичного вирівнювання отримано трендову модель у вигляді полінома 5-го порядку, яка демонструє прояви економічного циклу в інтервалі 1990-2008рр. на фоні скорочення національної економіки в інтервалі 1990-2011рр. (звуженого відтворення).

Як свідчать результати проведеного аналізу, невикористання потенціалу фази піднесення мінімум на 25,8%, не дозволило національній економіці до цього часу вийти на рівень виробництва 1990р., що призвело до гострої нестачі результатів поточного виробництва (ВВП) для покриття потреб споживання (в 2011р. валовий зовнішній борг України перевищив 124 млрд. дол., що становить 85% ВВП).

Використання можливостей діагностованого нового економічного циклу, який розпочався у 2008р., ставить завдання зміни тенденцій розвитку національної економічної системи, що актуалізує завдання формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в посткризових умовах.

До пріоритетних завдань відповідної діяльності держави належать такі: контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції; аналіз конкурентного середовища; недопущення та запобігання монополізації товарних ринків; регулювання діяльності підприємницьких та природних монополій, захист та заохочення добросовісної конкуренції; забезпечення прогресивних тенденцій розвитку економіки.

При цьому забезпечення добросовісної конкуренції у якості визначальної умови передбачає застосування методів антимонопольного регулювання. Основною метою *антимонопольного регулювання* є сприяння розвитку конкуренції – рушійної сили і визначального чинника забезпечення ефективності ринкової системи господарювання. Під впливом конкуренції між суб'єктами ринкових відносин розвиваються процеси концентрації та централізації виробництва і капіталу, які пов'язані з процесами концентрації ринку (набуття відносно невеликою кількістю ринкових суб'єктів контролю над дедалі зростаючою часткою ринку. Об'єктивним наслідком даних процесів є тенденція до монополізації (фірма має монополювальну владу тоді, коли вона, впливаючи в односторонньому порядку на ціну свого товару і обсяг продажів, змінює стан і структуру ринку загалом).

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка / За ред. А.О.Задої, В.М.Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416с.
- Чернега О.Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій). – Львів: «Магнолія 2006», 2010. – 261с.
- Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Медведкін Т.С. Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем [Монографія] / під заг. ред. Макогона Ю.В. – 2013. – 180 с.
- UNCTAD World Investment Report, 2011 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unctad.org>

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АПК УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

Антонюк Г.Я., к.е.н., старший викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Львівського національного аграрного університету (Україна)

Федоришин Н.Ю., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії (Україна)

Салопанова А.А., асистент кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії (Україна)

Антонюк Г.Я., Федоришин Н.Ю., Салопанова А.А. Напрями посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському продовольчому ринку.

У статті обґрунтовано вагомість посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському ринку. Проблема підвищення конкурентоздатності АПК на європейському ринку у статті актуалізується з огляду на приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС, що спричинить перетворення вітчизняного ринку на ринок збуту європейського продовольства та продукції сільського господарства і зумовить поглиблення кризи в АПК. Доведено, що підтримка АПК та стимулювання виробництва державою є пріоритетним напрямом розвитку. Розв'язання зазначених проблем, врахування зарубіжного досвіду дозволить вивести АПК України на новий конкурентоспроможний рівень. Узагальнено чинники, що перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК. Доведено, що вирішення цих питань є необхідним кроком на шляху до досягнення ефективного розвитку сфери АПК, зайняття кращих позицій на міжнародному ринку. Запропоновано пріоритетні заходи щодо посилення конкурентних переваг України на європейському продовольчому ринку. Підвищення конкурентоспроможності цієї галузі є необхідною складовою на шляху до підвищення загального розвитку країни, особливо в сучасних умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, аграрний сектор, сільськогосподарська продукція, зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, європейський продовольчий ринок.

Антонюк А.Я., Федоришин Н.Ю., Салопанова А.А. Направления усиления конкурентоспособности АПК Украины на европейском продовольственном рынке.

В статье обоснована весомость усиления конкурентоспособности АПК Украины на европейском рынке. Проблема повышения конкурентоспособности АПК на европейском рынке в статье актуализируется, учитывая присоединение Украины к зоне свободной торговли с ЕС, что повлечет преобразования отечественного рынка на рынок сбыта европейского продовольствия и продукции сельского хозяйства и обусловит углубление кризиса в АПК. Доказано, что поддержка АПК и стимулирование производства государством является приоритетным направлением развития. Решение указанных проблем, учет зарубежного опыта позволит вывести АПК Украины на новый конкурентоспособный уровень. Обобщены факторы, препятствующие укреплению конкурентоспособности отечественной продукции АПК. Доказано, что решение этих вопросов является необходимым шагом на пути к достижению эффективного развития сферы АПК, занятия лучших позиций на международном рынке. Предложено приоритетные меры по усилению конкурентных преимуществ Украины на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

европейском продовольственном рынке. Повышение конкурентоспособности этой отрасли является необходимой составляющей на пути к повышению общего развития страны, особенно в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, аграрный сектор, сельскохозяйственная продукция, зона свободной торговли между Украиной и ЕС, европейский продовольственный рынок.

Antonyuk H., Fedoryshyn N., Salopanova A. Priorities of Ukrainian agriculture competitiveness increase on the European market.

Ukrainian agrarian production competitiveness strengthening on the European market is substantiated in the article. The problem of agrarian production competitiveness strengthening is actualized in the process of concluding the Free Trade Zone Agreement between Ukraine and EU because it will transform Ukrainian market into the market for European agrarian products and will cause cease deepening. It is proved that the support to agrarian sector and production encouraging should be one of the governmental activity priorities. Solving the problems above and adaptation of foreign experience will allow to raise the competitiveness of Ukrainian agrarian sector. The reasons which decline the competitiveness of agrarian production are generalized. It is proved that solving of these problems is important for the effective development of Ukrainian agrarian sector and improving its positions on the international market. Prior tasks are offered for the competitiveness improving on the European market. Competitiveness improving of the agrarian production is a considerable component of the national economic development, especially in the contemporary circumstances.

Keywords: competitiveness, agrarian sector, agricultural product, free trade zone between Ukraine and EU, European food market.

Постановка проблеми. Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, тут виробляється 11% ВВП, створюється 17,6% валової доданої вартості, у ньому зайнято майже 17,2% загальної чисельності працюючих в державі [8].

Найбільшу питому вагу вітчизняної аграрної продукції виробляють дрібні селянські домогосподарства. Проте цілеспрямована робота щодо впровадження науково обґрунтованих технологій утримання худоби, збалансованої годівлі, ветеринарного обслуговування, селекції у підсобних господарствах не ведеться, що призводить до того, що їх продукція не відповідає вимогам якості та безпеки в рамках угод СОТ та вимог ЄС і є неконкурентоспроможною. Тому створення зони вільної торгівлі з ЄС призведе до втрати вагомого джерела сукупного доходу сільських родин (за підрахунками експертів проблема торкнеться близько 3 млн осіб).

Відсутність належних заходів органів державного управління щодо вирішення цієї проблеми вже призвело до низки загрозливих явищ в аграрному секторі економіки України, серед яких: (1) зменшення кількості рогатої худоби у 2012 р. порівняно з 1990 р. у 5,4 раза; (2) деконцентрація виробництва сільськогосподарської продукції; (3) скорочення виробництва у 2012 р. порівняно з 1990 р. м'яса майже у 2 раза, молока у 2,1 раза, вовни у 8 разів, цукрових буряків у 2,4 раза [8].

За умови збереження існуючого низького рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському ринку зростає небезпека посилення таких негативних тенденцій: 1) виробники аграрної продукції недоотримуватимуть доходу, що призведе до погіршення соціально-економічних умов у сільських місцевостях; 2) надалі зростатиме негативне сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС загалом та по сільськогосподарській продукції зокрема; 3) збільшиться частка імпортової продукції у сукупному споживанні продуктів харчування в Україні.

Ця проблема актуалізується з огляду на перспективу створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що призведе до перетворення вітчизняного ринку на ринок збуту європейського продовольства і продукції сільського господарства, зумовить поглиблення кризи в АПК і розвитку сільських територій та створить загрозу продовольчій безпеці держави.

Важливість та актуальність посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському ринку пояснюється, серед інших, такими факторами, як:

1) підвищення цін на сільськогосподарську продукцію внаслідок загострення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потенційного попиту на вітчизняну продукцію;

2) зростання попиту у європейських країнах на органічну продукцію (вирощену без використання синтетичних хімікатів, гормонів росту, генетично модифікованих організмів (ГМО) та яка переробляється без використання консервантів, барвників, стабілізаторів), причому ціни на таку продукцію вищі на 20-50%, а для її вирощення в країнах ЄС використовується лише 3,5% загальних сільськогосподарських площ. Зважаючи на те, що в Україні вся вироблена сільськогосподарська продукція є органічною, вітчизняні агропідприємства є потенційними експортерами цієї продукції на ринки країн ЄС;

3) у виробництві сояшинокової олії і зернових лише 20% виробленої в Україні аграрної продукції споживається в межах держави, а решту 80% можна експортувати [5];

4) експорт сільськогосподарської продукції становить 21% усього експорту України до країн ЄС [7], причому країни ЄС є найбільшим імпортером сільськогосподарської продукції у світі (обсяги імпорту цієї продукції країн ЄС більші, ніж США, Японії, Канади, Австралії, Нової Зеландії разом, і сягнули 52 трлн євро у 2011 р.) [11];

5) низька мобільність та „старіння” сільського населення (переважна частка працюючих жителів сільської місцевості зайняті у виробничій сфері сільського господарства, вони важко пристосовуються до сучасних потреб ринку, при цьому значна частка людей працездатного віку перебувають у статусі нелегальних мігрантів в країнах ЄС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням наслідків для вітчизняної економіки від створення зони вільної торгівлі з ЄС займаються багато науковців. Серед них Н.Бабицький, який приділяє особливу увагу вивченню досвіду інших країн Європи у створенні і функціонуванні зон вільної торгівлі з ЄС [1]; О.Шумило, який досліджує позитивні та негативні наслідки для економіки України від створення зони вільної торгівлі з ЄС [10]; В.Рябокін, який аналізує передумови та можливі перспективи створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [6].

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку.

Результати дослідження. Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку свідчать:

1. Низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами – загрозливим, з точки зору продовольчої безпеки, можна вважати істотне зниження рентабельності основних видів продукції сільського господарства (зокрема, у 2012 р. рівень рентабельності зерна становив 15,2%, порівняно з 275,1% у 1990 р., насіння сояшнику – 45,8% порівняно з 236,5%, м'яса великої рогатої худоби –29,5% порівняно з 25,0% відповідно). Незважаючи на те, що показник виробництва зернових та зернобобових культур на одну особу в Україні перевищує відповідний показник в країнах ЄС, для галузі є характерними надзвичайно низькі показники урожайності зернових – 31,2 ц/га (у Нідерландах 82,2 ц/га, Франції та Великобританії 67,1 ц/га), цукрових буряків – 411 ц/га (у Швейцарії 842,4 ц/га, Франції 773,2 ц/га.), картоплі – 161 ц/га (у Нідерландах 424,6 ц/га, Великобританії 424,5 ц/га) та продуктивності молочного стада – 3,5 тис. кг (у Данії 8,1 тис. кг, Нідерландах 7,1 тис. кг) [8].

2. Невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію. Значні порівняльні переваги на ринках країн ЄС Україна має лише у торгівлі жирами, маслами тваринного і рослинного походження та зерновими культурами (табл. 1). Дещо менше значення індексу порівняльних переваг на ринках ЄС спостерігається у торгівлі овочами коренеплодами, шкіряною сировиною, їстівними плодами, горіхами, молочними продуктами та цукром. Зважаючи на товарну структуру імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС, вітчизняним аграрним підприємствам варто нарощувати експортний потенціал у таких галузях, як виробництво м'яса, насіння сояшнику, вирощування фруктів, виробництво фруктових та овочевих консервів [12].

3. Невелика частка підприємств, сертифікованих згідно міжнародних стандартів (наприклад, лише 3% м'ясопереробних комбінатів, 34,6% молокопереробних підприємств володіють міжнародними сертифікатами), що обумовлено високою вартістю та складністю процесу одержання сертифікатів ISO чи HASSP (від 6 до 18 місяців), відсутністю процедури здобуття єврономеру в Україні.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

4. Низька якість продукції внаслідок того, що 60% сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними приватними господарствами населення [8], які обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами; у виробництві аграрної продукції зайняті переважно особи без належної фахової підготовки, у результаті чого виготовлена у цих господарствах продукція втрачає конкурентні переваги не лише на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку.

Таблиця 1

Значення індексу виявлених порівняльних переваг України у торгівлі сільськогосподарською продукцією на ринках країн ЄС у 2012 р., розрахованого методом RCA

Країна	Значення індексу порівняльних переваг						
	<i>Жири і масла тваринного і рослинного походження</i>	<i>Зернові культури</i>	<i>Овочі коренеплоди</i>	<i>Шкіряна сировина</i>	<i>Істівні плоди горіхи цитрусові</i>	<i>Молоко і молочні продукти; яйця</i>	<i>Цукор</i>
Австрія	68,39	-	-	-	-	-	-
Бельгія	-	102,82	-	-	-	-	-
Греція	19,32	31,19	-	-	-	-	-
Ірландія	61,66	-	-	-	-	-	-
Іспанія	4,19	227,97	6,86	6,53	-	-	-
Італія	13,68	22,75	-	11,68	-	-	-
Люксембург	-	230,06	31,17	-	-	-	-
Нідерланди	15,97	30,67	-	-	4,66	-	-
Португалія	2,71	61,27	-	-	-	-	-
Франція	-	-	-	-	-	243,76	5,50
Швеція	-	-	-	-	10,66	-	-
Естонія	-	50,26	-	-	-	-	-
Кіпр	1856,01	1584,16	-	-	-	-	-
Латвія	-	-	-	1,06	-	-	-
Литва	-	-	-	170,27	-	-	-
Польща	-	-	-	-	-	11,14	-
Словенія	-	-	-	-	1,53	-	-
Угорщина	-	17,04	-	-	-	-	-
Чехія	-	-	-	-	3,50	4,38	-

Розраховано за: [7].

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на зовнішніх ринках такі чинники:

- низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, що проявляється у високій вартості банківських кредитів та позик (невеликі суми на 2-3 роки під 24% у гривнях, у той час, як фермерам в країнах ЄС надаються кредити терміном до 20 років під 2-3% річних), відсутності галузевих кооперативних банків (Райффайзен Банк у Німеччині, Народні банки в Іспанії та Австрії, Кооперативний банк у Великобританії були створені безпосередньо для фінансування потреб аграрних кооперативів), нерозвиненості в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;

- нерозвиненість інфраструктури АПК, що призводить до збільшення вартості виробництва, значних втрат продукції під час її транспортування та зберігання;

- недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними (лише 52% українських стандартів для сільськогосподарської продукції гармонізовано з міжнародними);

- низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка обмежує їх можливості щодо залучення додаткових коштів для розвитку бізнесу;

- переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств – більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10-20 найменувань продукції. Навіть вузькоспеціалізовані господарства, де в структурі товарної продукції на один з її видів припадає 75% і більше, виробляють їх ще 10 або більше. Фермери країн ЄС обмежуються виробництвом лише двох-трьох видів сільськогосподарської продукції;

- недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі, що зумовлює незадовільну якість насіннєвого та племінного матеріалу, обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;

- недостатня активність державної політики щодо підтримки родючості ґрунтів, що спричинює збільшення частки ґрунтів, які є непридатними для ведення сільського господарства (змиті, піддані вітрової ерозії, засолені, солонцюваті, перезволожені тощо) до 20% орних земель [8];

- занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників, які зумовили зменшення кількості сільськогосподарської техніки з 652 тис. шт. у 1991 р. до 147 тис. шт. у 2011 р. [8], причому 85% сільськогосподарської техніки є фізично та морально застарілою;

- фактичне знищення кооперативних традицій, що призвело до збільшення частки виробництва сільськогосподарської продукції у господарствах населення (82 % - у заготівлі молока, 63 % - у заготівлі м'яса, 50 % - у заготівлі яєць, 88 % - у заготівлі плодово-ягідної продукції, 89 % - у заготівлі овочів), тоді, як основою ефективного функціонування аграрного сектора в країнах ЄС є саме кооперативні організації, членами яких є понад 100 млн осіб, і на яких зайнято 6 млн наймих працівників.

Майже стовідсотковим охопленням сільських господарств протягом останніх 50 років характеризується кооперативний рух в Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Ісландії, Нідерландах. У Франції та Німеччині кооперативи об'єднують не менше 80% усіх сільськогосподарських підприємств. Часто кооперативи організовують переробку і збут спеціалізованої продукції, що йде не лише на внутрішній ринок, але й на зовнішні ринки. У Франції, Італії, Португалії, Німеччині, виноробство в яких визначає кон'юнктуру на світовому ринку вина, 35-46% (у Франції – до 70%) його виробництва і збуту здійснюють кооперативи. В Нідерландах, де продукується третина світового виробництва крохмалю, кооперативні організації забезпечують основну частину його виробництва і збуту, а також поставляють на ринок 75% шампінйонів і квітів. Датські кооперативи збувають 98% пушшини. Два молочних кооперативи і п'ять свинофермерських кооперативів Данії не лише володіють майже 100% національного ринку, а й цілком контролюють експорт своєї галузі.

У Данії, Фінляндії, Франції, Нідерландах, Швеції кооперативний сектор забезпечує 45-50% обсягу продукції харчової промисловості. У більшості європейських країн переробка молока майже цілком належить кооперативній галузі. Кооперативи мають значну частку в переробці м'яса (наприклад, в Скандинавії), зернових (Швеція, Нідерланди, Франція), овочів та фруктів (Данія, Нідерланди, Бельгія, Франція, Німеччина), виробництві цукру (Нідерланди), оливкової олії (Франція, Іспанія), спирту (Франція, Швеція).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Важливі заходи розвитку галузі сільського господарства, які водночас забезпечують посилення конкурентоспроможності АПК, містяться у регуляторних актах Міністерства аграрної політики України, зокрема у програмах розвитку АПК: «Концепція розвитку сільських територій», «Аграрна реформа в дії», «Ініціатива «Рідне село» практичні кроки. Господарства населення та сільськогосподарська кооперація», «Аграрний комплекс – локомотив вітчизняної економіки», Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [2]; постановвах Кабінету Міністрів України, Програми діяльності Кабінету Міністрів України з активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, програмі економічних реформ на 2010 – 2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [7]. Проте в Україні відсутній єдиний нормативно-правовий документ (довготермінова стратегія), у якому закріплено механізм забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції з гарантіями державної підтримки. Об'єктивно видається доцільним прийняття такого документа та включення до нього, окрім безпосередніх заходів, направлених на посилення конкурентоспроможності вітчизняного АПК в умовах ЄС, також таких превентивних норм: забезпечення нульової ставки ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників, недопущення відміни обов'язкового підтвердження сертифіката якості продукції, що ввозиться на територію України.

Висновки і пропозиції. З урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду, видається доцільною реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку за такими основними напрямками:

- 1) гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС за такими основними напрямками:
 - створення та впровадження вітчизняної бази гармонізованих з міжнародними вимогами стандартів на сільськогосподарську продукцію і сировину та забезпечення необхідних обсягів фінансування цих робіт. Для гармонізації національного законодавства з нормативно-правовими актами СОТ та ЄС стосовно санітарного та фітосанітарного контролю потрібно доповнити чинне законодавство нормами, в яких передбачатиметься базування національних стандартів, інструкцій та рекомендацій відповідно до норм, встановлених Комісією з Codex Alimentarius, Міжнародним епізоотичним бюро, для охорони здоров'я тварин та запобігання їхнім захворюванням. Це стосується таких Законів України: «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини», «Про захист населення від інфекційних хвороб», «Про ветеринарну медицину», «Про тваринний світ»;
 - 1. запровадження на території України спеціальної програми з сільського господарства та розвитку села, яка дозволить гармонізувати українські стандарти до вимог ЄС з меншими затратами з державного бюджету;
 - 2) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через:
 - сприяння (у тому числі фінансове) розробці і впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000 та системи управління безпекою харчових продуктів (HASSP, Global G.A.P.), а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 14000;
 - покращення репутації України на міжнародному ринку продовольства як країни-виробника екологічно чистих і безпечних продуктів. Для цього слід розробити та реалізувати державну програму просування українських агропромислових товарів, сільськогосподарської продукції і продовольства на зовнішні ринки, включаючи країн-учасниць СОТ та ЄС. Головним елементом промоційних програм повинно бути підкреслення конкурентних переваг української сільськогосподарської продукції, насамперед, її якості, гігієни, безпечності, харчових цінностей, зручності упаковки і маркування. Неабияке значення матимуть принципи екологічної чистоти та гуманного ставлення до тварин, покладені в основу вироблення таких товарів. У рамках промоційних програм необхідно організовувати виставки та проводити інформаційні кампанії, які робитимуть акцент на системах гарантування походження і відповідності продукції та її традиційних особливих якостей;
 - створення Державної агенції міжнародного маркетингу аграрної продукції при Міністерстві аграрної політики України, у функції якої входить стратегічне та поточне дослідження кон'юнктури зовнішніх ринків, організація міжнародного маркетингу; пошук зарубіжних партнерів для співробітництва, консультації у сфері ЗЕД, співробітництво з міжнародними фондовими біржами, організація міжнародних виставок, ярмарок, семінарів в Україні та сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах за кордоном;
 - заборона адміністративного втручання у регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, натомість збільшення державних стратегічних запасів окремих продовольчих товарів для реалізації державних інтервенцій, а відтак послаблення цінових коливань та унеможливлення спекуляцій на внутрішньому ринку;
 - збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності, з метою покращення вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції;
 - створення дієвого механізму надання фінансової підтримки підприємствам через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів для модернізації і реконструкції виробництва;
 - 3) налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку за допомогою:
 - створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів, з метою підвищення ефективності та продуктивності праці в аграрному виробництві;
 - удосконалення „твердої“ інфраструктури (будівництво шляхів, електромереж, налагодження системи водопостачання, меліоративних споруд, підвищення рівня інформатизації сільськогосподарських підприємств тощо);
 - з допомогою програм фінансування ЄС у галузі підтримки якості та безпеки продовольчих товарів створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції, а також єдиного контролюючого органу з питань безпеки та якості харчових продуктів і продовольчої сировини відповідно до практики країн ЄС;
 - створення спеціалізованих банків для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах (під гарантії держави), а також лізингових установ;
 - 4) посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції шляхом:
 - проведення інформаційної політики, спрямованої на популяризацію кооперативної форми господарювання серед господарств населення, висвітлення ключових переваг суб'єктів господарської діяльності у випадку створення кооперативу, пропагування позитивного досвіду розвинених країн, шляхом організації та проведення просвітницько-роз'яснювальної роботи серед селян щодо принципів кооперації та економічних і соціальних переваг кооперативних структур для сільськогосподарських товаровиробників, через публікації у періодичних виданнях, виступах на радіо та телебаченні;
 - розробки та затвердження Указом Президента України Програми заходів щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах, в якій, зокрема, передбачити план заходів із вказанням конкретних завдань та конкретних виконавців; організаційно-економічних засобів стимулювання розвитку кооперативних об'єднань; стратегічних пріоритетів та інституційних засобів поглиблення кооперативного співробітництва з країнами ЄС; заходів щодо інтенсифікації проведення наукових досліджень з питань кооперації Національною академією наук України, галузевими академіями наук, з метою розробки теоретико-методологічних основ розвитку кооперативного руху в Україні;
 - створення Державної агенції розвитку кооперативів (за прикладом Великобританії), метою якої стане стимулювання кооперативного руху в країні шляхом надання юридичної допомоги у вигляді консультацій кооперативним організаціям, надання рекомендацій урядовим установам з питань кооперації, розробка економічних проектів, які можуть виконуватися на кооперативній основі (табл. 2);

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблиця 2

Напрями сприяння	Форми реалізації
Законодавче врегулювання відносин держави з кооперативними організаціями	у Конституціях Італії, Іспанії, Угорщини, Цивільному кодексі Італії визначено завдання держави щодо сприяння розвитку національного кооперативного руху.
Сприяння державних інституцій розвитку кооперації	1) Агенція розвитку кооперативів у Великобританії стимулює кооперативний рух в країні шляхом надання юридичної допомоги у вигляді консультацій кооперативам та особам, які мають намір заснувати кооператив, надає рекомендації урядовим закладам з питань кооперації, розробляє економічні проекти, які можуть виконуватися на кооперативній основі; 2) у Франції Міністерство соціальної економіки займається створенням умов для розвитку кооперації, проте не втручається в господарську діяльність кооперативів.
Пільговий режим господарювання або субсидювання діяльності кооперативів	1) у Франції ремісничі, транспортні, морські та сільськогосподарські кооперативи цілком звільнюються від сплати податків з прибутку; 2) пільговий режим господарювання для кооперативів встановлений в Італії, Швеції, Іспанії, Франції; 3) в Італії держава звільняє споживчу кооперацію від необхідності торгувати у віддалених районах, де торгівля є збитковою, і створює для цього власні магазини, а також протягом перших років своєї діяльності кооперативи цілком звільнюються від податків; 4) у Німеччині споживчим кооперативам надаються податкові пільги та матеріальна допомога, яку надає федеральний уряд.

5) налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через:
- запровадження грантових програм у вищих навчальних закладах з метою підтримки університетських досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі АПК, підтримка молодих науковців (корисним є досвід Фінляндії, де на сьогоднішній день працює понад дві тисячі організацій, котрі допомагають оцінювати економічну ефективність запропонованих нових технологій, перевіряти їх на практиці, впроваджувати у виробництво);

- фінансування з державного бюджету наукових досліджень, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для виробничої і соціальної сфери села, інформаційно-консультаційного обслуговування;

- стимулювання розвитку територіально-виробничих та агротехнічних комплексів виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, наукового обслуговування сільськогосподарських виробництв. Це дозволить акумулювати обмежені фінансові активи агропідприємств і спрямувати їх на розробку і впровадження нових технологій у сфері сільського господарства, а також переробної та харчової галузей промисловості;

6) використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції у напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК, що, серед іншого, включатиме:

- прийняття поданого на розгляд Кабінету Міністрів України проекту постанови «Про порядок державної реєстрації генно-модифікованих організмів» з такими поправками: 1) тимчасово використовувати реєстр рослин, який існує у ЄС, у період державної реєстрації та початку промислового виробництва ГМО-продукції, оскільки згідно міжнародних та вітчизняних норм на це знадобиться як мінімум три роки; 2) переглянути норми постанови, в яких визначено п'ять органів виконавчої влади, на які покладено регуляторні та контролюючі функції, – в країнах ЄС достатньо ефективно ці функції виконує один вповноважений орган;

- створення спільної програми із залучення провідних європейських спеціалістів до співпраці з українськими партнерами в галузі встановлення правил регулювання внутрішнього аграрного ринку згідно з європейськими та міжнародними стандартами, налагодження механізмів створення умов для інвестицій, технічної допомоги, розбудови інфраструктури, підготовки персоналу в аграрному секторі;

2. реалізація на території України проектів за підтримки ЄС, спрямованих на допомогу в організації стажувань, семінарів і конференцій, підтримці транскордонних зв'язків, поширюванні інформації про європейські грантові програми серед українських виробників та експортерів аграрної продукції.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бабицький Н. Нова угода між Україною та ЄС: вибір між прагматизмом та ідеалізмом [електронний ресурс] / Н.Бабицький // Режим доступу: www.justinian.com.ua/article.php?id=2231.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [електронний ресурс] // Режим доступу: who-is-who.com.ua/bookrubr/indagrim2007/6.html - 26к.
3. Ланченко С.О. Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК [електронний ресурс] / С.О.Ланченко // Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/nd/2006-2/06leaaic.html.
4. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
5. Професійні організації звернулись до Президента України щодо ситуації на зерновому та олійному ринках [електронний ресурс] // Режим доступу: www.agroconf.org/uk/node/4359.
6. Рябокін В.А. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС / В.А.Рябокін // Режим доступу: <http://s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6pp158-160.pdf>.
7. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 р.» / Державний комітет статистики України: Під загальним керівництвом О.М. Прокопенка. – К., 2013. - 139 с.
8. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2012 рік / Державний комітет статистики України: Під загальним керівництвом О.М. Прокопенка. – К., 2013 – 367 с.
9. Угода про поглиблену вільну торгівлю між Україною та ЄС: наслідки для ринку сільськогосподарської та харчової продукції [електронний ресурс] / Режим доступу: www.icps.com.ua/doc/FTA_agro_red.ppt.
10. Шумило О. Зона вільної торгівлі: крок назустріч ЄС? [електронний ресурс] / О.Шумило // Режим доступу: www.icps.com.ua/doc/Shumylo%20in%20zn.pdf.
11. FAOSTAT [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://faostat.fao.org>.
12. The Common Agricultural Policy Explained [електронний ресурс] / Режим доступу: ec.europa.eu/agriculture/publi/capexplained/cap_en.pdf.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ
РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ахновська І.О., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (Україна)
Тофан А.Л., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (Україна)

Ахновська І.О., Тофан А.Л. **Формування інноваційно орієнтованої моделі розвитку регіону в контексті забезпечення економічної безпеки.**

Статтю присвячено дослідженню економічної безпеки та формуванню інноваційно орієнтованої моделі розвитку регіону. В роботі визначено алгоритм побудови концепції економічної безпеки регіону. Розглянуто структуру загроз регіональної економічної безпеки. Визначено загрози інтересам регіону. Доведено впливовість окремих чинників економічної безпеки на кожен з її рівнів з огляду на принципи сталого розвитку суспільства. Запропоновано алгоритм формування системи показників економічної безпеки. Розкрито деякі теоретико-методологічні аспекти діагностики загроз соціально-економічній безпеці регіону і подолання загроз в сучасних умовах. Запропоновано методологічні підходи до діагностики економічної безпеки регіону. Визначено напрями удосконалення забезпечення економічної безпеки регіону. Визначено критерії виділення інноваційно орієнтованих регіонів.

Ключові слова: інноваційно орієнтована модель, регіон, економічна безпека, загроза, система діагностики економічної безпеки.

Ахновская И. А., Тофан А. Л. **Формирование инновационно ориентированной модели развития региона в контексте обеспечения экономической безопасности.**

Статья посвящена исследованию экономической безопасности и формированию инновационно ориентированной модели развития региона. В работе определен алгоритм построения концепции экономической безопасности региона. Рассмотрена структура угроз региональной экономической безопасности. Определены угрозы интересам региона. Доказано влияние отдельных факторов экономической безопасности на каждый из ее уровней учитывая принципы устойчивого развития общества. Предложен алгоритм формирования системы показателей экономической безопасности. Раскрыты некоторые теоретико-методологические аспекты диагностики угроз социально-экономической безопасности региона и преодоления угроз в современных условиях. Предложены методологические подходы к диагностике экономической безопасности региона. Определены направления совершенствования обеспечения экономической безопасности региона. Определены критерии выделения инновационно ориентированных регионов.

Ключевые слова: инновационно ориентированная модель, регион, экономическая безопасность, угроза, система диагностики экономической безопасности.

Akhnovska I., Tofan A. **The formation of an innovation-oriented model of the region development in the context of economic safety.**

The article is devoted to the research of economic safety and the formation of an innovation-oriented model of the region development. An algorithm for constructing the concept of economic security of the region is defined in the work. The structure of threats to regional economic security has been studied. The threats to the region's interests are determined. Authors prove the influence of definite factors of economic safety on each of its levels, taking into account principles of sustainable development of society. Subsequent development got the system of indexes, which characterizes the condition of economic safety. Some theoretical and methodological aspects of diagnosing threats to social and economic security of the region and overcoming these threats in contemporary condition are considered. The proposals are made to improve the diagnostic of the economic security of the region. The directions are defined for improving the provision for the economic security of the region. Defined criteria for selection of innovation-oriented regions.

Keywords: innovation-oriented model, region, economic safety, threat, system of the diagnostic of economic safety.

Постановка проблеми. Базисом забезпечення економічної безпеки регіону є інноваційно орієнтована модель регіону. Донецька область є формою прикордонного гео економічного співробітництва з Ростовською областю Росії, тому цей регіон потрібно розглядати як територіальний інститут довгострокового партнерства, наділений новими компетенціями співробітництва і спроможний генерувати інновації та концентрувати різні ресурси для розв'язання важливих завдань структурної модернізації прикордонних регіонів. Динаміка його розвитку повинна характеризуватися поступовим розширенням екорегіону і просторовим стисненням урборегіону при зберіганні його економічних функцій та розвитку нового інноваційного спрямування. Розвиток транс кордонного співробітництва дозволить розширити інноваційну спрямованість сумісних бізнес-проектів, посилять мотивацію центральних та регіональних органів влади, бізнесу, громадських, освітніх і наукових організацій з вирішення конкретних проблем регіонального інноваційного розвитку. Для перетворення регіону в інноваційно-орієнтований у кожній сфері повинна бути розроблена система заходів інноваційного характеру щодо забезпечення економічної безпеки з точки зору організаційно-економічного, нормативно-правового і технологічного підходів. Базою науково-технічних та інноваційних розробок є Програма науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року (470 науково-технічних проектів на суму 1,4 млрд. дол. США), розробки наукових установ до малих інноваційних підприємств (177 інноваційних розробок на суму 297,5 млн. дол. США); розвиток наукових парків «Донецька політехніка» та на базі ДУ НТЦ «Реактивелектрон», Донецького центру трансферу технологій [1]. Таким чином, регіон має великий потенціал, який повинен забезпечити його економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки відображені у роботах Б. Адамова, Л. Абалкіна, С. Глаз'єва, Б. Губіна, В. Кузьменко, М. Корнілова, Є. Іванова, І. Мішиної, А. Гранберга, О. Романової, А. Урсул, В. Левашова та інших вчених.

Виділення невирішеної проблеми. Питання забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні почали обговорюватися у науковій літературі нещодавно і багато проблем потребують методологічного й методичного осмислення. Наукова актуальність проблеми, її практична значущість, а також недостатня теоретична розробка обумовили формулювання мети дослідження.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо формування інноваційно орієнтованої моделі регіону.

Результати дослідження. Термін «економічна безпека» з'явився набагато пізніше за терміни «небезпека» і «безпека». Походження його відноситься до 40-50 років ХХ століття, коли посилилася конкурентна боротьба в провідних індустріальних країнах і між військово-політичними блоками. У той час поняття «Економічна безпека» означало захист ноу-хау, інтелектуальної власності, науково-технічної інформації і інших секретів організацій в основному від промислового шпигунства. Паралельно з розвитком цивілізації відбувається зміна в уявленнях про зміст терміну «економічна безпека». Термін «Економічна безпека держави» (або екосестейт) був невідомий до 1993 р. У «Великому економічному словнику» під редакцією А. Борисова «економічна безпека» трактується як «створювані державою умови, що гарантують недопущення нанесення господарству країни непоправного збитку від внутрішніх і зовнішніх економічних погроз» [2]. Набагато пізніше з'являються визначення терміну «економічна безпека регіону».

У даному дослідженні під економічною безпекою регіону розумітимемо сукупність умов і чинників, що характеризують поточний стан економіки регіону, стабільність, стійкість і поступальність її розвитку.

Небезпеки і погрози економічній безпеці регіону залежно від джерела виникнення необхідно розділити об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі і крім волі органів регіональної влади, незалежні від ухвалених рішень. Це стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини. Їх необхідно розпізнавати і обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні погрози породжені умисними або ненавмисними діями людей, різних органів і організацій, зокрема державних і міжнародних підприємств-конкурентів.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Найбільше розповсюдження в науці отримало виділення небезпек і погроз залежно від сфери їх виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні і зовнішні погрози. Зовнішні небезпеки і погрози виникають за межами регіону. Внутрішні чинники обумовлені тими процесами, які виникають в ході виробництва і реалізації продукції і можуть впливати на результати економічної діяльності регіону.

Як внутрішніх, так і зовнішніх чинників ризику величезна кількість. В ході матеріальних, фінансових, інформаційних, кадрових і інших зв'язків відбувається обмін, споживання і переміщення сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, машин, устаткування, інвестицій, технологій, грошових коштів. Всі ці зв'язки і відносини виникають в конкретних політичних, соціально-економічних, природно-кліматичних і інших умовах, які склалися як в масштабах всієї країни, так і на рівні певного конкретного регіону.

Залежно від можливості запобігання виділяють чинники форс-мажорні і не форс-мажорні. Перші примушують вирішувати і діяти всупереч наміру (війни, катастрофи, надзвичайні лиха). Другій групі чинників можна запобігти своєчасними і правильними діями. За вірогідністю виникнення всі деструктивні чинники (поява зони ризику, небезпеки) можна розділити на явні, тобто ті, що реально існують, й латентні, тобто приховані, ретельно замасковані, такі, що важко виявляються. Вони можуть виникнути раптово. Тому необхідно вживання термінових заходів, додаткових зусиль і засобів. За природою виникнення можна виділити: політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні, контрагентські й інші. Небезпеки і погрози можна класифікувати і за об'єктом посягання: людині, майну, техніці, інформації, технологіям, діловому реноме і так далі. Залежно від величини втрат або збитків, до яких може призвести дія деструктивних чинників, небезпеки і погрози можна підрозділити на значні і катастрофічні. В. П. Мак-Мак розділяє загрози за ознакою їх віддаленості за часом: близькі (до 1 року), далекі (понад 1 рік) [3]. Можна виділити загрози за ознакою їх віддаленості в просторі: на території регіону; прилеглій до регіону; на території країни; на зарубіжній території.

Концепція економічної безпеки регіону повинна включати наступні блоки (рис. 1).

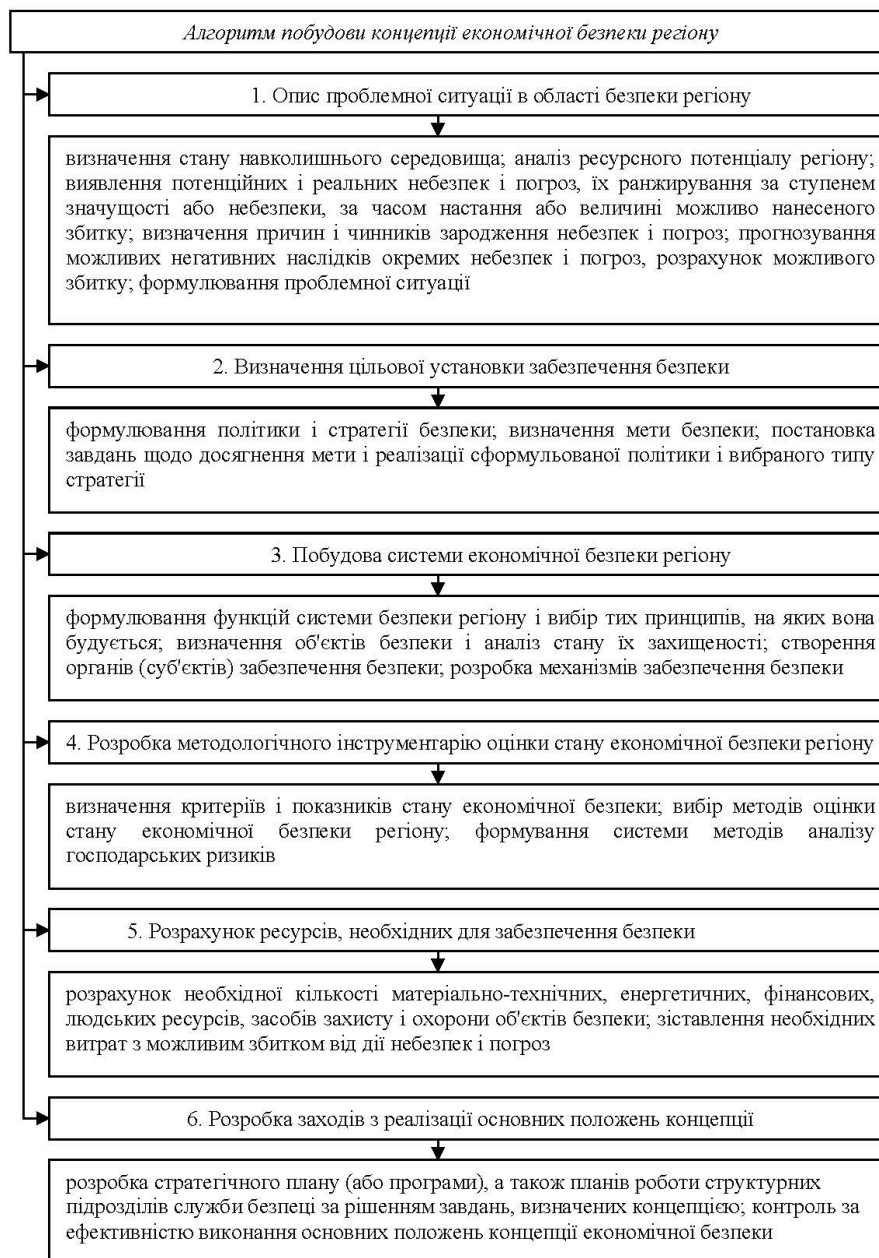


Рис. 1. Алгоритм побудови концепції економічної безпеки регіону

Система обліку і статистики, що діяла в минулому і знаходиться зараз у стані перетворення, була створена в командно-адміністративний період, вона забезпечувала повсюдний контроль за виконанням планових завдань і надавала необхідну інформацію для керівників різних рівнів управління. Це відповідає структурі управління, а також інтересам контролю за виконанням централізовано встановлених завдань з діагностики економічної безпеки регіону. Сьогодні алгоритм забезпечення економічної безпеки регіону повинен передбачати три етапи (рис. 2).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

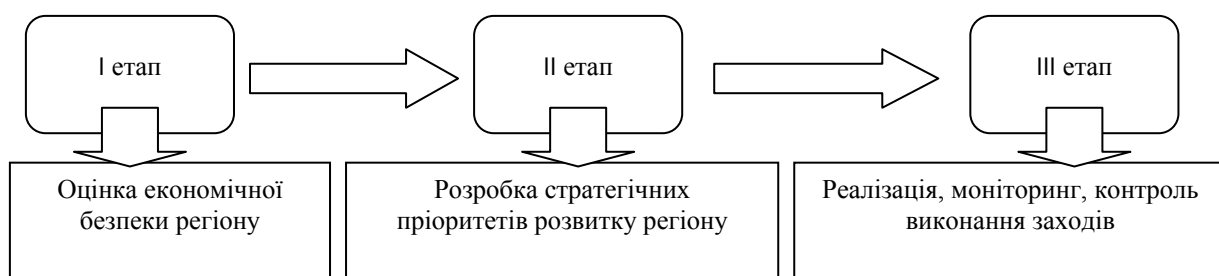


Рис. 2. Алгоритм забезпечення економічної безпеки регіону

Для отримання сучасної інформації щодо вірогідності появи погроз економічній безпеці регіону необхідно створення системи раннього попередження можливих погроз і появи кризи, що повинна базуватися на діагностиці рівня економічної безпеки.

Діагностика як форма організації інформаційних процесів припускає обробку величезних масивів статистичної інформації, насамперед економічної і соціальної. Така діагностика є спеціально організованим спостереженням, і на цій основі прогнозується розвиток основних соціально-економічних процесів з метою їх аналізу, ідентифікації і виявлення кола регульованих факторів для прийняття рішень на певному рівні управління. Завдання діагностики рівня економічної безпеки регіону полягають у комплексній і об'єктивній оцінці соціально-економічного становища певного територіального утворення. І на цій основі – попередження й запобігання небажаного розвитку процесів у цій сфері.

Принципова схема моніторингу результатів соціально-економічного розвитку повинна включати в себе статистичні спостереження на основі статистичних показників моніторингу; проведення соціологічних досліджень методом опитування (один раз в квартал за узгодженим планом досліджень).



Рис. 3. Загальна схема ефективної системи діагностики рівня економічної безпеки регіону

Система статистичних показників-індикаторів формується на основі уніфікованих форм статистичного спостереження, а також обласного Комітету статистики. Статистичні показники діагностики результатів включають в себе два типи індикаторів: показники загального стану економіки й суспільства; показники з оцінки реалізації цільових програм.

В табл. 1 наведено деякі показники оцінки факторів умов та рівнів розвитку регіонів, які свідчать, що Донецька область посідає одне з перших місць в Україні за рівнем розвитку.

За січень-жовтень 2013 року індекс промислової продукції Донецької області порівняно з аналогічним періодом 2012 року склав 92,6 %. Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва області за січень-жовтень 2013 року порівняно з січнем-жовтнем 2012 року склав 103,9 %, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 102 %, в господарствах населення – 105,7 %. Будівельними підприємствами області, які працювали за контрактами підяду, а також підприємствами, що виконували будівельні роботи господарським способом, за січень-жовтень 2013 року виконано будівельних робіт власними силами на 5,6 млрд.грн. Індекс будівельної продукції порівняно з січнем-жовтнем 2012 року склав 69,9 %. Індекс вантажообороту за січень-жовтень 2013 року порівняно з аналогічним періодом 2012 року склав 90 %. За січень-вересень 2013 року експорт товарів з Донецької області склав 9447,9 млн. доларів США, або 85,8 % до січня-вересня 2012 року. Обласний обсяг продажу споживчих товарів у роздрібній торгівлі, включаючи їх реалізацію підприємствами-юридичними особами, а також розрахункові дані про продаж товарів фізичними особами-підприємцями і на ринках, за січень-жовтень 2013 року становив 71,4 млрд.грн., що більше січня-жовтня попереднього року в порівнянних цінах на 9,2 %. Продаж споживчих товарів у розрахунку на одну особу в середньому за місяць становив 1633 грн. Загальна кількість зареєстрованих державною службою зайнятості безробітних на кінець жовтня 2013 року становила в області 31,6 тис. осіб [5].

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблиця 1

Показники оцінки факторів умов та рівнів розвитку регіонів України [4]

№	Показники	Україна	АР Крим	Вінницька	Волинська	Дніпропетровська	Донецька	Житомирська	Закарпатська	Запорізька	Івано-Франківська	Київська	Кіровоградська	Луганська	Львівська	Миколаївська	Одеська	Полтавська	Рівненська	Сумська	Тернопільська	Харківська	Херсонська	Хмельницька	Черкаська	Чернівецька	Чернігівська	М. Київ	М. Севастополь
1	Площа, тис.м ²	603,5	26,1	26,5	20,1	31,9	26,5	29,8	12,8	27,2	13,9	28,1	24,6	26,7	21,8	24,6	33,3	28,8	20,1	23,8	13,8	31,4	28,5	20,6	20,9	8,1	31,9	0,8	0,9
2	Щільність населення, осіб/м ²	76,8	75,5	63,1	51,6	106,5	171,3	43,8	97,1	67,4	99,5	61,8	42,3	88,2	117,4	48,9	71,9	52,9	57,3	50,3	79,6	89,0	38,9	65,5	62,9	11,7	35,6	3425,7	421,7
3	ПП, тис.дол./особу	0,64	0,37	0,09	0,38	0,86	0,3	0,13	0,28	0,41	0,28	0,62	0,05	0,13	0,3	0,11	0,37	0,24	0,2	0,15	0,05	0,46	0,14	0,1	0,13	0,06	0,08	3,61	0,39
4	ВРП, грн/особу	15496	10574	9159	9711	20868	20197	8485	8452	18022	10055	15033	9546	13628	10915	12227	13827	18500	9695	10249	7510	15645	8122	9100	10331	7369	10081	49795	12961
5	Кількість МП на 01 тис. осіб	64,7	81	46,8	32,4	115,9	132,8	44,6	34,4	67,3	37,2	71,4	30,8	61,2	111,2	43,2	100,5	49,8	35,5	37,9	32	113,5	33,8	44,2	40,9	24,7	37,6	270,2	17,3
6	Студенти ВНЗ рівнів акредитації/10 тис. осіб	607	360	353	357	569	473	382	233	621	443	238	317	505	647	378	626	494	501	517	569	1043	390	409	452	426	334	2290	519
7	Роздрібний товарооборот / особу	3832	3257	2336	3022	4684	3496	2532	2949	3686	2264	3820	2677	2215	3694	3197	4174	3052	2382	2233	2043	4391	2990	2484	2401	2960	2502	13187	4769
8	Виконано будівельних робіт, тис. грн/особу	1,1	1,3	0,6	0,7	1	1,3	0,3	0,4	0,7	0,6	1,2	0,4	0,8	1,1	0,8	1	1	0,5	0,5	0,5	0,9	0,4	0,6	0,6	0,8	0,6	6,0	0,9
6	Обсяг виконаних науково-технічних робіт, грн/особу	142,1	66,5	25	12	186,7	87,1	12,9	12,2	191,8	32,3	78,5	19,6	36,2	98,8	174,2	64,3	27,3	10,9	84,6	11,7	404,3	26,7	5,8	35,6	27,1	25,4	963,7	32

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

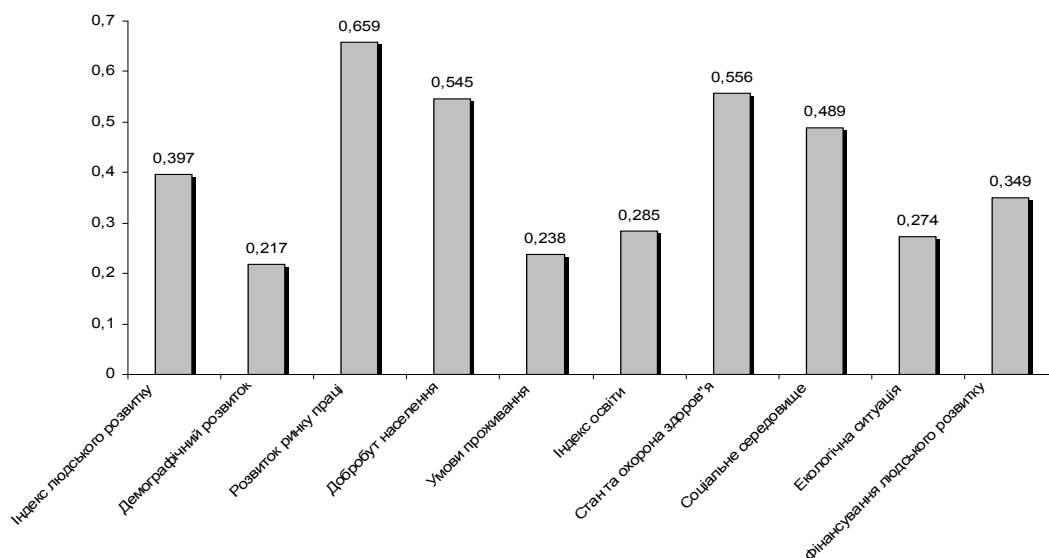


Рис. 4. Индексы развития Донецкой области (рассчитано за методикою Держкомстату)

Слід відзначити основні тенденції регіонального розвитку в Україні: територіальна економічна концентрація (у Києві виробляється 18% ВДВ країни); 75% працюючих мають базу вищу освіту; спостерігається постійний приріст економічно активного населення; 60-90 % інвестицій, будівництва, створених компаній припадає на великі міста. 31 місто концентрує 48 % промисловості країни; масо територіальну нерівномірність (у сільській місцевості надається 3 % ринкових послуг, здійснюється 2 % будівництва від загальнонаціональних обсягів). Розвиток сільських територій на 90-95% є монофункціональним. Спостерігається нерівність у доступі до освіти, медичних та житлово-комунальних послуг; міграція населення та капіталу до центрів розвитку.

Постійне посилення чинників, що загрожують економічній безпеці регіону ставить питання про створення системи моніторингу стану і динаміки розвитку регіону з метою завчасного попередження про загрожуючу небезпеку і вживання необхідних заходів захисту і протидії. Основні цілі моніторингу повинні бути наступними: оцінка стану і динаміки розвитку регіону; виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу регіону; визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності дії погроз економічній безпеці; прогнозування наслідків дії погроз економічній безпеці; системно-аналітичне вивчення ситуації, що склалася, і тенденцій її розвитку; розробка цільових заходів щодо нейтралізації погроз. При здійсненні моніторингу повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкту моніторингу з урахуванням фактичного стану і тенденцій розвитку його потенціалу, а також загального розвитку економіки, політичної обстановки і дії інших загальносистемних чинників. Для проведення моніторингу необхідне відповідне методичне, організаційне, інформаційне, технічне забезпечення.

У багатьох країнах інновації є об'єктом самостійного управління і найважливішим інструментом розвитку регіонів. Але сьогодні немає чіткого розуміння, за допомогою яких критеріїв виділяти регіони, орієнтовані на інновації [6]. Тому до інноваційно орієнтованих регіонів слід відносити такі (рис. 5).

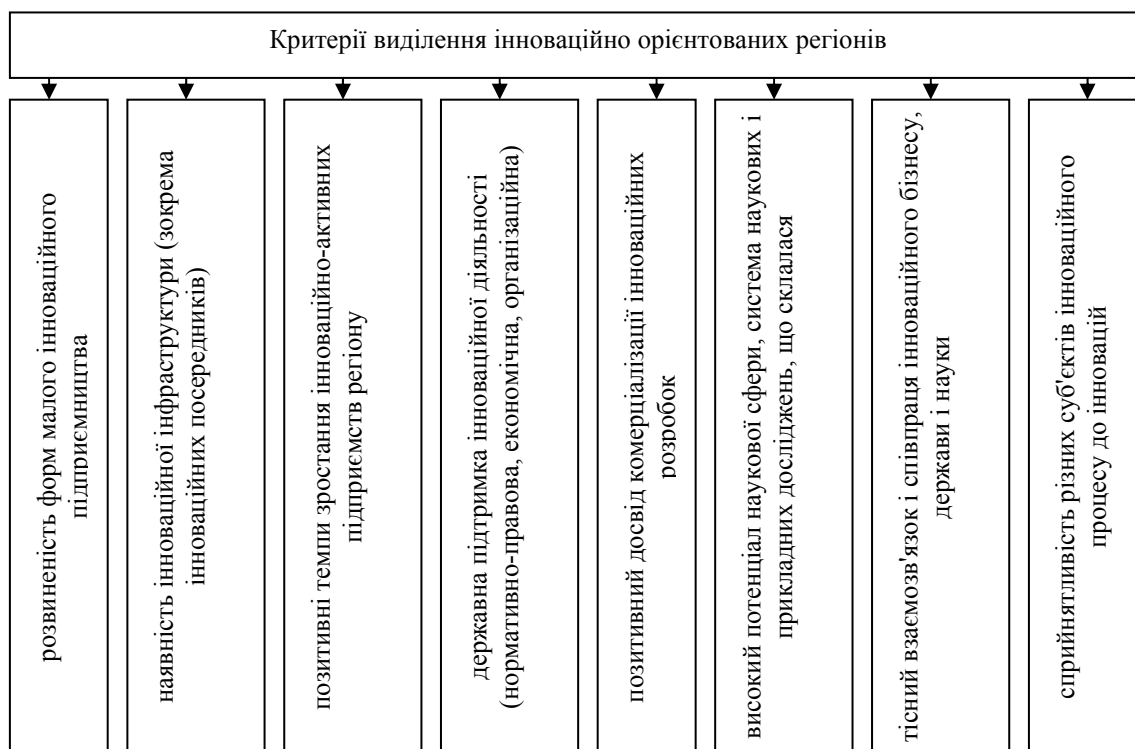


Рис. 5. Критерії виділення інноваційно орієнтованих регіонів

Ефект інноваційно орієнтованої моделі розвитку регіону багато в чому залежить від оптимального просторового і цільового

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

розміщення ресурсів, рівня їх концентрації в окремих містах, а також від змісту самої інноваційної діяльності. Критерієм ефективності реалізації інноваційно орієнтованої моделі розвитку регіону є зростання макроекономічних показників при зниженні розриву в рівні інноваційності соціально-економічного розвитку його територіальних складових.

Висновки та пропозиції. Таким чином, реалізація парадигми інноваційного розвитку національної економіки в рамках окремого регіону неможлива без активного залучення до відносин інноваційного характеру ресурсного потенціалу його територіальних суб'єктів. Інноваційно орієнтована модель розвитку регіону формується на основі комплексної оцінки величини і структури інноваційного потенціалу території. Проте існуючі підходи до його оцінки ігнорують внутрішньорегіональну асиметрію і не дозволяють розробити ефективний інструментарій регулювання збалансованості відтворювальних пропорцій. У зв'язку з цим пропонується застосовувати ієрархічну систему показників, що оцінюють: результати інноваційно орієнтованої діяльності; ресурси, що забезпечують досягнення результатів; готовність системи до змін; стійкість розвитку економічної системи.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Звіт про підсумки роботи Управління інноваційної політики за 2011 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://donoda.gov.ua/>
- Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
- Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности / В. Мак-Мак – М.: Мир безопасности, 1999.
- Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.surdp.eu/Analytical-Report>
- Соціально-економічне становище Донецької області за січень–жовтень 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://donetsstat.gov.ua/region/ek.php?dn=1013>
- Сафарова Л.А. Проблемы определения и оценки инновационного потенциала региона / Л.А. Сафарова // РИСК, 2010. - № 3 – С.326.

ДИПЛОМАТІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Балабанов К. В., доктор політичних наук, професор, ректор, завідувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Маріупольського державного університету (Україна)

Трофименко М. В., кандидат політичних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної роботи (міжнародні зв'язки) Маріупольського державного університету (Україна)

Балабанов К. В., Трофименко М. В. Дипломатія як чинник розвитку зовнішньоекономічного співробітництва.

У статті зазначається, що дипломатія радикально трансформується у нас на очах. У відповідь на нові виклики змінюються її структури, методи, організаційні форми тощо. Класична модель дипломатії, що передбачає взаємодію винятково держав, стає лише одним з аспектів сучасної дипломатичної діяльності. У статті проаналізовані фактори, що призвели до відродження терміну «публічна дипломатія». Розглядається еволюція значень, в яких термін «публічна дипломатія» використовувався від початку ХХ століття до сьогодні. Проаналізовано вплив сучасних інформаційних технологій (Інтернет, соціальні мережі тощо), ЗМІ на розвиток дипломатії в цілому. Розглянуто особливості розвитку цифрової дипломатії як частини публічної дипломатії. Звертається увага на те, що публічна дипломатія є яскравим прикладом застосування «м'якої сили» у міжнародних відносинах та на її використання в контексті «розумної сили». Наведено варіанти перекладу англomовного терміну «public diplomacy» на українську мову та запропоновано найбільш коректні варіанти їх використання та вживання. Публічна дипломатія значно впливає на економічні зв'язки між державами, сприяє формуванню позитивного іміджу однієї країни у іншій, привабленню інвесторів, встановленню міцних контактів між бізнесовими колами, робить міждержавні економічні контакти більш прогнозованими, міцними тощо.

Ключові слова: економічна дипломатія, публічна дипломатія, громадська дипломатія, Інтернет, Твіпломасі, твіпломати, соціальні мережі, м'яка сила, розумна сила.

Балабанов К. В., Трофименко М. В. Дипломатія як фактор розвитку внешнеэкономического сотрудничества.

В статье отмечается, что дипломатия радикально трансформируется у нас на глазах. В ответ на новые вызовы меняются ее структуры, методы, организационные формы. Классическая модель дипломатии, предусматривающая взаимодействие исключительно государств, становится лишь одним из аспектов современной дипломатической деятельности. В статье проанализированы факторы, которые привели к возрождению термина «публичная дипломатия». Рассматривается эволюция значений, в которых термин «публичная дипломатия» использовался с начала ХХ века до сегодня. Проанализировано влияние современных информационных технологий (Интернет, социальные сети), СМИ на развитие дипломатии в целом. Рассмотрены особенности развития цифровой дипломатии как части публичной дипломатии. Обращается внимание на то, что публичная дипломатия является ярким примером применения «мягкой силы» в международных отношениях и на её применение в контексте «умной силы». Приведены варианты перевода англоязычного термина «public diplomacy» на украинский язык и предложены наиболее корректные варианты их применения и употребления. Публичная дипломатия значительно влияет на экономические связи между государствами, способствует формированию позитивного имиджа одной страны в другой, привлечению инвесторов, установлению прочных контактов между деловыми кругами, делает межгосударственные экономические контакты более прогнозируемыми и прочными.

Ключевые слова: публичная дипломатия, общественная дипломатия, Интернет, Твипломаси, Твипломаты, социальные сети, мягкая сила, умная сила.

Balabanov K., Trofymenko M. Diplomacy as a factor of development of foreign economic cooperation. The present article indicates that diplomacy is being transformed before our very eyes. Its structures, methods and forms of organization are changing in response to the new challenges. Classical diplomatic model implying exclusively state-to-state interaction becomes one of the numerous aspects of the modern diplomatic activity. The article provides analysis of the factors that have led to revival of the term of *public diplomacy*. It examines the evolution of the meanings of *public diplomacy* since the early 20th century up to the present time. The authors analyze the influence of the modern information technologies (the Internet, social networks) and the media on the development of diplomacy in general. The features of digital diplomacy development being a part of public diplomacy are presented as well. The research emphasizes the fact that public diplomacy is a vivid example of applying *soft power* in international relations, being also applied in the context of *smart power*. The researchers provide Ukrainian translation equivalents of the English term of *public diplomacy* and offer the most correct choices for their application and use. Public diplomacy greatly influences economic relations among states, promotes positive image of one state in another, attracts investment, establishes strong ties in business communities, makes interstate economic contacts more predictable and developed.

Keywords: public diplomacy, social diplomacy, Internet, Twiplomacy, twiplomats, social networks, soft power, smart power.

Із розвитком процесів глобалізації, технологізації дипломатія перестала бути заняттям обмеженого кола людей, вона трансформувалася та здобула багато різних напрямів – культурна дипломатія, спортивна, енергетична, торговельна, економічна, публічна, громадська тощо. В інформаційну, цифрову, еру кожна людина стає дипломатом. У сучасних умовах дипломатія активно використовує високі технології, з розвитком електронної революції у неї виникають все нові і нові можливості – наприклад, у Ірані через багато років

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

після закриття, відновило роботу віртуальне представництво США. На сьогодні небувалою донині розвитку досягли ЗМІ, які іноді активніше інформують громадськість про ту чи іншу подію, аніж офіційні дипломатичні джерела. Із розвитком ТНК, бізнес все активніше переманює спеціалістів із дипломатичних установ задля посилення своїх позицій серед конкурентів, впливу на політику окремих держав тощо.

Завзяті ліберали ініціювали дискусію щодо необхідності дипломатів у час, коли бізнесмен з бізнесменом і так домовляється, уникаючи неминучої бюрократичної тяганини у зовнішньополітичних відомствах [7]. Світ бізнесу невпинно переманює найбільш талановитих випускників, обіцяючи високу заробітну платню, яку не можна порівнювати із державною. Втративши монопольне положення на здійснення зовнішньополітичних функцій, сучасні зовнішньополітичні відомства вимушені проявляти небувалу гнучкість у пошуку нових, менш затратних форм та методів роботи.

Дипломатія радикально трансформувалася у нас на очах. У відповідь на нові виклики змінюються її структури, методи, організаційні форми тощо. Класична модель дипломатії, що передбачає взаємодію винятково держав, стає лише одним з аспектів сучасної дипломатичної діяльності.

Сьогодні всі майбутні спеціалісти потребують знань з основ ведення переговорів, протоколу, особливостей співпраці із представниками різних національностей, навичок збору та аналізу інформації тощо.

Економічна та комерційна діяльність має важливе значення в роботі дипломатичних та консульських місій країн за кордоном. Активізація зовнішньоекономічного співробітництва є одним із головних завдань дипломатичної служби.

Економічна діяльність полягає в аналізі економічної та фінансової політики приймаючого уряду, оцінці її впливу на внутрішню і зовнішню політику держави, прогнозі майбутніх тенденцій і підготовці доповідей (а також – у веденні необхідних переговорів) з економічних питань, що мають вплив на взаємини між країнами. Ця робота вимагає збору та аналізу відповідної статистики, широких контактів у відповідних міністерствах, банківському та фінансовому секторі. За допомоги сучасних технологій статистика може стати швидко відомою уряду дипломата, але дипломатична робота полягає у спостереженні за подіями, що відбуваються, зборі інформації по частинкам, розумінні фактів, які стоять за цифрами, їх взаємозв'язку і значення [13, с. 33].

Комерційна діяльність виконує дві функції: підтримку торгівлі та інвестування і формування торговельної політики. Сприяння торгівлі вимагає самостійного опрацювання і високих персональних навичок для організації угод своїх експортерів і потенційних імпортерів. Дипломати повинні бути готові допомогти прибулим бізнесменам у пошуку ділових можливостей, відповісти на їхні специфічні питання і в цілому забезпечити інформаційну базу, яка сприятиме входженню їх на місцевий ринок, контактам з потрібними людьми. Цей рід діяльності вимагає також знань ринків та їх структури, суб'єктів, що діють на них, постійного відстеження тендерів, що оголошуються і «гострого» погляду на можливості. Проведення торговельної політики пов'язано зі знанням законодавства приймаючого уряду, його позицій в комерційних питаннях, в питаннях створення регіональних преференційних торговельних зон, того, як уряд намагається вирішувати проблему зайнятості та глобалізації факторів виробництва. Концентруючи увагу на інтересах свого уряду, які є пріоритетними, дипломати також мають працювати у зворотному напрямку – з місцевими бізнесменами, сприяючи задоволенню їх інтересів в рамках плідних двосторонніх відносин. Переговори з продажу зброї частіше йдуть через аташе з питань оборони, ніж через комерційний відділ. Коли важливі контракти з приймаючим урядом стосуються зброї або інших подібних виробів, глава місії при необхідності може грати ключову роль в наданні дипломатичного тиску.

Найголовнішим викликом для дипломатії сучасності стали високі технології. Дипломати люблять розповідати, як декілька століть тому від американського посла в Іспанії майже два роки до Вашингтону не надходило жодних відомостей. Почекаємо ще рік, запропонував Томас Джефферсон, але, якщо посол так і не нагадає про себе, напишемо йому листа. Декілька десятиліть потому поява телеграфу спричинила справжню революцію. Вперше отримавши телеграму, англійський прем'єр лорд Генрі Пальмерстон сказав: «Все, це кінець дипломатії!» [7].

У 1969 р. американськими військовими була створена мережа ARPANET, покликана забезпечити можливість стратегічного командування і передачі інформації у разі радянського ядерного удару. Сьогодні, через сорок з невеликим років, прямиий нащадок цієї мережі – Інтернет – перетворився на один із стовпів технологічного розвитку та могутнє знаряддя глобалізації, що перетворює, змінює світ і соціум [2].

Вже зараз Інтернет трансформувалася в магістральний канал людської комунікації, ключову вісь взаємодії, на яку нанизуються різні формати і змісти – дозвольне спілкування, торгівля, ігрова активність, конфлікти тощо. І жодні кризові явища, крім системних криз розвитку на кшталт ядерної війни або глибокої глобальної депопуляції, ймовірно, не розгорнуть цю тенденцію назад в осяжному майбутньому [2].

Абсолютна доступність Інтернету, поряд з його впливом на суспільно-політичні процеси, соціальні зв'язки, комунікацію і економіку, також спричинить за собою остаточну інкорпорацію доступу до Інтернету в міжнародну систему прав людини. Початок тенденції вже спостерігається: з 2003 по 2009 рр. у Фінляндії були прийняті закон і підзаконні акти Міністерства транспорту і комунікацій, які де-факто прив'язали Інтернет до загальнодоступних послуг зв'язку, таких як пошта і телефонний зв'язок. Крім того, за кожною сім'єю було закріплено право на гарантований доступ до мережі (з 2015 р. на швидкості не менше 100 Мбіт/с). Доступ громадян до Інтернету також зафіксований в якості їх невід'ємного права в законодавствах Коста-Ріки, Естонії, Франції, Греції, Іспанії та Швейцарії. 3 червня 2011 р. ООН прийняла резолюцію, ґрунтуючись на авторитетній доповіді Спецпредставника ООН Франка Ла Рю, в якій стверджується, що «держави зобов'язані сприяти здійсненню права на вільне висловлення думок і використанню необхідних для його забезпечення засобів», включаючи Інтернет, і що «доступ до Інтернету буде поступово ставати одним з ключових аспектів права на освіту». У звіті ОБСЄ за 2011 р. також стверджується, що «кожна людина має право брати участь у житті інформаційного суспільства, тому держави зобов'язані гарантувати доступ громадян до Інтернету».

Сприятиме вищезазначеним процесам більш широке розповсюдження Інтернету по всьому світу. Згідно з прогнозами, до 2017 р. доступ в мережу буде мати половина населення Землі (3,5 млрд. осіб). До 2020 р., як вважають автори згаданого звіту ОБСЄ, ця цифра зросте до 5 млрд. людей. Ще через десятиліття рівень проникнення Інтернету в розвинених країнах впритул наблизиться до 100%. Це означає, що використання глобальної мережі стане нормою для всіх соціальних і вікових груп, включаючи дітей, пенсіонерів та малозабезпечених [2].

Отже, вплив Інтернету на дипломатію, зокрема на економічний напрям її діяльності, буде збільшуватися й надалі.

Дуже серйозним суперником дипломатії стають і засоби масової інформації. У свій час прем'єр-міністр Канади П'єр Трюдо запропонував замінити все дороге міністерство закордонних справ на підписку на «Нью-Йорк Таймс». Прем'єру здалося, що кореспонденти газети краще поінформовані про події, аніж автори дипломатичних депеш [7]. ЗМІ в електронному варіанті стали ще більш серйознішим суперником посольств, адже вони напряму інформують з гарячих точок в режимі реального часу. Нові соціальні мережі здатні не лише повідомляти про події, але й впливати на них. В результаті високопоставлені дипломати, політики вимушені реєструватися в соціальних мережах і там відстоювати свої позиції.

В роки «холодної війни» лише держави могли дозволити собі масову міжнародну комунікацію: видання газет, розвиток мережі радіомовлення, фінансування неурядових організацій. Розвиток та здешевлення комунікаційних технологій, а також збільшення кількості та сукупного впливу недержавних акторів світової політики повністю змінили цю сферу. Талановитий блогер сьогодні може успішно конкурувати зі всесвітньовідомою газетою, а супутниковий телеканал із провідними новинними корпораціями [5].

Всі наведені факти та події сприяли відродженню, трансформації поняття «публічна дипломатія».

Окремо слід звернути увагу на правильне використання варіантів перекладу англійського терміну «public diplomacy». На українську мову «public» можна перекласти як громадський, суспільний, державний, громадянський, публічний тощо. Найчастіше стосовно дипломатії використовуються два визначення – публічна та громадська або суспільна.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Однак, найбільш правильним є розуміння «public diplomacy» як «публічної дипломатії». Існує безліч визначень цього поняття, всі вони зводяться до системи діалогу, взаємодії із зарубіжними суспільствами в політичних цілях. Разом із цим значенням існує також інше – дипломатія на рівні громадських організацій, в цьому випадку доречно використовувати термін «громадська або суспільна дипломатія».

Влучно охарактеризувала різницю між традиційною та публічною дипломатією в інтерв'ю «Радіо Свобода» радник з питань публічної дипломатії заступника Державного секретаря США у справах Європи і Євразії пані Коллін Граффі: «Назва моєї посади дуже довга, але те, що я роблю, набагато простіше. Я знаходжу шляхи для нашого уряду, щоб спілкуватися з людьми в інших країнах. Про дипломатів традиційно думають, як про тих, хто спілкується з іншими дипломатами часто за зачиненими дверима, часто позаочі громадськості. Вони ухвалюють рішення, які торкаються народів, але роблять це на рівні еліт. Публічна дипломатія — це те, як ми, як уряд, намагаємося донести свою думку до людей в інших країнах. Ми називаємо це мистецтвом комунікації цінностей країни, її культури і політики. Це також пояснення, хто ми є і чому ухвалюємо певні рішення» [6].

Завоювання довіри нелегко дається професійним дипломатам, обмеженим інструкціями свого відомства. В більш вигідному положенні знаходяться неурядові актори публічної дипломатії. Вони спроможні охопити весь спектр політичного життя своєї країни, транслюючи не тільки офіційні, але й опозиційні настрої.

Публічна політика – це новий жанр здійснення політики у період глобальної інформатизації. Публічна дипломатія, тісно пов'язана з цим напрямом політики, представляє собою цілий «космос», де діють політики, діячі культури, науки, освіти, ЗМІ, неурядових організацій, користувачі соціальних мереж. Та, що особливо значуще, – сьогодні публічність є невід'ємною ознакою й професійної дипломатії [8].

У більш широкій історичній ретроспективі можна навіть наважитися сказати, що практика взаємодії міністерств закордонних справ та посольств із громадянським суспільством та окремими особами за кордоном демонструє той факт, що дипломатичне представництво країн вийшло на новий рівень [17].

Багато практиків у різних дипломатичних службах країн світу могли й досі не збагнути значущість зв'язків з іноземною громадськістю, але виразною ознакою стає той факт, що у певній кількості країн цей напрям все частіше привертає увагу вищого керівництва міністерств закордонних справ й політичних лідерів.

Публічна дипломатія може бути традиційною (інформаційна пропаганда через радіо, телебачення, кіно; навчання окремих соціально-професійних груп населення з метою формування лояльної еліти, розповсюдження політичної культури за допомогою виставкової діяльності, кіно тощо) та цифровою (розміщення радіо та телепередач у мережі Інтернет, розповсюдження літератури у цифровому форматі, моніторинг дискусій у блог-просторі зарубіжних країн; створення сторінок державних установ, посольств, інших організацій, а також персоналізованих сторінок членів уряду, послів у соціальних мережах; розсилка інформації через мобільні телефони тощо).

Цифрова дипломатія, названа експертами Силіконової долини «дипломатією Веб 2.0», з'явилася порівняно недавно. Спрощене визначення цього явища – використання веб та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для реалізації дипломатичних завдань – дає про нього цілком вичерпне уявлення.

Цифрова дипломатія носить в основному прикладний характер і особливо корисна в роботі з зарубіжної аудиторією, в питаннях трансляції офіційної позиції та формування іміджу держави. Важливо розуміти, що дипломатію в її звичному розумінні вона навряд чи коли-небудь замінить. Закриті переговори залишаться закритими. Втім, у силах цифрової дипломатії пояснити, чому прийнято те чи інше рішення, до яких результатів воно призведе, як вплине на зовнішньополітичний процес, тобто відкрити доступ широкій громадськості до результатів діяльності традиційної дипломатії.

Зараз відкритість – це вимушена необхідність для держави, яка працює в інформаційному просторі нарівні з іншими джерелами інформації. Якщо не наповнювати цей простір об'єктивною інформацією, його наповнять інші. Цифрова дипломатія якраз і покликана оперативно надавати адекватну інформацію, спростовувати некоректні відомості, підтверджувати відомості з офіційних джерел.

Однією з головних проблем та ризиків існування, розвитку цифрової та публічної дипломатії в цілому є хакерство. Один з найяскравіших прикладів останньої думки – випадок хакерської атаки на особистий сайт Юлія Едельштейна, міністра Ізраїлю, який курує питання публічної дипломатії та діаспори. Коментуючи цю подію, міністр заявив, що ніщо не стане йому на перешкоді здійснювати публічну дипломатію від імені Держави Ізраїль. Він і надалі має намір захищати інтереси держави на всіх фронтах, в тому числі в мережі Інтернет [12].

Повертаючись до слів ізраїльського міністра, можна стверджувати, що в наші дні Інтернет-простір за рівнем напруженості можна порівняти з лінією фронту, важливим стратегічним рубежем, контроль над яким обіцяє серйозні переваги тому, хто буде ним володіти. Щоб отримати цю перевагу, недостатньо номінальної присутності в Інтернеті у вигляді декількох мікроблогів у Твіттері або пари сторінок у Фейсбук. Потрібні стратегія та інструментарій для її реалізації. Необов'язково знову винаходити велосипед. Міжнародний досвід показує, що вже накопичено значний арсенал прийомів і методів цифрової дипломатії, який може бути використаний для вирішення зовнішньополітичних завдань.

Потреба залучення громадськості на свою сторону в умовах миттєвого розповсюдження інформації, рівним чином і дезінформації, стала особливо значущою. Публічна дипломатія поповнилася спілкуванням у соціальних мережах. Народився новий термін – «твіпломасі» [8]. Твіттер, фейсбук та інші соціальні мережі використовуються зовнішньополітичними відомствами. Міністерство закордонних справ України – не виняток (сторінка МЗС України у мережі фейсбук – <https://www.facebook.com/UkraineMFA>). Президенти, прем'єри, міністри, глави зовнішньополітичних відомств, послы виходять в соціальні мережі й стають «твіпломатами» [8].

У сукупності з іншими інструментами і методами електронної дипломатії Твіттер-дипломатія може бути досить ефективним інструментом.

Форін-офіс створив спеціальну «Інтернет гавань» (hub), що надає технічне сприяння своїм «твіпломатам» в режимі 24 години 7 днів на тиждень та розробляє цифрові стратегії зовнішньої політики. Назва порталу – «Цифрова дипломатія» – говорить сама за себе і містить дуже просто викладені місію, цілі та завдання електронної дипломатії Британського зовнішньополітичного відомства. Цінне ядро ресурсу – посібник з використання інструментів цифрової дипломатії. У ньому коротко і доступно викладено інструкції з використання Твіттер, Фейсбук та інших соціальних мереж. Крім того, на сайті наведені корисні поради по роботі з веб-сайтом, розміщенню та підбору інформаційних, відео- та аудіоматеріалів в мережі. На сайті дипломати можуть записатися на он-лайн-тренінги, проконсультуватися з фахівцями, поставити питання експертам. Розробниками ресурсу передбачений також окремий розділ «Case-studies» з конкретними прикладами успішно реалізованих проектів цифрової дипломатії [12].

Варто також згадати он-лайн-ресурс відділу Держдепартаменту США з питань електронної дипломатії та відділу з питань інновацій CO.Nx (<https://conx.state.gov/about/>). Платформа пропонує зарубіжній аудиторії у форматі веб-конференцій та вебінарів послухати виступи провідних американських вчених, підприємців, дослідників і дипломатів.

Вичерпну інформацію щодо цифрової дипломатії можна отримати, скориставшись веб-додатком, створеним Агентством Франс Прес (AFP). На сайті сконцентровано велику кількість статистичних матеріалів та даних стосовно країн, персоналій та найактуальніших тем у форматі інфографіки. Також на сайті здійснюється моніторинг в реальному часі впливу в мережі державних акторів, що займаються публічною дипломатією. Дані враховують кількість фоловерів офіційних осіб та експертів.

Незважаючи на дуже динамічний розвиток та здобутий вплив цифрова дипломатія як частина публічної не замінить дипломатію класичну, але при майстерному використанні цей інструмент може значно посилити роботу держави в сфері міжнародних відносин і зовнішньої політики.

В умовах сучасного інформаційного плюралізму можна зробити так, щоб твою точку зору почули, але неможливо досягти її безальтернативного домінування. США зіткнулися з цією проблемою невдовзі після трагедії 11 вересня 2001 року. Першою реакцією на теракт, окрім військової операції у Афганістані, стала активізація публічної дипломатії, направленої на створення в арабському світі

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

позитивного образу США. Екс-заступник держсекретаря США Річард Холбрук у жовтні 2001 року поставив риторичне питання: «Як людина з печери може перемогти в комунікації суспільство, що є лідером в цій сфері?» [5]. Однак створення телеканалів та радіостанцій, масоване розповсюдження повідомлень про добре ставлення до мусульман й інші заходи не змогли змінити відношення до США. Очевидним стало те, що позитивна інформація про США в будь-якому обсязі не зможе компенсувати ефект від американських висловлювань та дій по відношенню до мусульманського світу, інформація про які поступає з інших каналів [5].

Тобто публічна дипломатія має не тільки забезпечувати спілкування різними способами уряду однієї країни із суспільством іншої, але й враховувати весь потік висловлювань офіційних осіб – президентів, міністрів, послів тощо, інформації, новин які поступають за кордон через державні канали, адже публічна дипломатія буде ефективною та дієвою, тільки якщо враховано весь спектр чинників.

Офіційні комунікації направлені на закордонну публіку – це не новий феномен у міжнародних відносинах. Формування іміджу, пропаганда та діяльність, яку б ми сьогодні назвали публічною дипломатією, такі ж старі, як і сама дипломатія.

Протистоячи сучасним викликам, держави дуже активно використовують публічну дипломатію, що є синтезом цінностей, пропаганди та технологій маркетингу. За допомогою публічної дипломатії уряду сподіваються впливати на громадську думку інших країн, формувати сприятливий імідж, завойовувати симпатії та змінювати настрої міжнародної спільноти [7].

На переконання колишнього помічника міністра оборони США, відомого політолога, професора Гарвардського університету Джозефа С. Ная скептики, котрі сприймають термін «публічна дипломатія» як черговий евфемізм, використовуваний із метою пропаганди, не розуміють її суті. Звичайна пропаганда не настільки ефективна, як публічна дипломатія. У свою чергу, публічна дипломатія також не є всього лише черговою рекламною кампанією. Публічна дипломатія передбачає, крім іншого, налагодження довготривалих взаємин, що створюють сприятливі умови для державної політики [11].

Вклад безпосередньої урядової інформації у довготривалі культурні відносини залежить від трьох однаково важливих вимірів або етапів публічної дипломатії. Перший і найбільш обов'язковий вимір – це щоденне спілкування, до якого належить роз'яснення суті рішень у внутрішній і зовнішній політиці. Цей вимір також включає підготовку до боротьби з кризами. У разі наявності вакууму інформації після тієї чи іншої події заповнити його поквалляться інші.

Другий вимір – це стратегічне спілкування, що розвиває серію простих тем, багато в чому схоже на політичну або рекламну кампанію. Тоді як перший вимір виражається у годинах і днях, другий займає тижні, місяці та навіть роки.

Третій вимір публічної дипломатії є розвитком міцних взаємин із ключовими особами упродовж довгих років і навіть десятиріч за допомогою стиледій, програм обміну, навчання, семінарів, конференцій і доступу до каналів засобів інформації. Ці програми розвивають те, що американський журналіст Едвард Мароу колись назвав вирішальним «останнім кроком», тобто особисте спілкування з підвищеною довірою, яке створюється тісними взаєминами [11].

У наш інформаційний час влада більше, ніж будь-коли, означатиме наявність «м'якого» виміру привабливості та «жорсткого» виміру примусу й заохочення. Ефективне поєднання цих вимірів називається «розумною владою». Наприклад, сьогоднішня боротьба з міжнародним тероризмом – це боротьба за думки та серця, а надмірне спирання лише на «жорстку владу» не є шляхом до успіху.

Публічна дипломатія є важливим засобом в арсеналі «розумної влади», однак «розумна» публічна дипломатія передбачає розуміння необхідності довіри, самокритики та діяльності громадянського суспільства для створення «м'якої влади». Вироджуючись у пропаганду, публічна дипломатія не тільки переставляє переконувати, а й може знищити «м'яку владу». Натомість вона має залишатися двостороннім процесом, адже «м'яка влада» залежить насамперед від того, наскільки ми розуміємо інших людей [11].

Публічна дипломатія в сучасному світі направлена на формування позитивної репутації держави. Репутація формується не тільки риторикою, але й діями. Якщо робити політичні кроки, які негативно позначаються на іміджі країни в світі, то красива риторика навряд чи допоможе виправити ситуацію. Відповідно, мета публічної дипломатії – це не тільки трансляція позитивної інформації про націю, але й участь у виробленні зовнішньополітичних рішень із врахуванням впливу на репутацію країни, який вони спричинять [5].

Отже, публічна дипломатія – це невід'ємна частина політики «м'якої сили». Задача публічної дипломатії – привертати на свій бік громадськість іншої країни.

Публічна дипломатія значно впливає на економічні зв'язки між державами, сприяє формуванню позитивного іміджу однієї країни у іншій, привабленню інвесторів, встановленню міцних контактів між бізнесовими колами, робить міждержавні економічні контакти більш прогнозованими, міцними тощо.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Гуцал С. А. Публічна дипломатія як сучасний пріоритет зовнішньої політики держави / Світлана Анатоліївна Гуцал // Стратегічні пріоритети. 2010. — № 3 (16). — С. 106—113.
- Демидов О. От права на доступ к сетевому разуму / Олег Демидов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1618#top.
- Долинский А. Дискурс о публичной дипломатии / Алексей Долинский // Международные процессы. — 2011. — № 1 (25).
- Долинский А. Публичная дипломатия для бизнеса, НКО и университетов / Алексей Долинский. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=791#top.
- Долинский А. Что такое общественная дипломатия и зачем она нужна России? / Алексей Долинский. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=791#top.
- Драч М. Як діє американська публічна дипломатія в Росії і Грузії? / Мар'яна Драч. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/1114389.html>.
- Зонова Т. Дипломатия будущего / Татьяна Зонова. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=334#top.
- Зонова Т. Публичная дипломатия и ее акторы / Татьяна Зонова. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=681#top.
- Кулик С. А. «Электронная дипломатия». Начало / Сергей Александрович Кулик. — М.: Институт современного развития. — 33 с.
- Лукьянов Ф. Публичная дипломатия – не работа узкой группы людей / Федор Лукьянов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2181#top.
- Най Дж. С. Нова публічна дипломатія / Джозеф С. Най // День. — 2010. — № 28.
- Пермякова Л. Цифровая дипломатия: направления работы, риски и инструменты / Лариса Пермякова. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/index.php?id_4=862#top.
- Фельтхэм Р. Дж. Настольная книга дипломата / Р. Дж. Фельтхэм; пер. с англ. В. Е. Улаховича. — 4-е изд. — Мн.: Новое знание, 2004. — 304 с.
- Cull N. J. 'Public Diplomacy' Before Gullion: The Evolution of a Phrase / Nicholas J. Cull. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://uscpublicdiplomacy.org/pdfs/gullion.pdf>.
- Cull N. J. Public Diplomacy: Lessons from the Past / Nicholas J. Cull. — Los Angeles: Figueroa Press, 2009. — 61 p.
- Routledge Handbook of Public Diplomacy / [Nancy Snow, Philip M. Taylor, Nicholas J. Cull, Michael Vlahos and others]; edited by Philip M. Taylor. — New York: Routledge, 2009. — 382 p.
- The New Public Diplomacy. Soft Power in International Relations / [Brian Hocking, Peter van Ham, Alan K. Henrikson and others]; edited by Jan Melissen. — New York: Palgrave Macmillan, 2005. — 221 p.
- Wilson E. J. Silicon Valley's Foreign Policy / Ernest J. Wilson. — Los Angeles: Figueroa Press, 2012. — 28 p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ІМПЕРАТИВИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Бардакова Г.В., к.е.н., доцент, директор департаменту інвестиційно-інноваційного розвитку і зовнішніх відносин Донецької облдержадміністрації (Україна)

Бардакова Г.В. Імперативи стимулювання розвитку зовнішньоекономічних відносин регіону на прикладі Донецької області

В статті розглядаються напрями активізації зовнішньоекономічних відносин регіону. Дана оцінка динаміки зовнішньоторговельного обороту, товарної та географічної структури експорту та імпорту Донецької області. Проведений аналіз дав змогу зробити висновок, що основними партнерами області у 2013 році були країни СНД, Європи та Азії. Як і в попередні роки зовнішньоторговельний оборот області з країнами Африки, Америки та Австралії і Океанії мав менш значні відсотки. Нестабільність фінансово-банківської системи України та відсутність ефективних реформ у сфері приватизації державної власності викликали тенденцію осідання валютної виручки українських експортерів за кордоном і, насамперед, в офшорних зонах, що негативно вплинуло на можливості капіталізації українських експортноорієнтованих підприємств. Зважаючи на ці фактори, український експортний потенціал має за своєю структурою вузьку базу і характеризується низьким рівнем переробки експортної товарної номенклатури. Визначені заходи для підвищення зовнішньоекономічної діяльності регіону, складові механізму активізації інвестиційної діяльності, в т.ч. економічні, організаційні, галузеві пріоритети тощо.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, інвестиційна діяльність, іноземні інвестиції, регіональний, соціально-економічний розвиток

Бардакова А.В. Императивы стимулирования развития внешнеэкономических отношений региона на примере Донецкой области

В статье рассматриваются направления активизации внешнеэкономических отношений региона. Дана оценка динамики внешнеторгового оборота, товарной и географической структуры экспорта и импорта Донецкой области. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что основными партнерами области в 2013 году были страны СНГ, Европы и Азии. Как и в предыдущие годы, внешнеторговый оборот области со странами Африки, Америки, Австралии и Океании имел менее значительные обороты. Нестабильность финансово-банковской системы Украины и отсутствие эффективных реформ в сфере приватизации государственной собственности вызвали тенденцию осадки валютной выручки украинских экспортеров за рубежом и прежде всего в офшорных зонах, что негативно повлияло на возможности капитализации украинских экспортноориентированных предприятий. Учитывая данные факторы, украинский экспортный потенциал имеет в своей структуре узкую базу и характеризуется низким уровнем переработки экспортной товарной номенклатуры. Определены мероприятия по повышению внешнеэкономической деятельности региона, составляющие механизма активизации инвестиционной деятельности, в т.ч. экономические, организационные, отраслевые приоритеты и т.д.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, инвестиционная деятельность, иностранные инвестиции, региональное, социально-экономическое развитие

Bardakova G. Organizational and legal instruments of investment activity application in Ukraine

Directions of the regional foreign economic relations activation are discussed in the article. The estimation of the dynamics of foreign trade, commodity and geographical structure of exports and imports of Donetsk region is given. This analysis led to the conclusion that the main partners of the region in 2013 were the CIS countries, Europe and Asia. As in previous years, the field of foreign trade turnover with the countries of Africa, America, Australia and Oceania have less significant momentum. Given these factors, Ukrainian export potential has in its structure a narrow base and a low level of processing of export goods nomenclature. Instability of the financial and banking system of Ukraine and the lack of effective reforms in privatization of state property caused precipitation trend Ukrainian currency earnings of exporters abroad, primarily in the offshore areas, which adversely affected the ability of the capitalization of Ukrainian export-oriented enterprises. Identified Means to improve of foreign economic activity of the region, parts of the investment activity mechanism, including economic, organizational, sectoral priorities, etc. are identified.

Keywords: foreign economic activity, export, import, investment activity, foreign investment, regional, socio-economic development

З просуванням України шляхом економічних перетворень на перший план дедалі більшою мірою виходять питання регіональної політики, регіонального економічного і соціального розвитку. Формування і реалізація регіональної політики народжують труднощі, які існують в управлінні територіальним розвитком та його регулюванні в Україні, які важко перебільшити. Сьогодні внаслідок проведення неефективної зовнішньої і внутрішньої політики Україна та її регіони втратили позиції за рядом напрямів і зовнішньоекономічної діяльності і певні можливості вийти до світового господарства у якості рівноправних партнерів.

Проблемам регіонального економічного розвитку присвячено дослідження науковців, зокрема М. Долішнього, І. Лукінова, С. Дорогунцова, Б. Данилишина, М. Паламарчука, Л. Чернюк, Л. Руденка, О. Шаблія. Проблеми розвитку, регулювання зовнішньоекономічної діяльності присвячено роботи О. Білоруса, Р. Вернона, О. Власюка, В.Гейця, Б.Губського, Ю. Козака, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, М. Портера, Ф. Хайска, та інші.

Тому, зважаючи на об'єктивність сучасного розвитку процесів інтеграції й глобалізації існує необхідність пошуку та імплементації механізмів стимулювання й активізації ефективних зовнішньоекономічних відносин регіонів з метою входження до світового економічного простору з використанням переваг міжнародної економічної інтеграції. У зв'язку з цим метою статті є удосконалення рекомендацій щодо підвищення стимулювання регіональних зовнішньоекономічних відносин.

Регіони України реалізують активну політику економічного співробітництва і розвитку зовнішньоекономічних відносин з 213 державами. Але висока витратність виробництва, його низький технологічний рівень та застаріла інфраструктура обумовлюють стійку тенденцію до незбалансованої зовнішньої торгівлі.

Частина підприємств і, насамперед, у сфері виробництва металопродукції та хімічної промисловості, зважаючи на сприятливу кон'юнктуру на світовому ринку, змогла утримати наявні зовнішньоекономічні зв'язки з іноземними партнерами і на цій базі розвинути свій експортний потенціал. При цьому слід зазначити, що конкурентоздатність їхньої продукції значною мірою визначалась низькими цінами на енергоносії (природний газ) з Російської Федерації та Туркменістану.

Нестабільність фінансово-банківської системи України та відсутність ефективних реформ у сфері приватизації державної власності викликали тенденцію осідання валютної виручки українських експортерів за кордоном і, насамперед, в офшорних зонах, що негативно вплинуло на можливості капіталізації українських експортноорієнтованих підприємств [1].

Зважаючи на вищевикладені фактори, український експортний потенціал має за своєю структурою вузьку базу і характеризується низьким рівнем переробки експортної товарної номенклатури.

Донецька область є промислово розвиненим, експортноорієнтованим регіоном України, яка забезпечує більш ніж 20% загальнодержавного обсягу реалізованої продукції. За своїм внеском у сукупний вітчизняний експорт/імпорт товарів Донецька область продовжує займати лідируючі позиції. Так, за даними Державного комітету статистики України, за 9 місяців 2013 року питома вага області у загальному обсязі експорту товарів становила 20,4% (перше місце серед усіх регіонів України), в імпорті товарів – 5,3% (четверте місце).

Зовнішньоторговельний оборот товарами та послугами Донецької області за 9 місяців 2013 року склав 14,1 млрд.дол.США (зменшився у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 11,8%) і мав додатне сальдо 5,6 млрд. дол.США, у т.ч. експорт складав

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

9,9 млрд. дол.США (зменшився на 14,2%), імпорт – 4,2 млрд. дол.США (зменшився на 5,3%) [4].

Основу зовнішньої торгівлі області складала торгівля товарами (94,6%). За січень-червень 2013 року зовнішньоторговельний оборот товарами порівняно з відповідним періодом минулого року зменшився на 11,5% і склав 13 млрд. 320,1 млн. дол.США, у тому числі експорт зменшився на 14,2% (9 млрд. 447,9 млн.дол.США), імпорт зменшився на 4,1% (3 млрд. 872,2 млн.дол.США) [4].

Основними партнерами області за звітний період були країни СНД, Європи та Азії з питомою вагою у зовнішньоторговельному обороті відповідно 38,8%, 25,3% і 23,9%. Як і в попередні роки зовнішньоторговельний оборот області з країнами Африки, Америки та Австралії і Океанії мав менш значні відсотки (відповідно 6,3%, 5,5%, 0,1%).

Основу експорту склали недорогочінні метали та вироби з них – 63,3% від загального обсягу (у т.ч. чорні метали – 53,9%, вироби з чорних металів – 7,7%). Експорт мінеральних продуктів становив 13,9% (у т.ч. енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – 11,7%), продукції хімічної промисловості – 5,5%, транспортних засобів та устаткування – 6,3%, машин та механізмів – 11%.

Зріс експорт механічного обладнання – на 3,3%. В той же час зменшився експорт продукції хімічної промисловості на 8,6%, недорогочінних металів та виробів з них – на 15%, транспортних засобів та устаткування – на 34,5%, сільськогосподарської продукції та харчових продуктів – на 11,9%, інших товарів – на 11,9%.

Імпортні операції за 9 місяців 2013 року підприємств області здійснювали з партнерами 94 країн світу.

Найбільш інтенсивно торгівлі зв'язки щодо імпорту товарів розвивалися з компаніями країн СНД та Європи. З країн СНД в область імпортовано 50% усіх товарів, з країн Європи – 25,3%, Азії – 16%, Америки – 7,7 %, Африки – 1,1%. Питома вага країн ЄС становила 24,4%.

В товарній структурі імпорту переважали мінеральні продукти – 47,1% від загального обсягу (у т.ч. енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 45,4%, сіль, сірка, шпукатурні матеріали, цемент – 1,4%), недорогочінні метали та вироби з них – 18,5% (у т.ч. чорні метали – 14,5%, вироби з чорних металів – 1,6%), машини та механізми – 10,6%. Імпорт продукції хімічної промисловості та полімерних матеріалів, пластмас і каучуку – 6,1%, транспортних засобів та устаткування – 1,9%, виробів з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла – 2,5%, готових харчових продуктів – 3,6%.

За січень – вересень 2013 року проти 9 місяців 2012 року збільшився імпорт лише недорогочінних металів та виробів з них на 42,8%, продукції хімічної промисловості – на 5%. За всіма іншими групами товарів відбулося зменшення обсягів імпорту.

Аналіз загального стану зовнішньоекономічної діяльності регіону дозволяє констатувати, що основними економічними партнерами залишаються країни СНД та ЄС. За підсумками 10 місяців 2013р. зовнішньоторговельний оборот області як з РФ так і з ЄС має позитивну динаміку. Причому, якщо з РФ зовнішньоторговельний оборот виріс на 2,8 % до відповідного періоду 2012 року за рахунок зростання імпорту на 23 % при падінні експорту на 14,7 %, то з ЄС - виріс експорт на 2,9 % і імпорт на 8,9 %. Питома вага експорту товарів до країн ЄС склав 25,1 %, в той час як частка РФ в експорті склала – 20,5 %. В імпорті товарів частка РФ склала 52,2 %, в той час як питома вага імпорту з країн- членів ЄС склав - 22,9 %. Крім цього, тільки останнім часом намітилася негативна тенденція в частині утворення негативного сальдо зовнішньоторговельних операцій підприємств області з РФ - мінус 542,4 млн.дол.США, у той час, як з ЄС позитивне сальдо склало – 1,4 млрд. дол.США.

На третє місце в розвитку зовнішньоторговельних відносин за останні 5 років вийшли країни Азії, серед яких лідируючу позицію займають країни, що входять до групи так званих «азійських тигрів». За останні роки відбулись певні зміни в географічній структурі експорту й імпорту, які спрямовані на збільшення експортних поставок при одночасному скороченні імпорту з країнами СНД та, навпаки, зменшення експорту при значному зростанні імпортних операцій з країнами ЄС. Особливо активно розвиваються торговельні зв'язки між Донецької області та її традиційними стратегічними партнерами з економічних угруповань СНД та ЄС: Росією та Німеччиною. При цьому важливим є утримання балансу в здійсненні даних відносин, оскільки кожна сторін має беззаперечні переваги – сировинні чи технологічні, в яких регіони та Україна в цілому зацікавлена, а також свій інтерес до України як до транзитної держави, що має ненасичений товарами ринок й обмежені паливно-енергетичні ресурси.

Вплив держави на формування експортних та імпортних потоків повинен ґрунтуватись на створенні системи переважно економічних і законодавчих стимулів, спрямованих на поліпшення структури та ефективності виробництва і збуту за рахунок диференційованого підходу до оподаткування, регулювання умов експорту та імпорту з урахуванням стану внутрішнього ринку, різниці у цінах, пріоритетності збуту та ввозу конкретних видів продукції.

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічних відносин необхідно реалізувати комплекс заходів, спрямованих на інтегрування національної економіки у новий міжнародний економічний простір. Вони можуть включати:

- нарощування експортного потенціалу як загальнонаціонального пріоритету розширення зовнішньої торгівлі, за рахунок зміцнення і розвитку міжнародно-спеціалізованих галузей і видів виробництва, наукомісткої, високотехнологічної продукції і доведення його до структурних співвідношень, характерних для розвинених країн;
- зміцнення економічної безпеки держави на основі послідовного поліпшення товарної і географічної структури товарообміну;
- поступове збільшення ступеня відкритості економіки і доведення частки експорту та імпорту товарів і послуг до оптимального рівня країн з розвинутою ринковою економікою;
- практичне впровадження найефективніших форм взаємодії із зарубіжними країнами на основі поступового збільшення мобільності товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

У створенні розвинутого зовнішньоекономічного сектору значну роль відіграє залучення іноземних інвестицій.

Активізація інвестиційної діяльності на рівні регіонів можлива за умови розробки комплексного механізму залучення інвестицій, основними складовими якого є:

1. Виконання регіональних програм залучення інвестицій, де чітко визначені цілі, а також шляхи та методи їх досягнення.
2. Розробка та відпрацювання інвестиційних проектів (інфраструктурних та за галузями економіки регіону).
3. Розробка чіткого механізму роботи з потенційними інвесторами.
4. Інформування інвесторів про створені та успішно реалізовані інвестиційні проекти (піар, веб-сторінки, каталоги, ярмаркові заходи, виставково-презентаційні заходи).
5. Формування сприятливого інвестиційного клімату.

На рівні регіональної влади заходи, спрямовані на формування привабливого інвестиційного клімату, можна поділити на 2 групи: організаційно-адміністративні та економічні заходи.

Організаційно-адміністративні заходи:

1. долучення до розробки інвестиційних пропозицій науково дослідних установ та підприємств регіону;
2. періодичне видання регіонального каталогу інвестиційних проектів для подальшої їх популяризації та розповсюдження серед потенційних інвесторів;
3. здійснення підтримки малого інноваційного підприємництва та створення бізнес-інкубаторів;
4. допомога керівникам підприємств регіону щодо їх участі у бізнес-місіях закордоном, а також до їх участі в зарубіжних виставках зі своїми досягненнями і інвестиційними пропозиціями.

Економічні заходи:

1. запровадження механізму проведення інвестиційних конкурсів;
2. розвиток та підтримка регіональної інноваційно-інвестиційної інфраструктури.

Якщо розглядати галузевий напрямок, серед пріоритетів у розвитку зовнішньоторговельного сектору слід виділити інноваційні, високотехнологічні, наукомісткі галузі машинобудування (верстати, літаки, ракети, судна, прилади, побутову техніку), порошок металургію, надтверді матеріали. Інший пріоритетний напрямок може включати продукцію агропромислового комплексу, спрямованого на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

країни СНД і країни, що розвиваються. Серйозні соціально-економічні й структурні перетворення спроможні перевести сільське господарство і виробництво продовольства в розряд високоефективних галузей, що будуть визначати, поряд з іншими, експортний профіль країни в системі міжнародного поділу праці.

Сфера послуг, в тому числі патентно-ліцензійна торгівля, ноу-хау, інжиніринг, туризм, можуть стати третім напрямком при формуванні експортного сектору.

Об'єктивною основою ефективної розбудови зовнішньоекономічного сектору є формування системи зовнішньоекономічної інфраструктури, її необхідно доповнити за рахунок комерційних банків, міжнародної фондової і товарної бірж, транснаціональних банків, консалтингових і аудиторських фірм, лізингових і венчурних підприємств тощо.

Таким чином, першочергове завдання розвитку зовнішньоекономічних відносин на рівні регіону має бути спрямоване на формування умов, які сприяють розвитку експортоорієнтованого виробництва продукції, передусім високого ступеня обробки і надходженню іноземних інвестицій до економіки регіону. Тому активізація міжнародних економічних зв'язків має спиратись на продуману структурну й промислову політику при оптимальному поєднанні заходів лібералізації і протекціонізму на кожному етапі їх розвитку.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Білорус О.Г. Глобальні трансформації і стратегії розвитку. - НАН України. Інститут світової економіки і міжнародних відносин. - К., 2003. - 416 с.
2. Власюк О.О. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека / В.Г. Андрійчук, О.О. Власюк, А.І. Мокій, В.П. Тітаренко [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://old.niss.gov.ua/book/Vlasjuk/index.htm>
3. Зиновьев, Ф.В. Международная экономическая деятельность Украины: учеб. пособ. под ред. проф. Ф.В. Зиновьева. - Сим-поль: Таврия, 2005. - 256 с.
4. Головне управління статистики в Донецькій області [Електронний ресурс]. - Електрон. стат. данні - Режим доступу: <http://donetskat.gov.ua/statinform/index.php> - Назва з домашньої сторінки

ІННОВАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ В ОПЕРАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Бслявцев М.І., к.е.н., професор, Донецький національний університет (Україна)

Зайцева А.М., к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет (Україна)

Кочубей К.В., менеджер з бізнес-адміністрування (Україна)

Бслявцев М.І., Зайцева А.М., Кочубей К.В. Інноваційні особливості управління інтеграцією підприємств в операційні системи електронного бізнесу.

Проведено узагальнення теорії існуючих операційних систем і практики їх застосування у підприємницькій діяльності на основі можливостей технологій електронного бізнесу. Визначені переваги та недоліки трьох основних операційних систем: об'ємно-календарне планування MPS, система планування потреби в матеріалах MRP, системи планування ресурсів підприємства ERP.

В роботі обґрунтовано, що електронний бізнес повинен бути орієнтований на управління процесами, а не функціями підприємства. Перехід підприємств до застосування технологій та методів електронного бізнесу повинен супроводжуватись переходом до процесно-орієнтованого управління. По суті, і електронний бізнес, і управління процесами для сучасних підприємств є напрямками для вдосконалення управління підприємством.

Вказані стримуючі фактори розвитку електронного бізнесу в Україні. Електронний бізнес починає виходити за рамки автоматизації бізнес-процесів і направлений, в більшій мірі, на управління та оптимізацію способів ведення бізнесу. По суті, електронний бізнес допомагає більш ефективно використовувати ресурси в конкурентній боротьбі. Тому його необхідно розглядати не просто як інновацію, а як нову організаційну форму ведення бізнесу, що сприяє трансформації економічних систем. Виходячи з того, що сьогоднішні економічні зміни мають глобальний характер і ринкові умови насичені багатьма перехідними процесами, технології електронного бізнесу є важливим інструментом для розвитку економіки в цілому.

Розроблені теоретичні та практичні рекомендації щодо вдосконалення управління інтеграції вітчизняних підприємств в операційні системи електронного бізнесу. Запропоновані шляхи управління інтеграцією підприємств в системи е-бізнесу через їх поєднання з внутрішньою інформаційною системою підприємства класу ERP.

Ключові слова: стратегія, операційна система, інтернет, електронний бізнес, ринок, інтеграція, виробництво, електронна комерція.

Белявцев М.И., Зайцева А.М., Кочубей К.В. Инновационные особенности управления интеграцией предприятий в операционные системы электронного бизнеса.

Проведено обобщение теории существующих операционных систем и практики их применения в предпринимательской деятельности на основе возможностей технологий электронного бизнеса. Определены достоинства и недостатки трех основных операционных систем: объемно-календарное планирование MPS, система планирования потребности в материалах MRP, система планирования ресурсов предприятия ERP.

В работе обосновано, что электронный бизнес должен ориентироваться на управление процессами, а не на функции предприятия. Переход предприятий к применению технологий и методов электронного бизнеса должен сопровождаться переходом к процессно-ориентированному управлению. По сути, и электронный бизнес, и управление процессами для современных предприятий является направлениями усовершенствования управления предприятием.

Указаны сдерживающие факторы развития электронного бизнеса в Украине. Электронный бизнес начинает выходить за рамки автоматизации бизнес-процессов и направлен, в большей мере, на управление и оптимизацию способов ведения бизнеса. В сущности, электронный бизнес помогает более эффективно использовать ресурсы в конкурентной борьбе. Поэтому его необходимо рассматривать не просто как инновацию, а как новую организационную форму ведения бизнеса, который способствует трансформации экономических систем. Исходя из того, что сегодняшние экономические изменения имеют глобальный характер и рыночные условия насыщенные многими переходными процессами, технологии электронного бизнеса являются важнейшим инструментом для развития экономики в целом.

Разработаны теоретические и практические рекомендации по усовершенствованию управления интеграцией отечественных предприятий в операционные системы электронного бизнеса. Предложены пути управления интеграцией предприятий в системы е-бизнеса через их сочетание с внутренней информационной системой предприятия класса ERP.

Ключевые слова: стратегия, операционная система, интернет, электронный бизнес, рынок, интеграция, производство, электронная коммерция.

Byelyavtsev M, Zaitseva A., Kochubey K. Innovative features of integration management companies in operating systems of e-business.

Generalization of theory of the existent operating systems and practice of their application is conducted in entrepreneurial activity on the basis of possibilities of technologies of electronic business. Dignities and lacks of three basic operating systems are certain: the master production

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

schedule (MPS), material requirements planning (MRP), enterprise requirements planning (ERP).

Electronic business must be oriented on a management processes, but not on the function of enterprise grounded in this work. Passing of enterprises to application of technologies and methods of electronic business must be accompanied passing to the processno-oriented management. In fact, both electronic business and management processes for modern enterprises are directions of improvement of management an enterprise.

The retentive factors of development of electronic business are indicated in Ukraine. Electronic business begins to be beyond automation of biznes-processov and directed, in a greater measure, on a management and optimization of methods of conduct of business. In essence, electronic business helps more effectively to use resources in competitive activity. Therefore he must be examined not simply as an innovation, but as new organizational form of conduct of business which is instrumental in transformation of the economic systems. Coming from that global character and market conditions have today's economic changes saturated many transients, technologies of electronic business are a major instrument for development of economy on the whole.

Theoretical and practical recommendations are developed on the improvement of management integration of domestic enterprises in the operating systems of electronic business. Offered ways of management integration of enterprises in the systems of e-business through their combination with the internal informative system of enterprise of class of ERP.

Keywords: strategy, operating system, internet, electronic business, market, integration, production, electronic commerce.

Постановка проблеми. В умовах зміни економічних систем потреба в інформаційних ресурсах стає пріоритетною, особливо, враховуючи зміни в стосунках між учасниками ринку не тільки на макроекономічному, але й мікроекономічному рівні. Істотні зміни на ринках потребують від підприємств переосмислення та перегляду існуючих стратегій або переходу до нових. Перш за все, це орієнтація на забезпечення довгострокового перебування на ринках, що вимагає застосування інформаційних технологій та, зокрема, мережі Інтернет.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні проблеми функціонування підприємницьких організацій у сфері електронного бізнесу отримали відзеркалення в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів: І. Балабанова, А. Берко, А. Вакулєнка, В. Желіховського, Ю. Жвалюка, Е. Ілайсса, А. Кантаровича, Д. Козьє, Б. Коліна, М. Макарової, Н. Меджибовської, А. Морозова, М. Садового, В. Плескач, Т. Тардаскіної, І. Успенського, В. Царьова, О. Юдіна, А. Юрасова та ін.

Вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності мають незначний досвід у використанні можливостей технологій електронного бізнесу та інтернет-маркетингу і, як наслідок, програють конкурентну боротьбу. Тому **мета статті** – проаналізувати існуючі операційні системи та допомогти організаціям та підприємствам використовувати мережу Інтернет та технології електронного бізнесу для підвищення ефективності їх діяльності.

Результати дослідження. У багатьох країнах світу інформаційна діяльність є одним з важливих елементів ринкової інфраструктури з обслуговування, розвитку та реалізації ринкових відносин і також є самостійною галуззю ринку. Інформаційна сфера поступово стає фундаментальним базисом всіх видів економічної діяльності.

Ринок електронного бізнесу слід розглядати як систему взаємопов'язаних елементів: електронного маркетингу, електронної комерції та електронного постачання. Відповідно і внутрішні бізнес-процеси необхідно аналізувати враховуючи напрямки електронного розвитку підприємства. Підприємства як учасники електронного ринку можуть інтегруватися у світові економічні процеси лише за умови використання автоматизованих систем управління підприємством (АСУП) у власній операційній діяльності. В залежності від масштабів виробництва чи завдань, які ставляться при аналізі взаємозв'язків бізнес-процесів, логістики, планування та управління матеріалами, продажів та їх фінансових результатів АСУП можна представити як набір моделей управління, які ефективно реалізують зміни в бізнес-процесах підприємства.

Першою моделлю АСУП було об'ємно-календарне планування MPS (Master Production Schedule). В його основі лежало планування продажів по календарних періодах з відповідним поповненням запасів та оцінкою фінансових результатів. Досить непогано обслуговуючи виробничі процеси невеликих за обсягами підприємств, MPS виявилася неготовою до прогнозування необхідних обсягів та термінів постачання товарів чи комплектуючих для крупних чи навіть середніх за масштабами підприємств. Це виражалось в неможливості визначення страхових запасів комплектуючих, тобто мінімально необхідної їх кількості в конкретний календарний період.

Розв'язати ці завдання змогла система планування потреби в матеріалах MRP (Material Requirements Planning), що дозволяла, спираючись на дані об'ємно-календарного планування MPS, формувати замовлення на необхідні матеріали (рис. 1).

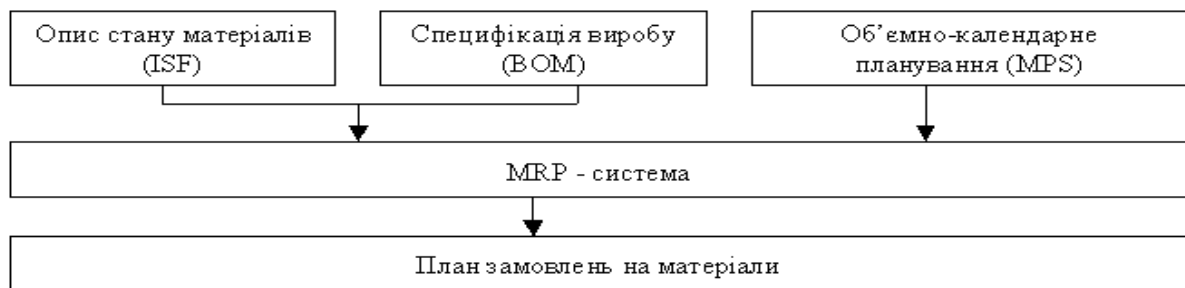


Рис. 1. Основні вхідні та вихідні інформаційні потоки MRP-системи.

Основним вхідними елементами MRP-системи є дані про комплектуючі (ISF та BOM) та дані об'ємно-календарного планування. Опис стану матеріалів ISF містить найповнішу інформацію про наявність на складі, ціни, постачальників всіх комплектуючих, що використовуються у виробництві. BOM – це перелік компонентів кожного виробу з зазначенням їх необхідної кількості для одиниці виробу. Це переважно “деревоподібні” структури, на зразок файлових, що містять також технологію зборки виробу.

Основним результатом роботи MRP-систем є план замовлення на матеріали, необхідні в певні планові періоди, який формує роботу з постачальниками та внутрішні процеси виробництва комплектуючих. Загалом використання цих систем дозволяє систематизувати постачання товарів на складі, що зменшує страхові запаси комплектуючих, знижує складські витрати та полегшує ведення виробничого обліку.

Проте в системах MRP недостатньо мірою розглядалися питання фінансового планування та аналізу. Заповнити цю прогалину були покликані системи планування ресурсів підприємства ERP (Enterprise Requirements Planning). Для них характерно, що поряд зі специфікою конкретного виробництва виявляються загальні для підприємств різного роду діяльності (виробничих, фінансових, державних, сфери послуг) задачі. Тобто передбачається аналіз “віртуального” підприємства.

Проте за цією очевидною перевагою систем ERP приховані додаткові ускладнення в процесі реалізації проекту на конкретному підприємстві. Зокрема, це високі затрати та тривалі терміни впровадження. Впровадження обов'язково починається з аналізу стану справ на підприємстві, виявлення особливостей виробничих процесів та здійснюється, переважно, поетапно, окремими модулями. Це пояснюється високою вартістю систем ERP при встановленні всіх компонентів одночасно.

Позитивним є також використання єдиної інформаційної бази, що містить усі види даних від організаційних до фінансових. Це, перше, усуває дублюючі потоки інформації, по-друге, спрощує обмін інформацією між різними підрозділами підприємства, і найважливіше,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

це практично унеможливило маніпуляції з даними після їх введення в систему.

Характерним для систем ERP є також стандартизація виробничих процесів, що дозволяє уніфікувати системи обліку, методи контролю та технічну сумісність різних підрозділів підприємства. Особливо важливим це видається для підприємств зі складною архітектурою виробничих, адміністративних та інших елементів.

Зацікавленість крупними корпораціями системами електронної комерції, зокрема, системами B2B (business-to-business) (тобто системи, що забезпечують електронні бізнес-процеси між компаніями), збіглася за часом з виникненням проблем, аж до ліквідації, у компаній, що займалися виключно електронною комерцією. Тому, на наш погляд, виникла необхідність базування систем електронної комерції, особливо для крупних корпорацій, на вже існуючій внутрішній інфраструктурі підприємств та їх бізнес-процесах. Для послаблення впливу фінансового чинника, при прийнятті рішення про використання ERP-системи на підприємстві та зважаючи на проблеми, що виникнуть внаслідок організаційних змін, впровадження ERP-систем, варто було б, враховуючи їх модульну структуру, розпочинати з компонент організаційних модулів, що необхідні для здійснення бізнес-процесів підприємства та його інтеграції з системами e-Commerce (рис. 2).

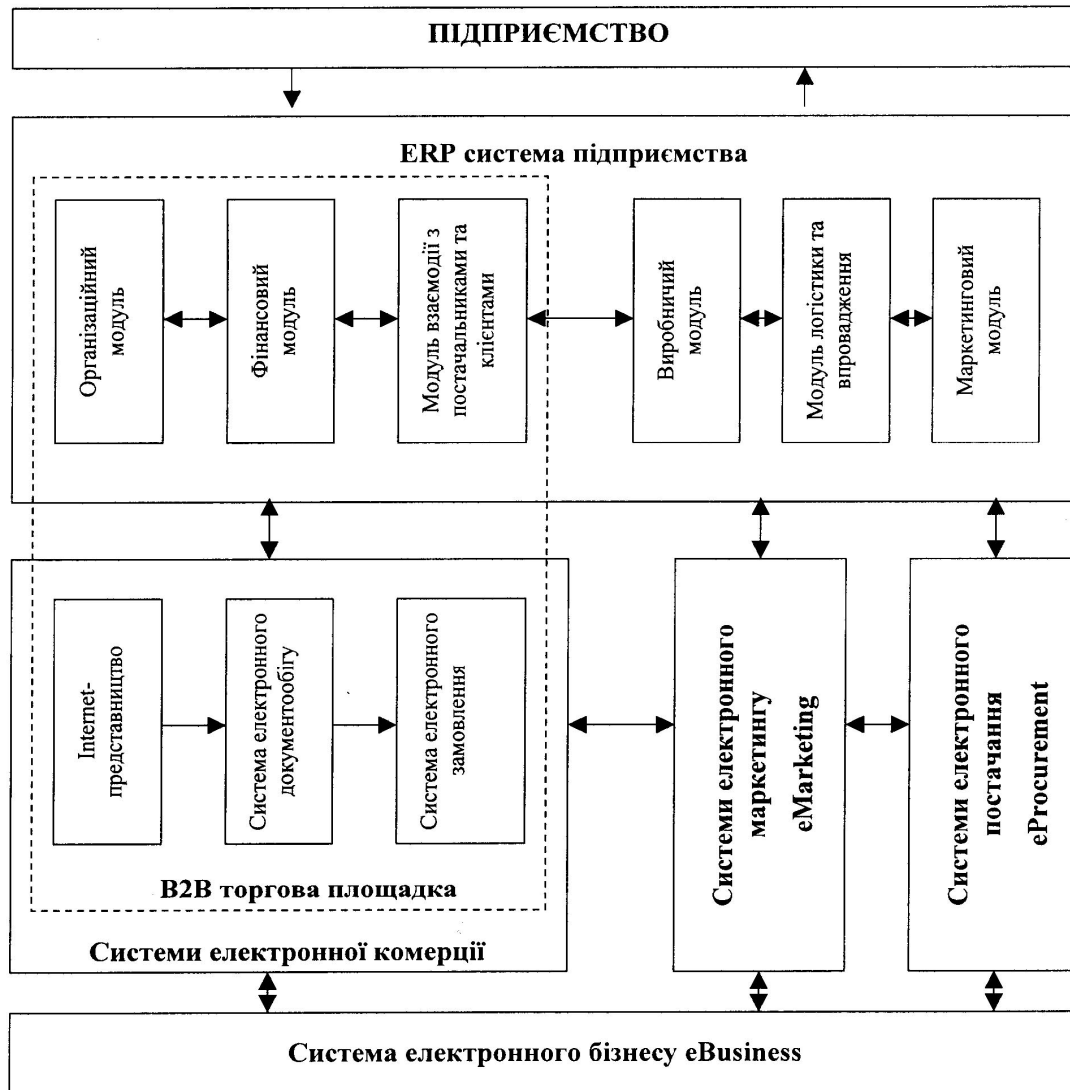


Рис. 2. Схема інтеграції ERP-систем підприємства з системами електронного бізнесу.

Додатковим аргументом є порівняно висока забезпеченість підприємств апаратними засобами (комп'ютерна та оргтехніка) саме в організаційних, фінансових та постачальницько-збутових підрозділах підприємств. При впровадженні інших модулів, особливо виробничого, додатково, крім програмної частини, постає проблема апаратного забезпечення, причому доволі коштовного, порівнюючи з початковими модулями, оскільки до нього виставляються додаткові вимоги, як, наприклад, пило- та водонепроникність, стійкість до вібрацій та змін температури. З точки зору підвищення кваліфікації обслуговуючого персоналу для ERP-системою, також привабливіше виглядають перші модулі – переважна частина співробітників відповідних відділів має досвід роботи принаймні з персональним комп'ютером.

Інтегроване використання ERP-системи та B2B площадки дозволить підприємству оптимізувати процеси закупок та продаж, узгоджуючи дані з різних його підрозділів і частин (навіть територіально віддалених), а також створити та постійно оновлювати єдину базу даних про клієнтів, використовуючи проаналізовані дані для виявлення індивідуальних особливостей кожного з них. Клієнти також можуть оперативно отримувати інформацію про хід виконання замовлення, характер та причини затримок, можливості до їх узгодження та виправлення і, звичайно, повний пакет документів про будь-яку транзакцію.

Паралельно з подальшим впровадженням нових модулів ERP-систем на підприємстві повинні додаватись і нові компоненти e-Business (рис. 2). Використання Інтернет не повинно обмежуватись B2B площадками, і електронне розширення повинно йти в напрямках електронного залучення та утримання клієнтів та взаємодії з постачальниками та дистрибуторами.

Як свідчить аналіз, спеціалізовані торгові інтернет-майданчики, на відміну від відкритих універсальних майданчиків, повинні створюватись на принципах корпоративізації певних сфер бізнесу. Витратна частина і прибутковість таких проектів може бути розрахована заздалегідь. Тому очевидно, що такі проекти є самодостатніми відносно участі в них тих чи інших підприємств, а їх створення та деталі функціонування не завжди будуть публічно-доступними фактами. Враховуючи цільову направленість, ініціатором і координатором

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

функціональної частини проекту може виступити конкретне підприємство або їх група. Такий підхід дозволить отримати й певні переваги, зокрема, можливість участі ряду банків. Роль банків в такій системі також не обмежиться здійсненням чисто банківських функцій дистанційного обслуговування клієнтів.

Вважаємо, що за принципами спеціалізованого електронного майданчика можна створити чимало систем, орієнтованих на певну галузь чи предметну область. Так, ефективною може бути система оптових закупівель. Об'єднуючи замовлення багатьох учасників, майданчик дозволить кожному із них розраховувати на значні накопичувальні знижки виробників. Створення такого колективного закупівельного інтернет-майданчика – порівняно не складна технологічна задача, а для забезпечення гарантій виконання угод можна використати один з наведених механізмів. Для реалізації такого проекту потрібні певні організаційні зусилля, а участь банку може стимулювати вирішення цієї задачі. Адже банк не конкурує в сфері торгівлі, а зацікавлений лише в розширенні своїх прибуткових послуг клієнтам. До того ж, крім гарантування виконання угод, банк може гарантувати конфіденційність комерційної інформації учасників.

На нашу думку, одним з перспективних для України напрямком є створення на принципах спеціалізованого інтернет-майданчика центрів е-комерції для забезпечення закупівель в масштабах держави, регіонів чи галузей та продажу різноманітних товарів. Створення електронних моделей тендерів чи аукціонів – цілком реальна задача, яка повністю відповідає Закону України “Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти”, який встановлює загальні правові та економічні засади здійснення процедур закупівель товарів, робіт і послуг за рахунок державних коштів. На наш погляд, створення таких центрів повинно зацікавити й банки – не лише обслуговуючі, а й ті, що мають на меті запропонувати фінансові послуги учасникам нових ринків.

Ще одним самостійним класом електронних торгових майданчиків закритого типу є торгові системи “дистриб'ютор-дилер”. Системи дистрибуції – приклад одного з добре відпрацьованих елементів корпоративного управління в західних країнах, який найбільш ефективний на етапі виходу компаній на нові ринки. За рубежом системи е-дистрибуції широко використовуються в електронній, харчовій, фармацевтичній, хімічній і автомобілебудівній галузях, в сферах продажу об'єктів інтелектуальної власності (програмного забезпечення, аудіо- і відеопродукції тощо). В Україні системи дистрибуції також швидко розвиваються. Як свідчить аналіз, завдяки сталим діловим зв'язкам між партнерами для забезпечення повноцінної роботи таких систем достатньо використання систем дистанційного банківського обслуговування. Але безпосередня участь банків у цих системах дозволить мінімізувати витрати за межі філіїної мережі. Для управління грошовими потоками та забезпечення сучасного рівня обслуговування учасників банк може запропонувати спеціальні карткові продукти, які емітуватимуться безпосередньо для цих проектів.

В умовах початкового етапу розвитку е-бізнесу в Україні досить перспективним напрямком стає створення горизонтальних вузлів е-комерції. Завдяки застосуванню єдиних платіжних систем і спеціалізованих фінансових інструментів (наприклад, смарт-карток або віртуальних інтернет-карток електронної готівки) вони забезпечать інтеграцію інтернет-крамниць сегменту B2C, орієнтованих на кінцевого споживача. При цьому можливі дві основні бізнес-моделі:

1. підключення вже створених і функціонуючих інтернет-крамниць;
2. створення нових магазинів клієнтами за фінансової та технологічної підтримки банку.

У першому випадку для створення таких вузлів необхідно забезпечити інтеграцію з банківською системою всього розмаїття інтернет-крамниць, що може виявитись досить нерентабельною процедурою. Нині ми можемо спостерігати це на нечисленних спробах інтеграції платіжних систем деяких банків з рядом пілотних проектів українських інтернет-крамниць. Другий варіант – більш перспективний як в фінансовому відношенні, так і в технологічному. Адже при цьому банк (самостійно чи за участю його дочірньої структури) може комплексно вирішити цілу низку проблем щодо оптимізації грошових потоків, уніфікації бухгалтерських схем, стандартизації та сертифікації таких систем і забезпечення достатнього рівня захисту інформації та трансакцій. На нашу думку, ці питання можна вирішити завдяки створенню відповідної інтернет-системи, яка дозволить порівняно просто генерувати на її основі необхідну кількість інтернет-крамниць у тій чи іншій галузі. А зацікавлені клієнти могли б отримати її в користування на основі лізингу чи оренди. При цьому банк досягає економії від збільшення масштабів операцій, отримує відсотки з лізингу чи оренди та додатковий комісійний прибуток за надання консалтингових послуг.

Такі системи будуть вузькоспеціалізованими щодо функцій, але в них, подібно до традиційних універсамів, буде представлено широкий спектр товарів і послуг, клієнтів і споживачів, що розширить грошові потоки. Банки, крім забезпечення платіжних трансакцій та гарантій, виконуватимуть функції своєрідного фінансового координатора і консультанта, надавати інформаційні послуги.

Зацікавленість інтернет-крамниць (або підприємств сфери послуг) – учасників такого вузла, крім економії від мінімізації витрат на оренду офісних і складських приміщень, розширення своєї клієнтської бази, полягатиме в можливості отримати пільгове кредитування, інформаційно-консультативні послуги та в організації спільних проектів (наприклад, дисконтних програм) для покращення лояльності існуючих клієнтів і залучення нових. Крім того, в рамках такого вузла банк надає ще одну надто важливу, хоча й не фінансову, послугу: за допомогою своєї торгової марки, яка асоціюється у споживачів з надійністю, сприяє створенню привабливого образу роздрібного інтернет-продавця. З іншого боку, популярний бренд банку піднімає планку вимог до якості надання послуг клієнтам на всіх етапах здійснення ними купівлі в інтернет-крамницях, інтегрованих в банківський вузол е-комерції.

Щодо перспектив розвитку електронної комерції, то варто відзначити, що незалежні відкриті торгові площадки навряд чи стануть лідерами онлайн-торгівлі, як це прогнозувалося наприкінці минулого року. Їхня доля – торгівля стандартним товаром. Це, утім, повинне бути ясно з досвіду звичайних офлайн-бірж.

Гарні перспективи в галузевих бірж, створених консорціумами компаній. За рахунок устояних з роками зв'язків підприємств-засновників і клієнтів, їм легше організувати взаємодію в онлайні.

Будуть активно розвиватися і приватні торгові площадки, що дозволяють великим постачальникам чи виробникам істотно скоротити витрати на проведення торгових операцій. Також як і в попередньому випадку, тут важлива наявність устояних зв'язків, поєднана з високою конфіденційністю угод, що укладаються.

Але створення електронних площадок є лише одним з напрямків розвитку ринку B2B. На думку аналітиків Gartner Group, до 2015 року буде існувати кілька привабливих Інтернет-ринків.

Ринок бізнес-послуг буде привабливий для постачальників і покупців. Зосередитися на підтримці бізнес-процесів і відносин між торговими партнерами.

Широке застосування знайдуть послуги оренди додатків (ASP). Вони дозволяють навіть малим і середнім фірмам використовувати для підвищення ефективності свого бізнесу найсучасніші електронні технології без значних інвестицій і витрат на експлуатацію.

Товарні ринки замінять багато в чому сьогодишні ринки наявних товарів, аукціони надлишкової продукції й електронних торгових центрів, що одержують прибуток за рахунок торгової націнки.

Ринки послуг по інтеграції зосередяться на встановленні зв'язків між торговими підприємствами і дослідженнями процесів, залишаючи при цьому осторонь ділову функціональність.

Ринок сучасного е-бізнесу та фінансових послуг для його обслуговування знаходиться на стадії формування, а його майбутні “гравці” знаходяться ще на старті. Але врахування банками можливостей цих систем при стратегічному плануванні та оперативному управлінні, а також застосування їх на практиці дозволить ефективно використовувати для розвитку бізнесу дві визначальні тенденції світової економіки: глобалізація ринків та пріоритет споживачів на них.

Висновки та пропозиції. Проведений нами аналіз свідчить, що серед чинників, які стримують розвиток е-бізнесу в Україні, є відсутність надійних механізмів гарантування виконання угод і взаєморозрахунків між учасниками цих систем. Тому об'єднання навколо вирішення цієї проблеми банків, інших фінансових компаній, постачальників і споживачів товарів (послуг) дозволить створити різноманітні ефективні системи е-бізнесу, які не лише розширять спектр фінансових послуг банківських установ, а й даватимуть реальну фінансову віддачу всім учасникам.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Баринов А. Корпоративные порталы: современная концепция и ее воплощение в продуктах: [Электронный ресурс]. – режим доступа <http://www.e-commerce.ru/analytics/analytics-part/analytics16.html>
- Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Кастельс М. // пер. С англ., под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М., 2011. – С. 27.
- Ковалевский В. Місце та роль Інтернету в концепціях інформаційного суспільства: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://kovalevsky.webs.com.ua/uis/uis4.htm>.
- Кузьменко А. Інформація – ресурс, товар и продукт нового общества: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://diaghilev.perm.ru/art/ dokl/0005.htm>
- Паринов С.И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий / Паринов С.И., Яковлева Т.И. // Институт Экономики и Организации Промышленного Производства СО РАН. – 2012.
- Пейтел К. Секреты успеха в электронном бизнесе. / Пейтел К., Мак-Картни М. П. – СПб: Питер, 2011. – 128 с.
- Рублевская Ю.В. Моделирование бизнеса в Интернет-среде / Рублевская Ю.В., Попов Е. В. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 2.
- Рудакова О.С. Банковские электронные услуги / Рудакова О.С. – М.: Банки и биржи, ИО ЮНИТИ, 2007. – 261 с.
- Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса / Успенский И. — СПб.: Питер, 2010. – 432 с.
- Царев В.В. Электронная коммерция / Царев В. В., Кантарович А.А. – СПб: Питер, 2012. – 320 с.
- Эймор Д. Электронный бизнес: Эволюция и/или революция / Эймор Д. // Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2011. – 752 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ OSOBENNOTI CHANGE MANAGEMENT IN THE MODERN ENTERPRISE

Блинов А.О., академик Российской академии естественных наук, д.э.н., профессор, профессор кафедры общего менеджмента и управления проектами, Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Россия),

Рудакова О.С., д.э.н., профессор, профессор кафедры банков и банковского менеджмента Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Россия)

Блинов А.О., Рудакова О.С. Особенно управління змінами на сучасних підприємствах .

У статті аналізуються основні показники російського промислового виробництва, а також порівняння відносного рівня продуктивності в Росії з її рівнем в інших країнах. Автори доходять висновку, що проблема формування нового організаційного устрою, адекватного характером змін зовнішнього середовища до теперішнього часу залишається актуальною. Підприємствам необхідно ініціювати процес введення змін для того, щоб відповідати попиту ринку, збільшувати акціонерну вартість, зберегти стабільність і підтримувати збалансований економічний ріст і безперервний розвиток. Концепція управління організаційними змінами (менеджмент змін), зачіпає всі заплановані, організовані і контрольовані зміни в області стратегії, виробничих процесів, структури і культури підприємств. Разом з іншими видами управлінської діяльності менеджмент змін входить в систему управління організацією. Запропоновано методику подолання опору змінам на підприємстві. Основною метою змін і нововведень слід вважати досягнення більш високих результатів діяльності підприємств, освоєння передових засобів і прийомів праці, виключення рутинних операцій, здійснення прогресивних змін у системі управління. Процес організаційних змін, по суті, є постійним і служить в якості одного з найважливіших об'єктів управління .

Ключові слова: менеджмент змін, організаційні зміни, людські ресурси, опір змінам.

Блинов А.О., Рудакова О.С. Особенности управления изменениями на современных предприятиях.

В статье анализируются основные показатели российского промышленного производства, а также сравнение относительного уровня производительности в России с ее уровнем в других странах. Авторы приходят к выводу, что проблема формирования нового организационного устройства, адекватного характеру изменений внешней среды до настоящего времени остается актуальной. Предприятиям необходимо инициировать процесс введения изменений для того, чтобы соответствовать спросам рынка, увеличивать акционерную стоимость, сохранить стабильность и поддерживать сбалансированный экономический рост и непрерывное развитие. Концепция управления организационными изменениями (менеджмент изменений), затрагивает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры предприятий. Вместе с другими видами управленческой деятельности менеджмент изменений входит в систему управления организацией. Предложена методика преодоления сопротивления изменениям на предприятии. Основной целью изменений и нововведений следует считать достижение более высоких результатов деятельности предприятий, освоение передовых средств и приемов труда, исключение рутинных операций, осуществление прогрессивных изменений в системе управления. Процесс организационных перемен, по сути, является постоянным и служит в качестве одного из важнейших объектов управления.

Ключевые слова: менеджмент изменений, организационные изменения, человеческие ресурсы, сопротивление изменениям.

Blinov A., Rudakova O. Features of change management in modern enterprises.

The article analyzes the main indicators of the Russian industrial production, as well as a comparison of the relative level of performance in Russia with its level in other countries. The authors conclude that the problem of forming a new organizational structure, adequate nature of changes in the external environment still remains relevant. Businesses need to initiate the process to make changes in order to meet the market demand, to increase shareholder value, maintain stability and support balanced economic growth and continuous development. The concept of organizational change management (change management), affects all planned, organized and controlled by the change in strategy, processes, structure and culture enterprises. Along with other types of management activities included in the change management system management organization. A method for overcoming resistance to change in the enterprise. The main aim of changes and innovations should be to achieve higher performance of businesses, development of advanced tools and methods of work, with the exception of routine operations, the implementation of progressive -tion changes in the management system. The process of organizational change, in fact, is permanent and serves as one of the most important objects of management .

Keywords: change management, organizational change, human resources, resistance to change.

В условиях рыночной экономики успешность предприятий зависит от их умения выжить, результативности, производительности и конкурентоспособности. Промышленный комплекс играет существенную роль в экономике любой страны, определяя ее место в мировом сообществе, социальную стабильность, уровень и качество жизни населения. Россия продолжает занимать ведущее место в мире по производству многих видов продукции. Однако, несмотря на восстановление докризисных объемов промышленного производства в 2011-2012 годах, проблема формирования нового организационного устройства, адекватного характеру изменений внешней среды до настоящего времени остается актуальной.

Сохраняющаяся неустойчивость экономической системы и неопределенность относительно перспектив ее развития в сочетании с

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

сокращением имеющихся у государства ресурсов, снижением рентабельности в обрабатывающих производствах (порядка 10,5% в 2012 году после более 15% в 2005-2008 гг.) затрудняют решение приоритетных задач развития промышленных секторов экономики. Инновационные проекты в области высокотехнологичных отраслей и услуг способствуют опережающему развитию отдельных секторов экономики, но не способны внести значительный вклад в рост ВВП в силу недостаточной конкурентоспособности продукции этих сфер.

По итогам 2011 года все машиностроительные производства создают не более 2,5% ВВП, тогда как нефтегазовый комплекс и сырьевые отрасли – около 25 процентов.

Таблица 1

Основные показатели развития экономики РФ (к соответствующему периоду предыдущего года)

№ п/п	Основные показатели развития экономики РФ	2011 г., %	2012 г., %
1.	ВВП	103,81	104,31
2.	Индекс потребительских цен, на конец периода	104,7	102,6
3.	Индекс промышленного производства:		
	- промышленность – всего	110,2	106,7
	- добыча полезных ископаемых	101,9	102,6
	- обрабатывающие производства	106,5	104,1
	- производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,1	101,2
4.	Индекс производства продукции сельского хозяйства	103,2	100,7
5.	Инвестиции в основной капитал	91,7	95,35
6.	Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	86,4	98,9
7.	Ввод в действие жилых домов	99,9	83,7
8.	Реальные располагаемые денежные доходы населения	115,4	94,5
9.	Реальная заработная плата	101,2	105,56
10.	Оборот розничной торговли	100,5	100,5
11.	Объем платных услуг населению	98,1	104,6
12.	Экспорт товаров, млрд. долл. США	27,7	34,51
13.	Импорт товаров, млрд. долл. США	11,4	15,31
14.	Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	75,9	93,8

В настоящее время уровень производительности труда в России относительно уровня США 2011 года, по данным ОЭСР, составляет 36,4%. Оценки UNECE показывают, что в России промышленность отстает по уровню производства добавленной стоимости на одного занятого по сравнению с развитыми странами в 2,2-5,9 раза (табл.2).

Таблица 2

Относительный уровень производительности труда по странам в 2012 году, %

	Россия	Германия	Норвегия	Финляндия	Швеция
Экономика в целом	100	244	316	236	250
Сельское хозяйство, охота, рыболовство	100	176	372	321	291
Промышленность	100	221	587	285	257
Строительство	100	211	239	286	227
Услуги	100	250	255	220	241
в том числе:					
оптовая и розничная торговля, ремонт, гостиницы и рестораны, транспорт и связь	100	142	196	159	184
финансы, операции с недвижимым имуществом	100	194	197	173	179
другие услуги	100	503	482	405	448

Для выравнивания складывающихся дисбалансов необходимо внедрение дополнительных мер по развитию промышленного производства.

На сегодняшний день безусловным является тот факт, что организациям для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности необходимо время от времени вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Потребность в изменениях стала возникать настолько часто, что их влияние на жизненный цикл организаций уже не рассматривается как редкое явление. Во многих отраслях современной экономики условия хозяйственной деятельности меняются очень быстро. Научно-технический прогресс обуславливает появление новых технологий, на основе которых разрабатываются новые виды продукции и услуг. Новые рынки сбыта, в свою очередь, появляются вследствие внедрения новых технологий производства и продукции, серьезных изменений в инфраструктурных отраслях экономики. В результате роста экономики, повышается индивидуальное и общественное благосостояние, меняются запросы потребителей и структура спроса. Одновременно внутри предприятий происходят самопроизвольные процессы, разрушающие структуры и системы управления, нарушающие стандарты процессов, снижающие управляемость [2].

Под давлением внешних и внутренних обстоятельств деловые организации вынуждены менять собственные стратегии, системы и структуры управления. В противном случае их эффективность в условиях возрастающей конкуренции может быть быстро поставлена под сомнение. Тот же, кто успевает опередить конкурентов и первым предложить рынку новые более эффективные управленческие решения, как правило, получает дополнительные конкурентные преимущества. Предприятиям необходимо инициировать процесс введения изменений для того, чтобы соответствовать спросам рынка, увеличивать акционерную стоимость. Часто им нужно инициировать и осуществлять изменения для того, чтобы сохранить стабильность организации и поддерживать сбалансированный экономический рост и непрерывное развитие.

Управление изменениями – это процесс, который делает возможным для организации модифицировать любую часть ее структуры, чтобы таким образом эффективно функционировать в постоянно меняющейся среде. В него входят действия, предназначенные для поддержки, приема и утверждения необходимых и согласованных модификаций и изменений. Его целью является контроль изменений с одновременным сохранением целостности и качества предоставляемых услуг в производственной среде [4].

Благодаря этому преодолевается инертность и застой в структурах управления, в сложившейся системе связей и отношений. Предприятия, которые расходуют основную часть своих ресурсов на поддержание стабильности, вряд ли будут преуспевать в нынешних неустойчивых условиях жизнедеятельности. Успешные предприятия постоянно находятся в динамике: сосредоточены на развитии, а значит, их целью является движение только в направлении роста.

Концепция управления организационными изменениями (менеджмент изменений), затрагивает все запланированные,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры предприятий. Вместе с другими видами управленческой деятельности менеджмент изменений входит в систему управления организацией. Причем, традиционные процессы управления, включающие стратегический менеджмент, менеджмент персонала, производственный менеджмент, антикризисный менеджмент и т.д., характеризуют взаимосвязи между управляющей и управляемой подсистемами предприятия. Относительно менеджмента организационных изменений, нужно отметить, что он в данной схеме играет роль катализатора развития и оптимизации процессов управления. Подсистема менеджмента изменений пронизывает другие подсистемы управления, так как изменения осуществляются во многих функциональных областях деятельности предприятия [1].

Необходимость любых преобразований вызвана существующей социально-экономической ситуацией, которая предъявляет высокие требования к адаптации современных промышленных предприятий в условиях быстро изменяющегося спроса по сравнению с иностранными производителями. Важнейшая задача современных промышленных предприятий заключается в преобразовании их деятельности, характерной для эффективных субъектов рыночной экономики, способных к самосохранению и саморазвитию. Для выполнения данной задачи предприятиям необходимо изменить подходы к проведению организационных изменений, сделав их управляемыми.

Эффективность организационных изменений будет достигнута в том случае, если они будут проводиться системно во всех основных направлениях жизнедеятельности предприятия. При этом необходимо решить один из важнейших вопросов: как предприятие может противостоять изменениям внешней среды (возникающим часто, но нерегулярно и практически непредсказуемо), а также с помощью предварительных мер или ответной реакции сохранять свою жизнеспособность и достигать намеченных целей. Предприятие должно непрерывно следить за основными факторами окружающей системы, делая выводы относительно своих потребностей в переменах. К числу факторов окружающей системы относят экономические (например, глобализация рынка или его региональная дифференциация), технологические (быстрое распространение новых технологий), политико-правовые (изменения в законодательстве), социально-культурные (демографические сдвиги, изменения в системе ценностей) и физико-экологические (климатические условия, нагрузка на экосистему) [5].

Для эффективного обеспечения процесса управления организационными изменениями необходимо создать методическую базу, которая позволит руководителям предприятий разрабатывать и реализовывать процессы изменений, оценивать их эффективность. Принимая решение о проведении организационных изменений, руководители должны отчетливо представлять позицию, в которой находится предприятие в текущий момент и его желаемое состояние, а также владеть алгоритмом проведения необходимых изменений.

Следует признать, что самым сложным в процессе проведения организационных изменений является преодоление сопротивления человеческих ресурсов, под которым принято понимать негативную реакцию групп и отдельных лиц, затрудняющую процесс проведения изменений, угрожающую культуре организации и структуре власти.

Нередко сопротивление изменениям происходит по той причине, что людям необходимо отказываться от прежних привычек и учиться действовать по-новому, а для этого им необходимы иные нормы и ценности. В данном случае они осознают, что их статус и власть в организации оцениваются по-другому. Эти перемены приводят к извечному конфликту между человеческим стремлением к постоянству и поисками нового. Сопротивление — это естественная реакция на изменения, так как людям требуется время, чтобы оценить издержки и выгоды перемен для себя. По этой причине инициативы руководства часто вызывают противоречивую реакцию у подчиненных [3].

Бесконфликтное внедрение изменений в условиях сотрудничества всего коллектива является скорее исключением, чем правилом. Выделим список наиболее часто встречающихся причин сопротивления изменениям:

Первая причина сопротивления: предсказуемый отрицательный результат. Нередко возникают опасения, что изменения окажут негативное воздействие на человека или группу, которые им подвергаются, — во всяком случае, эти люди или группы считают, что воздействие перемен на них будет негативным.

Вторая причина сопротивления: боязнь того, что работы станет больше. Сотрудники организаций полагают, что следствием изменения станет увеличение объемов работы, а возможности получения вознаграждения снизятся.

Третья причина сопротивления: необходимость ломать привычки. Изменения предполагают отказ работников от сложившихся привычек.

Четвертая причина сопротивления: достаточность информации. Организация не доводит информацию до сотрудников с должной эффективностью, о том, почему и как предстоит изменять, и невнятно формулирует ожидания, касающиеся работы в будущем.

Пятая причина сопротивления: неспособность заручиться поддержкой организации как единого целого. Инициаторы изменений оказываются не в силах получить поддержку организационной структуры, деловых систем, технологий, ключевых должностных лиц, квалифицированной рабочей силы, культуры (ценностей, норм, убеждений и посылок) и интегрировать все это в свою деятельность.

Шестая причина сопротивления: возмущения работников. Люди сопротивляются изменениям потому, что воспринимают их как нечто, навязываемое им.

Каким образом разработать стратегию преодоления сопротивления изменениям? Существует ряд достаточно результативных подходов к преодолению сопротивления и основных стратегий реализации планов.

Коттер и Шлезингер предлагают следующие методы преодоления сопротивления изменениям [6]:

- информирование и общение;
- участие и вовлеченность;
- помощь и поддержка;
- переговоры и соглашения;
- манипуляции и кооптации;
- явное и неявное принуждение.

Результаты анализа перечисленных методов представлены в таблице 3.

Создание внутри организации климата, который способствует рождению и воплощению новых идей, значительно важнее пунктуального вмешательства в процесс организационных изменений. Благоприятным образом на развитии сказываются отсутствие бюрократических барьеров в организации и низкая степень централизации. В открытых для инноваций организациях необходимо поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации интересных идей, направленных на развитие бизнеса. Каждой стадии реализации изменений должен соответствовать определенный подбор организационных условий. И наконец, подбор способных и склонных к новаторской деятельности людей, стимулирование инновационного поведения является одной из важнейших задач менеджмента изменений. Инновационное поведение должно заключаться в постоянном поиске потенциала для организационных изменений. Сотрудники, умеющие принимать нестандартные решения без указания руководителя, не просто хорошо выполняют свои должностные обязанности, но и думают, анализируют то, каким образом можно работать эффективнее.

Следует заметить, что инновационное поведение сотрудников существенно противоречит принципам построения и функционирования значительной части российских предприятий. Поэтому оно встречается довольно редко, при условии совпадения, по меньшей мере, трех необходимых обстоятельств: наличия лидера изменений и команды последователей, определенной отраслевой принадлежности предприятия, а также эффективного использования инструментария менеджмента организационных изменений. Понятно, что организационные изменения нарушают стабильность, привычное и комфортное существование организации и ее сотрудников. В данном случае наличие лидера изменений, у которого есть последователи, значительно облегчает процесс проведения изменений. Лидерство, как система управления, должно стимулировать инновационное поведение сотрудников, обеспечивающее появление и использование нового знания на всех уровнях предприятия.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 3.

Методы преодоления сопротивления изменениям			
Подход	Применение	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
Информирование и общение	При недостаточном объеме информации или неточной информации в анализе	Успешный результат в убеждении людей будет способствовать эффективному осуществлению изменений	Большие затраты времени, если вовлекается большое количество людей
Участие и вовлеченность	В случае, когда инициаторы изменения не обладают всей информацией, необходимой для планирования изменения, и когда другие имеют значительные силы для сопротивления	Люди, которые принимают участие, будут испытывать ответственность за осуществление изменений, и любая соответствующая информация, которой они располагают, будет включаться в план изменений	Большие затраты времени
Помощь и поддержка	В случае, когда люди сопротивляются изменениям по причине боязни проблем адаптации к новым условиям	Ни один другой подход не срабатывает так хорошо при решении проблем адаптации к новым условиям	Подход может быть дорогостоящим и требовать большого количества времени и, тем не менее, может потерпеть неудачу
Переговоры и соглашения	В случае, когда отдельный служащий или группа явно теряют что-либо при осуществлении изменений	Иногда это является сравнительно простым (легким) путем избежать сильного сопротивления	Подход может стать слишком дорогостоящим, если он ставит целью добиться согласия только путем переговоров
Манипуляции и кооптации	В случае, когда другие способы не срабатывают или являются слишком дорогостоящими	Этот подход может быть сравнительно быстрым и недорогим решением проблем сопротивления	Этот подход может порождать дополнительные проблемы, если у людей возникнет чувство, что ими манипулируют
Явное и неявное принуждение	В случае, когда необходимо быстрое осуществление изменений и когда инициаторы изменений обладают значительной силой	Этот подход отличается быстротой и позволяет преодолеть любой вид сопротивления	Рискованный способ, если люди остаются недовольными инициаторами изменений

Обращаясь к опыту зарубежных коллег в области управления организационными изменениями на предприятиях, американскими специалистами предложен интересный способ преодоления сопротивления изменениям. Он предполагает последовательное осуществление двенадцати этапов, связанных с тремя организационными задачами управления изменениями (рис. 1):

формированием политической динамики в поддержку перемен;
обеспечением необходимой мотивации (т.е. нацеленности на перемены и результат);
поддержанием эффективного контроля над процессом организационных изменений.



Рисунок 1. Этапы управления сопротивлением в процессе организационной трансформации

Итак, основной целью изменений и нововведений следует считать достижение более высоких результатов деятельности

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

предприятий, освоение передовых средств и приемов труда, исключение рутинных операций, осуществление прогрессивных изменений в системе управления. И даже в том случае, если предприятие развивается благополучно и, находится на подъеме, ему необходимо, в любом случае, вносить какие-либо перемены в свою деятельность с тем, чтобы сохранить лидирующее положение на своём отраслевом рынке. Поэтому процесс организационных перемен, по сути, является постоянным и служит в качестве одного из важнейших объектов управления.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- Бир М., Эйсенстат Р., Спектор Б., "Почему программы изменений не приводят к изменениям", см.: Открытый Университет, Курс BZR 751 "Управление развитием и изменением", UK, Milton Keynes, 1994.
- Блинов А.О. Реструктуризация предприятия: как она воспринимается работниками / Блинов А.О., Захаров В.Я., Захаров И.В. // Человек и труд. - 2010. - № 2. - С. 46-49.
- Процессно-ориентированная концепция стратегического управления развитием промышленного комплекса / Блинов А.О., Рудакова О.С., Угрюмова Н.В.// Вестник УГАЭС.-2013. - № 1. –с.33-37
- Управление организационными изменениями на промышленных предприятиях / Блинов А.О., Рудакова О.С., Угрюмова Н.В.// Экономика. Налоги. Право. – 2013. - № 1. - с. 45-53.
- Beckhard R., "A model for the executive/management of transformational change", The 1989 Annual: Developing Human Resources, USA, 1989.

ECONOMIC RISK ENTERPRISES OF THE TOURISM SECTOR

Bober P., Phd. in economics, Department of Management And Corporate Resources Analysis, Poznan University of Economics (Poland)

Бобер П. Підприємства з економічним ризиком у сфері туризму.

Метою даної роботи є наближення до проблем, що стосуються управління економічним ризиком на підприємствах, що працюють у сфері туризму в умовах економічної кризи. Вперше обговорюються суть та функціонування підприємств туристичного сектору та його значення для економіки. Далі розглядаються основні фактори економічного ризику, з якими стикаються у своїй діяльності туроператори. Метою даної роботи є висвітлення деяких ризиків і рішень, які можуть вплинути на галузь туризму. Є багато ризиків, які можуть вплинути, певною мірою, на індустрію туризму або короткострокову прибутковість фірм, що в свою чергу призводить до небажаних результатів та де мотивує менеджерів у сфері туризму. Ця стаття надає неоціненну раніше можливість для створення ризик-менеджменту мереж обміну інформацією, які можуть бути підтримані і схвалені туристичними організаціями та об'єднаннями в рамках пунктів призначення. Діючі розробки та обмін інформацією повинні бути ключовим підсумком цієї статті.

Ключові слова: економічна криза, економічний ризик, ризик-менеджмент, туристичні організації, туроператори.

Бобер П. Предприятия с экономическим риском в сфере туризма.

Целью данной работы является приближение к проблемам, касающихся управления экономическим риском на предприятиях, работающих в сфере туризма в условиях экономического кризиса. Впервые обсуждаются суть и функционирование предприятий туристического сектора и его значение для экономики. На следующем этапе рассматриваются основные факторы экономического риска, с которыми сталкиваются в своей деятельности туроператоры. Целью данной работы является освещение некоторых рисков и решений, которые могут повлиять на туристическую отрасль. Есть много рисков, которые могут повлиять, в определенной степени, на индустрию туризма или краткосрочную доходность фирм, что в свою очередь приводит к нежеланным результатам и демотивирует менеджеров туристической отрасли. Эта статья предоставляет неоцененную ранее возможность для создания риск-менеджмента сетей обмена информацией, которые могут быть поддержаны и одобрены туристическими организациями и объединениями в рамках пунктов назначения. Действующие разработки и обмен информацией должны быть ключевым итогом этой статьи.

Ключевые слова: экономический кризис, экономический риск, риск-менеджмент, туристические организации, туроператоры.

Bober P. Economic risk enterprises of the tourism sector.

The purpose of this paper is an approximation issues concerning economic risk management in enterprises operating in the tourism sector in the conditions of economic crisis. First discusses the essence and functioning of the enterprises of the tourism sector and its importance to the economy. The next step is a discuss of the main factors of economic risk faced by the tour operator activities. The aim of this paper is to highlight some of the risks and decisions that could affect the tourism industry. There are many risks that may affect, to a certain extent, the tourism industry or the short-term profitability of firms, which in turn leads to undesired results and discourages managers of the tourism industry. This paper provides an invaluable opportunity for the establishment of risk management information sharing networks which can be supported and endorsed by tourism organisations and associations within a destination. On-going development and information exchange should be a key outcome of this paper.

Keywords: economic crisis, economic risk, risk-management, tourism organisations, tour operator.

Introduction

The importance of the tourism sector for the economic development of the state is undoubtedly very large, and even with a high degree of certainty can be assumed that some countries operate mainly through tourism. This sector also has a significant impact on the development of other sectors of the economy, among other things, stimulates the growth of GDP and the creation of new jobs. However, the vulnerability of this sector, to the influence of external factors, such as seasonality and sensitivity to atmospheric conditions, causes the tourist market very often burdened with the increased economic risk. Economic risk is permanently inscribed in the functioning of each company. In extreme cases, the risk taken is reflected in the bankruptcy. At the same time, it is worth pointing, to the laws governing the market economy, which make the bankruptcy of companies is an integral part of economic life and is a tool for eliminating weak operators [Hill 2007].

The main objective of this paper is an approximation issues relating to economic risk management in enterprises, operating in the tourism sector, in the conditions of economic crisis. First discusses the essence and functioning of the enterprises of the tourism sector and its importance to the economy. The next, discussed main factors of economic risk faced by the tour operator.

1. The essence and principle of operation of enterprises of the tourism sector

One of the most dynamically developing sectors in Poland, and in the world, is the tourism sector. As already indicated in the introduction, the importance of this sector, for the economic development of the state is very large. The tourism sector has a significant impact on the development of other sectors of the economy, stimulate the growth of GDP and the growth of new jobs. It should be noted that in 2011, on a global scale, the tourism sector accounted for about 3% of world GDP and 3.3% of global employment. The share of the entire tourism economy in world GDP is estimated at around 9.1% [Travel & Tourism ..., 2012]. Companies operating in the tourism sector, are very sensitive, not only to economic fluctuations, but also to the socio-political phenomena or natural. Confirmation of this can be observed in 2007-2012 fluctuations in performance of enterprises of the tourism sector. It should also be noted that, based on studies conducted by the World Travel & Tourism Council, WTTC - that, despite the difficulties in the global economic situation, the tourism sector is the only one who in 2011 recorded an increase. For this reason, tourism can create a "protective umbrella" systematically generating new jobs, particularly through the creation of new micro-enterprises. In the European

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Union, now in the tourism sector, are employed around 18 million workers which represents almost 8.5% of all jobs [Report 2013].

Also in Poland, the tourism sector is of great economic importance. Confirmation of this is its share in the GDP. Table 1 contains the results of calculations for the participation of the tourism sector in the creation of the gross domestic product in Poland.

Table 1 The share of the tourism sector in GDP in Poland in 2007-2012

Specification	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Gross domestic product (PLN billion)	1 176,7	1 275,4	1 343,4	1 415,4	1 476,4	1 595,3
Receipts from tourism (PLN bn)	70,0	75,0	70,7	74,2	72,7	75,5
The share of the tourism industry in GDP (in%)	5,9	5,9	5,3	5,2	4,9	4,7

Source: Own calculations based on: Central Statistical Office, www.stat.gov.pl; Institute of Tourism, www.intur.com.pl. (29.11.2013)

Analyzing the results of the calculations contained in Table 1 it can be concluded, that the share the tourism sector, in the GDP in the period underwent slight fluctuations and ranged 4,7-5,9%. The greatest value of the share in GDP, is the 5.9% can be observed in the early years of the period. In contrast, the lowest share - 4.7%, with a simultaneous increase revenues from the tourism sector, in absolute terms, was in 2012, amounting to 75.5 billion PLN. Thus, the greatest influence from the tourism sector, in absolute terms, during the period, was observed in two years, that is, in 2008 and 2012. The value of the proceeds, in those years, developed respectively 75.0 and 75.5 billion PLN at quite different proportions the tourism sector, to GDP. This phenomenon can be explained by the faster growth of gross domestic product than receipts from tourism (growth rate of gross domestic product in 2012 compared to 2007 was 135.6% and the rate of growth of tourism revenue in the period reached the level 107, 9%). Also important in creating GDP has tourism in Polish trade. Table 2 shows the calculation for the share of international tourism in exports and in Table 3 shows the calculation for the share of international tourism in imports in 2007-2012

Table 2 The share of international tourism in exports in 2007-2012

Specification	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exports of goods and services by the Polish National Bank (PLN billion)	479,6	508,9	530,3	598,1	677,0	728,5
Export Tourist (expenditure of foreigners in Poland) by the Institute of Tourism (PLN billion)	29,1	28,1	27,8	28,9	31,5	35,7
The share of tourism in exports	6,1%	5,6%	5,2%	4,8%	4,7%	4,9%

Source: Own calculations: National Accounts 2005 - 2009 Central Statistical Office, National Bank of Poland Balance of Payments 2010-2011, Institute of Tourism.

Table 3 The share of international tourism in imports in 2007-2012

Import	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Imports of goods and services by the National Polish Bank (PLN billion)	513,4	559,5	529,3	624,2	699,4	730,0
Import Tourist (expenditure Polish citizens when traveling abroad) by IT (PLN billion)	19,0	18,5	13,5	18,3	11,7	14,6
The share of tourism in imports	3,7%	3,3%	2,6%	2,9%	1,7%	2,0%
The balance of trade in tourism (exports - tourism imports - PLN billion)	9,5	5,7	9,8	10,6	19,8	21,1

Source: Own calculations: National Accounts 2005 - 2009 Central Statistical Office, National Bank of Poland Balance of Payments 2010-2011, Institute of Tourism.

As can be seen from the results of calculations exports in 2012 amounted to PLN 35.7 billion, which represented 4.9% of total exports. Export has increased compared to 2007 by 6.6 billion PLN. In the years 2007-2012 the share of tourism in exports was maintained in the range of 4.7 to 6.1%. However, in the case of import of tourism in 2011 was reported to decline to the level of PLN 11.7 billion from 18.3 billion PLN in 2010. In the last year of the analyzed period tourism imports increased to 14.6 billion PLN, which accounted for 2% of all imports goods and services. Generally at the period 2007-2012 was observed two significant declines in imports of tourism: in 2009 and in that year, 2011. Reducing expenses Polish citizens, when traveling abroad was related to the global economic crisis. In the analyzed period expenses Poles to travel abroad have not fallen as dramatically (a decrease in 2009 and 2011, respectively 1.3 billion and 3.5 billion zł). This means that the Poles went abroad, but they limited their spending during these trips. Overall, the trade balance from tourism increased significantly in the years 2007-2012: from 9.5 billion to 21.1 billion zł. It should be noted that the observed changes in the years 2007-2012 were a result of, among other things, the global economic crisis which has also affected the Polish economy. As previously indicated, the tourism sector is very sensitive to economic changes, so it's important for its development and implementation of stimulating investment activities. According to the WTTC forecasts before the Polish facing the prospect of the development in the tourism industry such that its share increased to 5.8% of GDP, at the same time would mean increase from 75.5 billion to PLN 100 billion PLN in 2022 [Travel & Tourism ... , 2012]. Moreover, in the case of Poland, big impact on the tourism sector was the Polish accession to the Schengen area in December 2007, which contributed to a significant decline in the number of tourists from countries such as Russia, Ukraine and Belarus. In 2009, the decrease in efficiency in the tourism sector was caused by the global economic crisis. Then in 2010, the tourism sector suffered from paralysis of air traffic caused by volcanic ash after a volcanic eruption in Iceland, the riots in Greece and the high exchange rate of the U.S. dollar and the euro. Taking place in 2011, a revolution in African Countries contributed to suspend trips to Tunisia and Egypt, so to the two of most popular tourist destination directions Poles. Lasting since March 2011, the conflict in Syria also adversely affect the condition of the Polish tourism. As a positive stimulus to the development of domestic tourism can be without doubt indicate organized by Poland and Ukraine UEFA EURO 2012. According to the Ministry of Sport, it is estimated that only for EURO 2012 came to this country 677 thousand. supporters from 123 countries, and revenues from tourism, in connection with the organization of event amounted to PLN 1.12 billion [Report 2013; Gołembski 2013]. The above considerations are confirmed by the results of international rankings of competitiveness of tourism. They show that due to the low position of the Polish country which is the 65 in the category of "Business environment and tourism infrastructure" should be noted the the impact of transport infrastructure on the development of the tourism industry. It should be stepping up efforts to include increase the number of highways and connecting them in the international system, improve the transit routes, increase the number of local airports and improve the railway stations. In addition, it is important to continue to change the image of the country, which in the West is perceived as a high risk country - even in 2009, Poland was the first ninetieth position in terms of safety. In this regard, is observed positive changes, and confirms the fiftieth Polish position in 2011. [Report 2013]. In Poland, the activities of the tourism sector, beyond the legal regulations concerning the taking up and pursuit of business (e.g., the Act on Freedom of Economic Activity), is governed by the rules concerning only the industry, and most of all, the provisions of the Act of 29 August 1997 about tourist services and

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

implementing regulations to this Act. A large group of companies operating on the market of tourist services are called. travel agencies (tour operators). It should be noted that, in practice, used the name of the travel agency is used both to determine the tour (tour operator), as well as a broker and travel agent. Services Act defines the concept of tourism and distinguishes between the following types of tourist activities, namely:

1. organizer of tourism (tour operator) - entrepreneur organizes tourist event
2. tourist broker - an entrepreneur whose business consists in performing, on behalf of the client, the factual and legal matters, related with the conclusion contracts for the provision of tourism services
3. travel agent - an entrepreneur whose activity consists in constant mediation in the conclusion of contracts for the provision of tourism services, for tour operators who permit holders in the country or to other service providers established in the country

According to the Law about tourist services, economic activity in the organization of tourist events and mediating, on behalf of clients, in the conclusion of contracts for the provision of tourism services, is a regulated activity within the meaning of the Act on freedom of economic activity and requires an entry in the register of tour operators and tourist brokers. Entry in the register of tour operators and tourist brokers can get just a trader who meets the conditions set out in. Act on Tourist Services. In the current legal status condition for obtaining entry in the register, in accordance with the Act on Tourist Services, is to present evidence of formal security in case insolvencies in form specified in Act. In contrast, economic activity travel agents is not regulated activity within the meaning of the Act on freedom of economic activity, and therefore is not subject to entry in the register of tour operators and travel agents. According to the Act on tourist services, travel agent is obliged to perform the activity only for the organizers authorized to conclude contracts with customers on the Polish territory, with the entry in the register of tour operators and tourist brokers, as well as, to clearly indicate in agreements with customers, proper the tour, which he represents, and to act on the basis of a valid agency contract.

In the analysis of the principles of operation of travel agencies, tourist brokers and tour operators it is worth noting that due to the strong fragmentation of the tourism industry in Poland, does not exist a countrywide, consistent and uniform association bringing together these entities. At national level, the number of associations, mainly limited to four [Report 2013]:

- Polish Chamber of Tourism,
- Polish Chamber of Tourism of the Republic,
- Polish Association of Tour Operators,
- National Association of Tour Operators.

Legal regulations in the Law on tourism services have a significant impact on the development of the industry. The dynamics of the quantity of entities operating in the tourism sector in the organization of tourism and tourism brokerage is shown in Figure 1

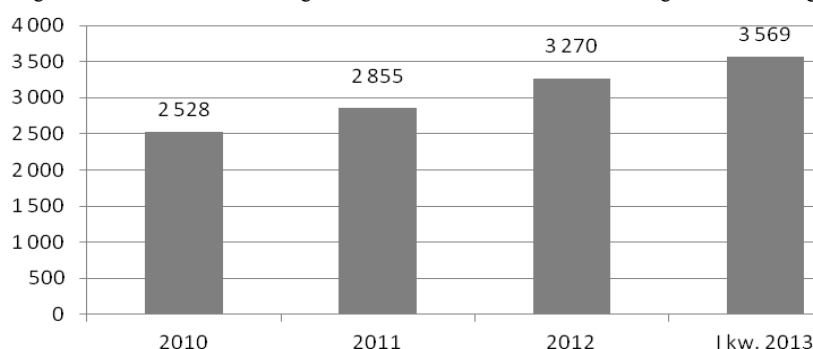


Figure 1 Dynamics of tour operators and tourist brokers in 2010-2013

Source: Own calculations based on: Central Register of Tour Operators and Tourist Brokers, www.turystyka.gov.pl/ceotipt/ (29.11.2013).

Next, it was analyzed selected financial data the main tour operators in Poland in the years 2010-2012. Table 4 shows the values of tour operators by revenue from sales in 2012

Table 4: Selected financial data of the major tour operators in Poland in the years 2010-2012 (in million PLN)

Touroperator	Revenues			Net profit			The equity		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Itaka	898,46	1 076,21	1 139,22	5,88	6,52	1,37	19,74	26,26	27,62
TUI Poland	319,70	407,25	578,87	-18,26	-2,42	-1,66	12,52	10,10	8,45
Rainbow Tours	276,00	353,34	439,88	3,41	2,38	2,81	36,69	38,25	36,33
Wezryr Holidays	196,59	209,60	277,11	-15,69	3,86	4,77	-34,78	-30,93	-9,48
Sun & Fun	163,94	173,19	215,86	0,38	0,45	1,1	2,24	2,69	4,02
Alfa Star	244,29	200,85	204,49	0,65	0,53	0,65	10,45	10,63	10,63
Exim Tours	227,40	167,89	178,33	-0,63	-1,92	-0,49	-8,71	-0,92	-1,41
Grecos	75,06	110,07	142,80	0,76	2,76	3,49	1,18	3,94	7,44
LogosTour	55,21	51,63	57,64	2,52	3,12	0,97	12,73	15,08	15,43
GTI Travel	42,50	40,77	51,61	-6,07	0,43	1,7	-17,47	-17,04	-10,08
Ecco Holiday	113,85	159,06	39,39	-10,15	2,15	0,47	-25,17	-23,02	36,82
Interhome	33,84	30,53	32,14	1,84	2,44	2,6	7,58	10,03	12,63
7islands	13,67	18,45	27,31	-0,23	0,27	0,4	-0,91	-0,28	0,15
Funcub	20,20	16,91	23,08	0,06	0,34	1,05	1,63	1,96	3,01
Wygoda Travel	13,00	16,48	19,44	0,15	0,15	0,72	0,96	1,11	1,69
Trade & Travel	15,67	17,84	19,20	0,17	0,01	0,4	1,20	1,21	1,83
Almatur Polska	17,69	17,40	16,87	0,13	0,21	0,08	2,11	2,32	2,3
CT Poland	15,61	16,85	16,27	1,06	1,24	1,01	3,96	4,80	5
Logos Travel	17,67	18,68	16,23	2,81	2,64	2,4	2,94	2,77	2,35
Almatur Katowice	15,97	15,62	15,29	0,21	0,11	0,16	1,47	1,58	1,74
Olimp	16,51	16,22	14,02	0,32	0,18	0,32	0,32	0,18	0,32
Neckermann	244,00	249,47	n.d.	1,18	0,63	n.d.	37,05	37,67	n.d.
Viva Club	27,38	21,86	n.d.	0,00	0,13	n.d.	0,16	0,29	n.d.
Otium	12,31	10,85	n.d.	0,79	0,14	n.d.	0,84	0,19	n.d.
Oasis Tour	71,83	n.d.	n.d.	-1,08	n.d.	n.d.	-6,07	n.d.	n.d.

Source: Own calculations based on: Traveldata s.c., www.wczasopedia.pl/ratingi-krajowych-biur-podro-y.html, accessed: July 2013

Based on the data in Table 1 can be seen that throughout the whole period the largest market share in terms of revenue had "Itaka". Total revenues of this tour operator shaped accordingly 898.46 million PLN and 1 139.22 million PLN. In second place in terms of revenues came in the

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

company "TUI Poland", which achieved revenues of PLN 319.70 million PLN in 2010 and 578.87 million PLN in 2012. It should be noted, however, that despite the good results in terms of sales, the company throughout the whole period reached negative financial result 18.26 million PLN in 2010, 2.46 million in 2011 and 1.66 million in 2012. Analyzing changes in financial results during the period it can be concluded that the years 2011 and 2012 have improved. Between 2011 and 2012, only two of the surveyed companies reported a net loss: TUI Poland and Exim Tours, but in 2010, as many as seven companies recorded a net loss. On the basis of the data in Table 1 may also be noted that despite the large number of tour operators, there is quite a significant concentration in the tourism market in Poland. In 2012, total revenues tour operators located in the top ten, were 3 285.81 million PLN, which represents over 89% of the total sales of all tourist events in Poland.

Assessing own funds, can also seen improved results. In 2010, the negative values related to the six companies, in 2011 the five of them, of which three companies are in the top ten in terms of sales. They are: Wezyr Holidays -30.93 million PLN, Exim Tours -0,92 million PLN and Ecco Holiday -23.02 million PLN. However, in 2012, the negative equity was found only in three companies namely Wezyr Holidays -9.48 million PLN, Exim Tours -1.41 million PLN and GTI Travel -10.08 million PLN. No equity capital or a small value means that the cash engaged to tour operators operating activities derive from prepayments customers or possibly from loans. This phenomenon must be considered negative, because the financing of tour operators from prepayments customers affect adversely for the financial security of the company which was confirmed by the bankruptcy in May 2013 GTI Travel company

2. The economic crisis and the risk of economic enterprises of the tourism sector

The effect of the financial crisis on the capital market, is the economic crisis caused a sharp deterioration in the financial situation of enterprises. [Gołembski 2012] Only in Poland in 2012 until 941 companies published, the information about the bankruptcy in Court and Economic Monitor Analyzes carried out by Euler Hermes Collections shows that it is 28% more than in 2011, when the courts declared bankruptcy 730 companies,

This increase was greater than in Spain (24%) and close to the level of the Greek (30%). Only in Portugal scale growth of bankrupt companies was significantly higher (+43%). In most European countries the number of bankruptcy in companies in 2012 changed minimally, at a rate of a few percent (while also decreasing, e.g. in Germany). It is worth noting that as many as 273 companies which collapsed in 2012, it was a construction company. [Hryniewicki, 2012]

It should be noted that the adverse changes taking place in the economy, also affect on the tourism industry. In 2010, tourism services in Poland, bought 6.6 million customers in 2011 only 5.5 million. Additional difficulties and costs for tourism businesses caused, inter alia, social unrest in the Arab countries North African, the crisis and strikes in Greece, rising exchange rates, the increase in fuel prices, and recently bankrupt airline company serving charter flights OLT Express. [Tour operators 2011] The crisis in the tourism industry in Poland is also confirmed by the increasing number of debtors in the National Debt Register. Table 5 shows the changes in the number of indebted travel agencies listed in the National Register of Debt in 2012 and 2013

Table 5 Total debt travel agencies listed in the National Register of Debt in 2012 and 2013

Specification	02.2012	06.2012	02.2013
Number of debtors	426	446	429
The total debt	5 131 335,46 PLN	6 051 561,40 PLN	8 597 471,89 PLN
Average debt	12 045,39 PLN	13 568,52 PLN	20 040,73 PLN

Source: Own calculations based on the National Debt Register

In February 2012 the total amount of arrears travel agents reported to the National Debt Register exceeded the 5.1 million PLN. This means that each of the tour operators in debt was an average of 12 thousand. PLN. However, in February 2013, the National Debt Register were listed 429 companies from the tourism sector, whose debt reached a total of over 8.5 million PLN so each of the tour operators was in debt on average 20 thousand PLN. According to the President of the National Debt Register [2013] companies cannot cope with the maintenance of liquidity. The deepening of the global economic crisis is also reflected in the number of bankruptcies reported by tour operators. In the years 2007 - 2012 in Poland took place fall down of several leading tour operators They include the travel agency Copernicus in 2009, Selectour & Telemac, Orbis in 2010 and Triada SA in 2011. At the same time, only in 2012, more than 36,000 customers have been victims of the bankruptcy of 15 tour operators Causes of these bankruptcy may be found in unfavorable ratio of equity to income, which characterized by most travel agencies. A small share of its own funds cause that funds for activities agencies derive from customer prepayments or loans. Such action is a negative phenomenon, from the point of view of their financial security. Deposits from customers who pay for their trip before its execution, often with very far in advance, are used to finance current operations.

To meet the discussed problems, both in Poland, and in the world, are made intensive efforts to determine the consequences of the crisis for the functioning on the tourism market Based on the survey, the object of which was to analyze the impact of the crisis on the sale of Polish travel agents G. Gołembski formulated the following conclusions [Gołembski 2012]:

1. The crisis in Europe did not affect the rapid changes in sales volume travel agencies in Poland, but these changes are visible and systematic In the long term can lead to changes in the size and structure of the travel agencies.
2. Both changes caused by the crisis, and the crisis itself, are long-term The key to the survival enterprises of the tourism industry will be able to sustainable cost reductions and structural changes in the supply offered
3. Structural changes offers must include trends in demand caused by the crisis phenomena to which they belong: reducing the number of intercontinental trips and to the ends of the continent, an increase in domestic trips and to neighboring countries and an increase in frequency of trips using shortened their duration.
4. In the coming years it is expected a highly competitive and many bankruptcies

In the context of present analysis, it should be noted, that the economic crisis also significantly increases the economic risk borne by tourism businesses As a rule, in a market economy, the risk is widespread and every decision is directly linked with it Further to be remembered that, activities under conditions of risk, is an integral attribute of any economy Observing therefore, the development of man and his environment, can be seen, that the risk has always existed and it is difficult to seek measures that would not be associated with it [Monkiewicz 2000]

Continuing the discussion on the crisis and its impact on the risk, for a better understanding of this issue, is necessary to distinguish systematic risk (systemic risk) and specific risk (risk unsystemic) The first is the result of external forces which cannot be controlled by entities The sources of systematic risk are, for example, changes in interest rate, inflation, tax regulations, political and economic situation Specific risk is, however, part of the total risk, which is specific for a particular entity Sources of specific risks can include, among others: management of the company, competition, availability of raw materials, liquidity, bankruptcy of the company, the level of leverage and operating This distinction may be particularly useful for effective risk management in the business tour operator [Pritchard 2002].

For a proper assessment of the activities of of the tourism industry, it is important to distinguish between financial risk and non-financial risk. Although both groups of risks affect the financial results of the economic entity, the financial risk is a direct effect, while the non-financial risk of indirect effects In examining the activities of the tour operator, in particular, can be distinguished [Kaczmarek, 2001]:

- risk arising directly from activities tour operators containing liquidity risk and credit risk;
- probability changes in the value market instruments, which specific examples are interest rate risk and foreign currency risk;
- the behavior of the citizens of the community, the principles of religion, political system, culture, tradition
- disasters and other accidents, social conflicts and unlawful acts
- interference of state authorities in individual countries or internationally, both for the economy as a whole, and in its individual sectors

PROBLEMY ROZWIĄZANIA WNEŠNEEKONOMICZESKICH SWIĄZEJ I PRZYCIĄCZENIA INOŠTRANNYCH INWESTYCJI: REGIONALNY ASPEKT

- change in the economic policy of the country, such as legislation on tax or foreign exchange

In the context of present analysis, it can be concluded, that in order to effectively reduce the economic risks on which the company is exposed to, it is necessary a skilful management of this risk, taking into account the scale and scope of activities, diverse services and products, as well as potential technical, organizational or resources. However, regardless of its resources, experience, length pursuit of the business, or the type of needs, each of them, limiting the economic risks have to go into with, other units in the multi-dimensional and complex compounds of different nature, scope and horizon. Today, in a highly globalized world, in conditions of growing competition and limited resources, no entity is in fact able to operate in isolation from other organizations. It should also be noted that single, stand-alone operation in a highly competitive environment is unprofitable and doomed to failure. It restricts the potential for absorption of innovation, access to new services, knowledge, financial resources and also make impossible to mastery of new instruments to manage the financial physical and human resources. This means, that the modern enterprise must actively seek, establish and develop relationships with other entities, which may potentially participate in the achievement of its objectives [Alderson 1965 Hillebrand and Biemans 2003, Morgan and Hunt, 1994; Huxman 1996]. Strategies implemented so far and focused on competing with contractors have been replaced by dynamic and energetic approach, in which two independent entities jointly implement convergent goals. The basis of cooperation by economic operators are many causes, of which deserves special attention is striving to increase the profitability of operations and reduce business risk. In addition, through collaboration, companies can actively limit the costs, gain exceptional knowledge, access to markets and transfer of technology and potentials, e.g. in the context of forming alliances and other forms of linkages [Bengtsson and Kock 2000; Lenz - Cesar and Heshmati 2009; Dudzik 2005, Golebiewski 2003, Pańkowska 1998]. In addition, to a large range of cooperation influences facilitate the regarding the flow of knowledge and information about the mutual dependencies and interdependencies between major market participants [Janasz 2006]

Summary

In conclusion it should be noted, that in 2007-2012 the situation in the tourism industry was changing rapidly. Character of tourism makes it is a vulnerable trade to fluctuations in weather, the economic, as well as socio-political phenomena. At the same time the key is the ability to take action, in a timely manner, designed to reduce the degree of risk, impacts for the functioning on the company which will allow counteract the negative effect of the economic crisis. In the analyzed period drew attention to a few, according to the author, important factors that have a significant influence on the tourism industry. However, it should be noted, good preparation tourism companies, because despite the adverse events number of tour operators and travel agents increased during the period considered. In addition, the study leads to the following conclusions about the formation of the market tour operators in Poland [Report 2013]:

- ✓ the value of equity in travel agencies in relation to their income is relatively very low,
- ✓ current operation of travel agencies is largely funded by the influx of cash from the future trips;
- ✓ there is a high risk of default, so you can see a significant symptom of bankruptcy of these offices;
- ✓ there is a need to extend the new rules for the financial security of tourist industry entities because the current rules have become insufficient

These problems can, to some extent, be regarded as a system that could affect on greater safety of customers, if Polish travel agencies have applied them in their current activity. However, taking into account the high complexity of the problems, especially the great freedom of action of such entities in Poland, attach greater importance to the legal, and statutory solutions. The problem of client security in legislation _ is very complex, and this study represents only a small contribution to the further research.

REFERENCES:

- ✓ Alderson, W., 1965, *Dynamic Marketing Behavior. A Functionalist Theory of Marketing*, Richard D. Irvin, Inc., Homewood (Ill)
- ✓ Bengtsson, M., Kock, S., 2000, "Coopetition" in *Business Networks – to Cooperate and Compete Simultaneously*, *Industrial Marketing Management*, vol. 14, no. 29.
- ✓ Dudzik, M., 2005, *Outsourcing zakupów, czyli koniec funkcji zakupów?*, *Gospodarka Materiałowa i Logistyka* nr 1.
- ✓ Golebiewski G., *Kryzys ekonomiczny i jego wpływ na podaż usług turystycznych w Polsce, Współczesne wyzwania dla gospodarki turystycznej*, red. M. Bednarska, G. Golebiewski *Zeszyty Naukowe 2012 (225)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- ✓ Gołbiewski, T., (red.), 2003, *Marketing na rynku instytucjonalnym*, PWE, Warszawa.
- ✓ Górka K., *Rola postępowania upadłościowego w restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw w: Potencjał restrukturyzacji w warunkach globalizacji i nowej gospodarki*, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.
- ✓ Hillebrand, B., Biemans, D., 2003, *The Relationship Between Internal and External Cooperation: Literature Review and Proposition*, *Journal of Business Research*, vol. 56, iss. 9.
- ✓ Hryniewicki M., *Kłopoty z płynnością może mieć każda firma*, *biznes.meble.pl*, Luty 2012,
- ✓ Huxman, C., 1996, *Creating collaborative advantage*, SAGE Publication, London.
- ✓ Janasz, W. (red.), 2006, *Zarys strategii rozwoju przemysłu*, Difin, Warszawa.
- ✓ Kaczmarek T., *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym*, ODiDK, Gdańsk 2001, s.16-41.
- ✓ Lenz – Cesar, F., Heshmati, A., 2009, *Determinants of Firms Cooperation in Innovation*, TEMEP Discussion Paper, no. 27.
- ✓ Liang, F., 2008, *Managing dynamics of inter – partner cooperation of IJVs in China*, *Chine Management Studies*, vol. 2, no. 4.
- ✓ Morgan, R. M., Hunt, S. D., 1994, *The Commitment – Trust Theory of Relationship Marketing*, *Journal of Marketing*, vol. 58, no. 3.
- ✓ Nowak, D. 2012, *Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2012.
- ✓ Pańkowska, M. 1998, *Współdziałanie podmiotów rynku produktów i usług informatycznych*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
- ✓ *Podstawy ubezpieczeń*, red., Monkiewicz I, Poltext, Warszawa 2000.
- ✓ Pritchard C., *Zarządzanie ryzykiem w projektach*, WIG-PRESS, Warszawa 2002.
- ✓ *Raport o stanie gospodarki turystycznej w latach 2007-2011*, Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa 2013.
- ✓ *Touroperatorzy. Raport 2011, Wiadomości Turystyczne. Wydanie specjalne, 16 czerwca 2011*, Wydawnictwo Eurosystem,, plik.pdf, www.wiadomosciturystyczne.pl, (14.03.2013).
- ✓ *Travel & Tourism Economic Impact 2012. World*, World Travel & Tourism Council WTTC 2012, http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2012.pdf. (14.04.2013)
- ✓ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, tj. Dz.U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447, z późn. zm.
- ✓ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych, tj. Dz.U. z 2011 Nr 171, poz. 1016 z późn.zm.

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ В УКРАИНЕ

Бойченко Н.В., к.э.н. докторант Института экономики промышленности Национальной академии наук Украины (Украина)

Бойченко М.В. Тенденції та закономірності змін професійних ризиків в Україні

У статті аналізуються професійні ризики, їх тенденції та закономірності розвитку з використанням відносних показників. Для аналізу використано показники динаміки виробничого травматизму, інтенсивності виробничого травматизму, змін структури регіонів з високим рівнем виробничого травматизму, інтенсивності виробничого травматизму по вугільній промисловості. На основі факторної моделі визначено, яка абсолютного зниження чисельності травмованих на виробництві обумовлена зміною коефіцієнта травматизму, а яка – зміною середньорічної облікової чисельності штатних працівників. Аналіз залежностей показав наявність позитивних тенденцій, як в зміні рівня виробничого травматизму, так і його залежності від економічних чинників. Визначено, що ситуація вимагає подальшої стабілізації на основі розробки науково обґрунтованих, економічно ефективних механізмів зниження професійних ризиків і рівня травматизму на державному рівні, а також підвищення якості складання звітності.

Ключові слова: професійні ризики, тенденції, травматизм, факторна модель.

Бойченко Н.М. Тенденции и закономерности изменения профессиональных рисков в Украине.

В статье анализируются профессиональные риски, их тенденции и закономерности развития с использованием относительных показателей. Для анализа использованы показатели динамики производственного травматизма, интенсивности производственного травматизма, изменений структуры регионов с высоким уровнем производственного травматизма, интенсивности производственного травматизма по угольной промышленности. На основе факторной модели определено, какая часть абсолютного снижения численности травмированных на производстве обусловлена изменением коэффициента травматизма, а какая – изменением среднегодовой учетной численности штатных работников. Анализ зависимостей показал наличие положительных тенденций, как в изменении уровня производственного травматизма, так и его зависимости от экономических факторов. Обосновано, что ситуация требует дальнейшей стабилизации на основе разработки научно обоснованных, экономически эффективных механизмов снижения профессиональных рисков и общего уровня травматизма на государственном уровне, а также повышения качества составления отчетности.

Ключевые слова: профессиональные риски, тенденции, травматизм, факторная модель.

Boychenko N. Tendencies and conformities to law of of occupational take are in Ukraine

In the article the occupational take, their tendencies and conformities to law of development are analysed with the use of relative indexes. For an analysis the indexes of dynamics of production traumatism, intensities of production traumatism, are used, of structure of regions with the high level of production traumatism, intensities of production traumatism on coal industry. It is certain on the basis of factor model, what of absolute decline of quantity trauma on a production conditioned the of coefficient of traumatism, and what – by a the average annual registration quantity of regular workers. The analysis of the folded dependences rotined the presence of tendencies, both in the of leve of production traumatism and dependences on economic factors. It is grounded, that a situation requires the further stabilizing on the basis of development of the scientifically grounded, cost-justifiable mechanisms of decline of occupational take and general leve of traumatism at state level, and also upgrading drafting of accounting.

Keywords: production, occupational take, tendencies, traumatism, factor model.

Постановка проблеми. Состояние и перспективы развития в Украине человеческого капитала в производственных отношениях является весомым критерием социально-экономического развития. В условиях обострения проблем связанных с безопасностью труда (обслуживание сложной техники, объектов повышенной безопасности, использованием химических веществ и малоизученных видов энергии) актуальным является анализ динамики профессиональных рисков с целью выявления закономерностей, разработки действенных механизмов их минимизации.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления профессиональными рисками рассматриваются в работах А. Масюкевича, О. Моисеенко, М.Мерви и др. А. Масюкевич предлагает управление рисками на производстве базировать на оценке рисков в каждом виде экономической деятельности (КВЭДах). Автор отмечает, что превентивная система оценки и построения иерархической модели устранения или снижения рисков более приемлемая для управления рисками на уровне предприятия. [1, с.36]. О. Моисеенко предлагает осуществлять расчет коэффициента частоты производственного травматизма, потому, что «по своей смысловой нагрузке коэффициент частоты производственного травматизма ближе, понятнее и привычнее широкой аудитории простых производственников – специалистов охраны труда, чем риск возникновения несчастного случая, определяемого, как количественная мера опасности, которая учитывает вероятность возникновения отрицательных последствий несчастных случаев от осуществления хозяйственной деятельности и возможный размер потери от них [2]. «При оценке рисков учитываются не только неблагоприятные события и несчастные случаи, происшедшие ранее, но и опасности, пока не вызвавшие неблагоприятные последствия» [3, с.9].

Выделение нерешенной проблемы. Таким образом, ученые пока не пришли к единому мнению касательно правил анализа условий труда и их оценки, поэтому необходимо проводить анализ и выявлять соответствующие закономерности изменений профессиональных рисков с учетом особенностей функционирования национальной экономики.

Целью работы является выявление тенденций и закономерностей изменения профессиональных рисков на основе факторного анализа.

Результаты исследования. Уровень профессиональных рисков на производстве зависит от условий труда на предприятии. В настоящее время в Украине проводится статистическое наблюдение «Условия труда на предприятиях», которым охвачены юридические лица и их обособленные подразделения, которые используют наёмный труд и осуществляют следующие виды экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги; добывающая промышленность; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; деятельность транспорта и связи.

Не охватываются наблюдением малые предприятия, определенные в соответствии со статистическим цензом, а также физические лица – предприниматели. Особое место в анализе тенденций изменения производственного травматизма и профзаболеваний занимают показатели, которые характеризуют их относительный уровень, т.е. и интенсивность, так как абсолютные значения показателей обусловлены как характером изменения числа случаев реализации профессиональных рисков, так и сменой, в которой они происходят. Речь, в первую очередь, идет об изменении контингента работающих, характере развития экономики в целом, т.е. объемах производства ВВП или объемах производства по неравноопасным видам деятельности.

За анализируемый период, т.е. с 2002 по 2011 г.г. абсолютное число случаев профессиональных рисков в стране постоянно снижается (табл.1).

Анализ закономерностей относительных показателей производственного травматизма (табл.2) показывает, что сложились абсолютно идентичные тенденции, как и при изменении общего контингента травмированных.

За последние десятилетия коэффициент производственного травматизма, который рассчитан на 1000 штатных работников, снижается на 56%, т.е. в 2,3 раза. Еще больше скорость снижения сложилась по показателю уровня производственного травматизма (табл. 2, гр. 3,4), - он определен как число травмированных на 1 млрд. ВВП в сопоставимых с 2002 г. ценах. Приведение ВВП в сопоставимых ценах необходимо для исключения ценовой компоненты в его изменении.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Факторная модель зависимости объема производственного травматизма позволяет определить, какая часть абсолютного снижения численности травмированных на производстве обусловлена изменением коэффициента травматизма, а какая – изменением среднегодовой учетной численности штатных работников, по следующим соотношениям:

Таблица 1

Динамика производственного травматизма за 2002-2011 г.г.

Годы	Численность травмированных					количество смертельно травмированных				
	чел.	в % к предыдущему году	в т.ч. по угольной промышленности		удельный вес угольной промышленности в общем числе травмированных, %	чел.	в % к прошлому году	в т.ч. по угольной промышленности		
			чел.	в % к предыдущему году				чел.	в % к прошлому году	уд.вес угольной промышленности в общем количестве
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2002	30270	-	12606	-	41,6	1385	-	267	-	19,3
2003	27966	92,4	10834	86,0	38,7	1320	0,53	217	81,3	16,4
2004	25337	90,6	9195	84,9	36,3	1068	80,9	200	92,2	18,7
2005	22801	90,0	7768	84,5	34,1	1033	96,7	156	78,0	15,1
2006	21163	92,8	6749	86,9	31,9	1064	103,0	168	107,7	15,8
2007	2-0178	95,3	6569	97,3	32,6	1063	100,5	268	159,5	25,0
2008	17951	89,0	6336	96,5	35,3	1107	103,5	114	42,5	10,3
2009	13633	75,9	5694	89,9	41,8	702	63,4	122	107,0	17,3
2010	13109	96,2	4467	78,5	34,1	645	91,9	108	88,5	16,7
2011	11640	88,8	4024	90,1	34,6	651	100,9	144	133,3	22,1
6% к 2002 г.	-	38,4		32,0			47,0		54,0	
Среднегодовые темпы изменения, %	-	90,0		88,1			91,9		93,4	

Таблица 2

Динамика интенсивности производственного травматизма

Годы	Коэффициент производственного травматизма (чел. 1000 штатных работников)		Уровень производственного травматизма (на 1 млрд ВВП в сопоставимых с 2002-м г. ценах)		Эластичность изменения численности травмированных по выработке ВВП (в сопоставимых ценах) на 1 штатного работника, %	Эластичность изменения коэффициента производственного травматизма по выработке ВВП (в сопоставимых ценах) на 1 штатного работника, %
	численность травмированных, чел.	в % к предыдущему году	Численность травмированных, чел.	в % к предыдущему году		
2002	2,5	-	134,0	-	-	-
2003	2,4	96,0	113,1	84,4	- 0,51	- 0,27
2004	2,24	93,3	91,3	80,7	- 0,58	- 0,42
2005	2,0	89,3	80,7	87,6	- 5,0	- 5,1
2006	1,85	92,5	69,1	86,3	- 1,03	- 1,07
2007	1,77	95,7	61,1	88,4	- 0,58	- 0,53
2008	1,57	88,7	53,1	86,9	- 1,02	- 1,05
2009	1,28	81,5	47,3	89,1	2,7	2,08
2010	1,22	95,3	43,7	92,4	- 1,19	- 1,47
2011	1,1	90,2	38,8	88,8	- 5,8	- 4,5
в % к 2002г.		44,5	-	29,0	-	-
Среднегодовой темп изменения, %		91,0	-	87,1	-2,0	-1,81

$$\Delta T_k = (I_k - 1) \overline{S}_O ; \Delta T \overline{S} = I_k (I_s - 1) \overline{S}_O ; \Delta T = \Delta T_k, \text{отн.} = \frac{\Delta T_k}{\Delta T}$$

$$\Delta T \overline{S}, \text{отн.} = \frac{\Delta T_s}{\Delta T}$$

где ΔT_k – абсолютное изменение численности травмированных на производстве в результате изменения коэффициента травматизма; $\Delta T \overline{S}$ – абсолютное изменение численности травмированных в результате изменения среднегодовой численности штатных работников; ΔT – абсолютное изменение численности травмированных; I_k, I_s – соответственно, индексы или базисные темпы роста коэффициента производственного травматизма и среднегодовой учетной численности штатных работников.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

$$\Delta T_k = (0,445-1) 30270 = 16805 \text{ чел. } \Delta T \overline{S} = 0,440 (0,863-1) 30270 = - 1825$$

$$/\Delta T/ = 18630; \Delta T_k, \text{отн.} = 90,2 \%. \Delta T \overline{S}, \text{отн.} = 9,8\%.$$

Таким образом, абсолютное снижение численности травмированных на производстве на 90,2 % обусловлено снижением уровня травматизма, а 9,8% - снижением численности штатных работников.

За анализируемое десятилетие, - за исключением кризисного 2009-го года, сложилась обратная эластичность численности травмированных и коэффициента производственного травматизма от показателя общественной производительности труда, которая в данном исследовании рассчитывается как выработка ВВП в сопоставимых с 2002-м годом ценах в расчете на одного штатного работника (табл.2, гр.5 и 6).

Коэффициенты эластичности колеблются в пределах от - 0,5 до - 5,8%, а в целом за весь период эластичность составила - 20 %. Например, по состоянию на 2010 г. увеличение выработки ВВП на 1% сопровождается снижением численности травмированных на 1,19%, а коэффициента травматизма, соответственно, на 1,47 %. Достаточно высокая эластичность сложилась по 2011-му г., - каждый процент прироста ВВП (в сопоставимых ценах) сопровождается снижением, соответственно численности травмированных на 5,8%, а коэффициента травматизма - на 4,5 %.

Выявленная зависимость достаточно объективно аппроксимируется эконометрической моделью, реализованной методами корреляционно-регрессионного анализа.

Численность травмированных на производстве снизилась за последние десять лет на 18,63 тыс. чел. или 61,5 %, т.е. в среднем ежегодно на 2,07 тыс. чел. или на 10%. Необходимо отметить, что за анализируемый период на 53% снизился и смертельный травматизм, т.е. более чем в 2 р., а ежегодное снижение контингента смертельно травмированных составило 8,9%. Наибольшее снижение сложилось в 2009 г. по сравнению с 2008 г. (- 36,4%). По статистическим оценкам Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (в дальнейшем Фонд или ФССНС) в 2011г. по сравнению с предыдущим годом количество страховых несчастных случаев на производстве уменьшилось почти во всех регионах Украины, исключение составляет только г. Севастополь. В региональном распределении более трети всех несчастных случаев на производстве происходит в Донецкой области, а на регионы, в которых расположены наиболее опасные виды деятельности (угольная, химическая), т.е. на Донецкую, Луганскую и Днепропетровскую области их приходится более 56%. При этом, показатель практически не меняется за последние десять лет, несмотря на значительное абсолютное снижение контингента травмированных. (табл.3).

$$y^1_1x_1 = 2,87 \cdot t^{0,008x_1} (1)$$

$$dy^1_x = 00,972; E_{\text{отн.}} = 4,5\%; F_p \left\{ \begin{matrix} V_1 = 1 \\ V_2 = 8 \end{matrix} \right\}; Fa \left\{ \begin{matrix} a = 0,05 \\ V_1 = 1 \\ [V_2 = 0] \end{matrix} \right\}; F_p > Fa$$

Парный коэффициент детерминации показывает, что на 97,2% изменение коэффициента травматизма (на 1000 чел. штатных работников) объясняется изменением уровня общественной производительности труда. Теоретическое значение коэффициента эластичности (Кэл. $q_1/x_1 = - 0,008 x_1$) показывает, что прирост выработки ВВП в расчете на одного штатного работника в целом по национальной экономике (x_1) сопровождается снижением уровня производственного травматизма на 0,008%.

Таблица 3

Динамика изменения структуры регионов с высоким уровнем производственного травматизма

Регионы	Удельный вес потерпевших					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Украина, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:						
Днепропетров ская обл.	9,5	8,8	8,2	8,0	7,8	7,7
Донецкая обл.	30,2	32,8	31,9	35,3	35,5	34
Луганская обл.	13,6	12,8	13,8	14,0	14,2	14,1
Итого по 3-м областям	53,3	54,4	53,5	57,3	57,5	56,3

Аналогичный характер связи сложился естественно и между абсолютным контингентом травмированных на производстве (y_2) и уровнем общественной производительности труда (x_1), при этом эластичность даже несколько выше (2):

$$y^1_2/x_1 = 34465,4 t^{0,009x_2};$$

$$0/y^1_{2x_2} = 0,962; E_{\text{отн.}} = 5,2\%; F_p \left\{ \begin{matrix} V_1 = 1 \\ V_2 = 8 \end{matrix} \right\} = 205,0; (2)$$

$$\text{К эл. } y^1_2/x_2 = - 0,009 \%,$$

т.е. каждый процент прироста производительности труда приводит к снижению общего контингента травмированных на 0,009 %.

Такая же зависимость сложилась в целом и по угольной промышленности, однако в отдельные периоды имело место изменение направления связи. Например, в 2002, 2003-м и 2009-м г.г. зависимость между численностью травмированных и объемами добычи угля была прямой. В то же время эластичность изменения и численности травмированных и коэффициента травматизма как по добыче угля, так и производительности показывает, что в среднем за год каждый процент их прироста приводит к снижению травматизма на 2,08%. Необходимо отметить, что устойчивая закономерность сложилась только по изменению травматизма, от производительности труда.

$$y^1_3x_4 = 117108,025 - 19087,3 \ln X_4; (3)$$

$$d y^1_3x_4 = 0,753; E_{\text{отн.}} = 15,3\%;$$

$$F_p \left\{ \begin{matrix} V_1 = 1 \\ V_2 = 8 \end{matrix} \right\} = 24,3.$$

$$y^1_3x_4 = 18,82 x_4^{-2,5}; (4)$$

$$d y^1_3x_4 = 0,748.$$

Представленные зависимости (3,4) подтверждают обратную зависимость между численностью травмированных (y_3) и выработкой в расчете на одного штатного работника (x_4), а теоретический коэффициент эластичности (Кэл. $y^1_3x_4 = 2,5 \%$) свидетельствует о сложившейся

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

обратной ультраэластичности между анализируемыми показателями. Такой же характер связи сложился и между коэффициентом травматизма (u_n) и производительностью труда, а теоретический коэффициент эластичности между ними ($K_{эл.} u^1_4 / x_4 = - 2,49 \%$) показывает, что каждый процент прироста выработки сопровождается снижением коэффициента травматизма на 2,49%.

Анализ сложившихся зависимостей свидетельствует о наличии положительных тенденций, как в изменении уровня производственного травматизма, так и его зависимости от экономических факторов.

Несмотря на положительные тенденции в изменении уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний все же по данным Профиля Международного бюро труда «Достойный труд в Украине», Украина за последние одиннадцать лет не достигла существенного прогресса на пути к безопасному труду. В частности, уровень смертности от производственного травматизма все еще остается на достаточно высокой отметке, в частности, возросло их число по отношению к количеству производственных травм, а средняя частота травматизма находится на уровне 90-х годов. Данные свидетельствуют о необходимости разработки научно обоснованных, экономически эффективных механизмов снижения профессиональных рисков и общего уровня травматизма на государственном уровне, а также повышения качества составления отчетности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Масюкевич А. Рискоориентированный подход к оценке профессиональных рисков // Охорона праці. – 2011. – №10. – С. 36-37.
2. Моисеенко О. Наука – для охраны труда? Или сама по себе? // Охорона праці. – 2012. – №1. – С. 26-27.
3. Муртонен Мерви Оценки рисков на рабочем месте: практическое пособие // На допомогу спеціалісту з охорони праці. – 2012. – №9. – С. 8-48.
4. Травматизм на виробництві у 2011 році: стат. бюл./ Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – 145с.

ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕГИОНЕ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Болдак А.К., к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления Барановичского государственного университета (Беларусь)

Болдак О.К. Підприємства з іноземними інвестиціями в регіоні: державне регулювання.

Стаття присвячена дослідженню теоретико-практичних аспектів державного регулювання розвитку підприємств з іноземними інвестиціями в регіоні. Не існує ніяких сумнівів, що приплив іноземного капіталу прискорює економічне зростання. Іноземні інвестиції надають цінну іноземну валюту, яка є важливою складовою економік, що розвиваються. Запропоновані підходи по формуванню системи регулювання розвитку підприємств з іноземними інвестиціями, яка повинна мати два рівні: республіканський і регіональний. Це дає можливість усунути недоліки та запобігти появі нових можливих суперечностей. Рекомендовано "центр тяжіння" при цьому переміщати на регіональний рівень. Обґрунтовано, що вдосконалення існуючого механізму державного регулювання розвитку підприємств з іноземними інвестиціями в регіоні, дозволить збільшити надходження зарубіжного капіталу в економіку Гродненського регіону, а також підвищить ефективність діючих підприємств.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, підприємство з іноземними інвестиціями, державне регулювання, регіон.

Болдак А.К. Предприятия с иностранными инвестициями в регионе: государственное регулирование.

Статья посвящена исследованию теоретико-практических аспектов государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе. Не существует никаких сомнений, что приток иностранного капитала ускоряет экономический рост. Иностранные инвестиции предоставляют ценную иностранную валюту, которая является важной составляющей развивающихся экономик. Предложены подходы по формированию системы регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями, которая должна иметь два уровня: республиканский и региональный. Это даёт возможность устранить недостатки и предотвратить появление новых возможных спорных вопросов. Рекомендуется "центр тяжести" при этом перемещать на региональный уровень. Обосновано, что совершенствование существующего механизма государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе, позволит увеличить приток зарубежного капитала в экономику Гродненского региона, а также повысит эффективность действующих предприятий.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, предприятие с иностранными инвестициями, государственное регулирование, регион.

Boldak A. Enterprises with foreign investments in the region: state regulation.

The article is devoted to research of theoretical aspects of government control of development of enterprises with foreign investments in a region. There is no doubt that the inflow of foreign capital accelerates the economic growth. Foreign investment provides valuable foreign exchange which is the desperate need of the developing economies. Offered approach on forming of the system of adjusting of development of enterprises with foreign investments, that must have two levels: republican and regional. This makes it possible to eliminate the deficiencies and prevent new potential contradictions. The "center of gravity" is recommended here to move to the regional level. It is reasonable, that perfection of existent mechanism of government control of development of enterprises with foreign investments in a region, will allow to increase a foreign cash inflow in the economy of the Grodno region, and also will promote efficiency of operating enterprises.

Keywords: direct foreign investments, enterprise with foreign investments, government control, region.

Постановка проблемы. Государственное регулирование прямых иностранных инвестиций в регионах в переходный к рыночной экономике период приобретает стратегическое значение, становясь важнейшим средством поддержания необходимых макропропорций в размещении производительных сил, обеспечении интеграции между районами и городами [8].

Так, за январь-сентябрь 2013 г. в реальный сектор экономики Беларуси (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 10,9 млрд. USD инвестиций, что на 11,7% больше, чем за январь-сентябрь 2012 г. Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (37,3%), транспорта (28,8%), промышленности (20,9%). Вместе с тем в 2012 г. поступление прямых иностранных инвестиций сократилось на 21,8% по сравнению с 2011 г. и составило 10,36 млрд. USD. Однако до 2011 г. наблюдался стабильный и существенный рост объемов иностранных инвестиций в Республику Беларусь [7].

Соответственно задачи органов государственного управления и состоят, в частности в том, чтобы объединить коммерческий интерес иностранного инвестора с интересами региона. Сообразно с этим под региональным регулированием развития предприятий с иностранными инвестициями понимается специфическое воздействие областных, а также местных органов управления и координация развития конкретных территорий через финансирование и стимулирование экспортного производства, льготное кредитование и налогообложение, создание внебюджетных фондов, заключение неправительственных и межрегиональных договоров, а также налоги и сборы.

Анализ последних исследований и выделение нерешенной проблемы. Вопросы повышения эффективности государственного регулирования предприятий с иностранными инвестициями как формы прямых иностранных инвестиций нашли отражение в трудах таких отечественных ученых, как Балашевич М.И., Бабина А.В., Петриченко Е.В. и др. Ими рассмотрены вопросы общего регулирования предприятий с иностранными инвестициями, приоритетов инвестирования в целом в республике. В то же время практически нет исследований, в которых были бы определены пути совершенствования государственного регулирования развития предприятий с

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

иностранными инвестициями в регионе Беларуси. Однако динамичное развитие рыночных отношений определяют необходимость дополнительных научных исследований проблем совершенствования существующих и формирование новых механизмов развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе.

К тому же недостаточная разработанность названной проблемы обуславливает и существующее положение предприятий с иностранными инвестициями в экономике Беларуси. В настоящее время последние дают недостаточный прирост инвестиций в народное хозяйство страны и региона. Вместе с тем развитие предприятий с иностранными инвестициями является перспективным направлением экономического подъема, модернизации экономики, и проблемы, связанные с их развитием, требуют глубокого изучения. Осуществить это более эффективно возможно на региональном уровне, где отчетные данные более полны и оперативны.

Цель исследования состоит в обобщении совершенствования государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе Беларуси.

Теоретической и методологической основой исследования явились законодательные и нормативные акты Республики Беларусь, труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов по проблеме исследования.

В качестве информационной базы использовались данные Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, Национального статистического комитета Республики Беларусь, Гродненского облисполкома, предприятий с иностранными инвестициями, справочные материалы научно-исследовательских учреждений.

Результаты исследования. На 1 сентября 2013 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 5869 предприятий с иностранным участием, в том числе 3327 совместных предприятий и 2542 иностранных организаций. Общий объем вкладов иностранных инвесторов в уставной капитал организаций составил 1629,5 млн. USD (874,8 млн. USD в совместные предприятия и 747,9 млн. USD в иностранные организации) [5].

В Гродненской области на 1 сентября 2013 г. функционировали 311 предприятий с иностранными инвестициями. Наибольшее количество из них расположены в Гродно (145), Лидском (38), Сморгонском (32), Гродненском (29) и Волковысском (10) районах.

Предприятия с иностранными инвестициями Гродненского региона в январе-августе 2013г. увеличили платежи в бюджет по сравнению с таким же периодом прошлого года в сопоставимых ценах в 1,6 раза. В общей сумме поступлений наибольший удельный вес составляет подоходный налог (47,2%) и налог на прибыль (46,8).

Отметим, что Гродненская область планирует привлечь 155 млн. USD прямых иностранных инвестиций в 2013 г. По итогам полугодия уже привлечено 77,6 млн. USD прямых иностранных инвестиций. Так, в регионе реализован крупный проект по созданию деревообрабатывающего производства ИООО "Кронспан в Сморгонском районе. Предприятие в 2013 г. уже экспортировало продукции на \$14,5 млн. USD и вышло на третье место среди областных предприятий по объему экспорта после СООО "Конте Спа" и ИП "Белтекс Оптик". Вместе с тем в ноябре 2013 г. в Волковыске открылось украинское предприятие по переработке ягод и выработке фруктово-ягодных наполнителей ИООО "БелОБСТ". При этом на реализации проекта освоено \$7,3 млн., USD. К тому же в Лидском районе литовская компания Arvi завершает создание комплекса по производству мяса индейки мощностью 7 тыс.т в год стоимостью 20 млн. евро, а также предприятия по переработке отходов животноводства на базе ОАО "Лидский ветсануль завод"[6].

Сообразно с вышеизложенным особую актуальность приобретает совершенствование государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе. По нашему мнению, первостепенное значение в процессе регулирования имеют принятые Международным банком реконструкции и развития (МБРР) и Международным валютным фондом (МВФ) "Руководящие принципы в режиме иностранных частных инвестиций". В этом документе сформулированы основные правила допуска иностранного капитала, разработаны стандарты применяемого режима инвестирования, порядок перевода капитала и механизм регулирования споров. При этом главным условием допуска иностранных частных инвестиций является утверждение равенства в режимах капиталовложений для зарубежных и отечественных инвесторов.

Использование данных международных правил в государственном регулировании развития предприятий с иностранными инвестициями позволит, прежде всего, стимулировать производственную деятельность зарубежных инвесторов и создать благоприятный режим для иностранных инвестиций в республике и ее регионах.

Формирование механизма государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе неразрывно связано с состоянием инвестиционного климата в республике, которому отводится весьма скромное место в рейтинговых инвестиционных возможностях [2]. Современный инвестиционный климат в Беларуси и регионах, с точки зрения иностранных инвесторов, трудно оценить однозначно. С одной стороны, как правило, позитивно оценивается выгодное географическое положение, огромный белорусско-российский рынок, качество и дешевизна рабочей силы, но с другой - настораживает общая экономическая нестабильность, неприспособленность нашего персонала к требованиям рыночных хозяйств, недостаточное информационное обеспечение рынков, и другие факторы.

Инвестиционный климат в значительной степени формируется под влиянием управленческой деятельности государственных органов, которая должна быть направлена на создание благоприятной инвестиционной среды в республике. С этих позиций можно говорить о том, что Беларусь располагает определенной системой приема капитала, подразумевая под этим совокупность правовых актов и учреждений, воплощающих государственную политику в отношении иностранных инвестиций. При этом инвестиционный климат и система приема капитала взаимодействуют, и последняя является компонентом инвестиционного климата, одновременно играя по отношению к нему определенную самостоятельную роль, поскольку способна преобразовывать инвестиционный климат.

Важнейшие принципы, на которых строится система приема капитала, - надежное правовое обеспечение иностранных инвестиций и эффективно действующая система государственных органов.

Применительно к условиям Гродненской области в основе формируемой региональной системы приема капитала, прежде всего для развития предприятий с иностранными инвестициями, должны лежать следующие принципы:

1. применение по отношению к иностранным инвесторам основных принципов национального режима инвестирования;
2. оптимальное сочетание централизованных и рыночных методов регулирования иностранных инвестиций с усилением акцента на последние;
3. формирование стабильной и прозрачной правовой базы и эффективно действующей инфраструктуры иностранного инвестирования;
4. учет и соблюдение принципов национальной безопасности и общенациональных приоритетов в процессе привлечения иностранного капитала.

Региональная система приема иностранного капитала должна включать в качестве одного из центральных элементов четко определенную совокупность приоритетов, которую она должна обеспечивать. Приоритеты инвестиционной политики для Гродненской области должны быть заявлены не только через общие стратегические направления развития экономики, социальной сферы, но и через выделение определенной системы критериев, которая включала бы такие параметры, как:

1. отрасли производства (легкая, пищевая, химическая, лесная);
2. уровень используемой техники и технологии (приближающийся к мировому);
3. территориальное размещение, влияние на развитие региона (для равномерного развития административно-территориальных единиц области);
4. степень экспортной ориентации производства (как показатель развития внешнеэкономических связей);
5. развитие свободной экономической зоны.

Это позволит оперативно формировать экономические связи, создавать конкурентную среду, обеспечивать свободу экономической

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

деятельности и развития совместных предприятий, более целенаправленно привлекать иностранные инвестиции.

Представляется, что в рамках системы приема капитала должна формироваться система регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями, имеющая республиканский и региональный (областной) уровни. Основными инструментами регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями на республиканском уровне служат декреты и указы Президента Республики Беларусь, законы, постановления Совета Министров Республики Беларусь, нормативно-правовые акты республиканских органов управления (табл.).

Вместе с тем приходится констатировать, что применяемые на республиканском уровне методы регулирования часто способствуют организационному и правовому усложнению режима иностранного инвестирования, а также нестабильности и неопределенности правовых рамок инвестирования. Так, существует более 100 нормативных актов, регулирующих деятельность предприятий с иностранными инвестициями на республиканском уровне, разобраться в которых сложно зарубежным инвесторам.

К тому же в настоящее время учет региональных последствий принимаемых республиканскими органами власти методов регулирования не ведется вообще. В результате этого, на наш взгляд, снижается эффективность и без того маломощной региональной политики возникают конфликты между центральными и местными органами управления.

Считаем, что необходимо разработать и внедрить специальную систему оценки "региональных последствий нерегистрационных решений" (аналог действующей в Европейском союзе системы), через которую и должны идти все принимаемые на республиканском уровне решения. В тех случаях, когда постановления центральных органов государственного управления наносят очевидный ущерб интересам тех или иных регионов, в отношении этих регионов должны применяться компенсационные механизмы.

Таблица
Система методов государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями

Методы регулирования		Уровни регулирования	
		республиканский	региональный
Административные	законы, нормативные акты	+	-
	региональные программы	+	+
	межправительственные договоры	+	-
	прямые связи	-	+
	товарообмен (бартер)	-	+
	лицензирование	+	-
	регистрация предприятий	-	+
	регистрация СП и ИП	-	+
Экономические	штрафы и санкции	-	+
	дотации экспортерам	+	+
	регулирование цен	+	-
	страхование валютных рисков	+	+
	страхование экспортных кредитов	+	+
	таможенное регулирование	+	-
	налоговая политика	+	+
	денежно-кредитная политика	+	-
	инвестирование за рубежом	+	-
	сертификат качества	+	-
	гарантии под импорт технологии	+	-
плата за землю	-	+	

Источник: [1, с.79]

Полагаем, что система регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе должна строиться на следующих основных принципах:

1. не должна допускать ущемления экономической свободы товаропроизводителей и действия рыночных стимулов их деятельности в рамках единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана;
2. способствовать формированию и развитию белорусского и регионального рынков, не препятствуя интенсивному становлению межрегиональных прямых связей внутри республики;
3. соответствовать функциям управления и регулирования на каждом уровне, которые позволяют оптимально реализовывать внутренние возможности каждой административно-территориальной единицы области;
4. носить социально-ориентированный характер;
5. обеспечить реализацию целевых республиканских и областных программ, имеющих четкие количественные ориентиры;
6. базироваться на использовании самодостаточной системы экономических показателей и нормативов.

Существенная координирующая роль в развитии предприятий с иностранными инвестициями должна принадлежать территориальным хозяйственным и административным органам Гродненской области, исходя из следующего:

1. именно они являются центральным звеном управления народнохозяйственным комплексом области, работая одновременно в контакте с предприятиями и управленческими структурами всех иерархических уровней соподчинения, представленными в регионе, с подразделениями инфраструктурного обеспечения региональной инвестиционной деятельности;
2. территориальные органы владеют наиболее полной информацией о резервах (в том числе используемых) участия региона в международном разделении труда;
3. региональная экономическая политика призвана в наиболее концентрированном виде учесть экономические интересы предприятий региона и проживающего в его границах населения.

Государственные органы оказывают содействие в развитии предприятий с иностранными инвестициями прямо (дотации, кредитные льготы и т.д.) и косвенно (через соответствующую налоговую политику). Как правило, косвенное содействие предпочтительней, в то время как прямое может быть необходимым и полезным для создания предприятиям более благоприятных стартовых условий до соответствующего образования рынка ссудных капиталов или для преодоления переходного периода при структурных изменениях.

Считаем, что "центр тяжести" работы по оживлению процесса стимулирования развития предприятий с иностранными инвестициями должен постепенно перемещаться с республиканского уровня на региональный, поскольку на современном этапе решения вопросов развития структурных изменений в хозяйственном комплексе региона, создания новых рабочих мест, обеспечения налогооблагаемой базы и др. во многом ложится на местный уровень госуправления. Однако приходится констатировать, что в "арсенале" задействованных средств местных органов государственного управления пока преобладают меры организационно-технического содействия, тогда как наиболее эффективными рычагами воздействия на местном уровне являются финансово-экономические, которые практически не используются [3].

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Центральное место в государственном регулировании развития предприятий с иностранными инвестициями занимают прогнозные оценки развития деятельности зарубежных инвесторов, которые следовало бы включать в разделы сводного прогноза, посвященные отдельным отраслям и сферам экономики [4, с. 201].

Прогноз развития предприятий с иностранными инвестициями и привлечения иностранного капитала в административно-территориальные единицы Гродненской области должен основываться на решении следующих стратегических задач:

1. достижении активного сальдо экспорта-импорта с целью увеличения валютных ресурсов;
2. привлечении дополнительных внутренних (внебюджетные фонды) и внешних (иностранное капиталовложение) источников финансирования;
3. развитии и расширении экспортных возможностей (потенциалов) районов;
4. создании зоны свободной торговли (при наличии соответствующих условий) и развитии приграничной торговли, прямых кооперационных связей в границах еврорегиона "Неман";
5. поощрении развития импортозамещающего производства на основе использования достижений науки при реализации областной программы "Импортозамещение";
6. активной пропаганде современных форм предприятий с иностранными инвестициями и подготовке квалифицированных кадров для данной сферы.

Представляется, что включение в прогноз конкретных мер по методам и формам регулирования, источникам финансирования делает его реальным инструментом, оказывающим влияние на результативность предприятий с иностранными инвестициями. Так, проведенный анализ деятельности предприятий с иностранными инвестициями, прежде по территориальному признаку, а также с учетом применяемых методов регулирования, позволили нам рекомендовать основные направления совершенствования методов регулирования деятельности различных типов районов Гродненской области:

а) для промышленных районов (города: Гродно, Лида, Волковыск) - предоставление налоговых льгот и страховых гарантий иностранным инвесторам, содействующим крупным структурным технологическим изменениям, прежде всего по выпуску экспортной продукции и продукции импортозамещения;

б) для приграничных районов: Гродненского, Берестовицкого, Вороновского, Сморгонского - льготное налогообложение экспортной деятельности, стимулирование прямых кооперационных связей и создания предприятий с участием иностранного капитала государств - соседей (Польша и Литвы);

в) для СЭЗ "Гродноинвест" - снижение таможенных пошлин, экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону и реэкспортирующимися из нее. Однако приоритетом должны пользоваться те предприятия, которые станут осуществлять свою деятельность в сфере инноваций и прогрессивных технологий;

г) для экономически слабых районов: Свислочьского, Зельвенского, Дятловского, Кореличского - льготный торговый и таможенный режимы, льготное финансирование и налогообложение экспортных товаров, стимулирование иностранных инвестиций в производственную сферу, предоставление налоговых льгот, понижение налогообложения определенных доходов и прибыли, особые условия кредитования. При этом следует провести в порядке эксперимента комплекс мер по расширению полномочий местных органов власти в сфере регулирования деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

Выводы и предложения. Проведенное исследование регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе позволяет сделать вывод о том, что система регулирования ими пока отсутствует, есть отдельные, зачастую разрозненные меры, направленные на решение этой проблемы. Поэтому следует сформировать систему регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями, которая должна иметь два уровня: республиканский и региональный. При этом "центр тяжести" следует перемещать на региональный уровень. Вместе с тем разработка соответствующей системы является необходимым предварительным, но не достаточным условием для эффективного развития предприятий с иностранными инвестициями, так как для этого необходимы, прежде всего, изменения в экономике в целом и в условиях функционирования рынка.

Полагаем, что совершенствование существующего механизма государственного регулирования развития предприятий с иностранными инвестициями в регионе позволит увеличить приток иностранных инвестиций, прежде всего в форме предприятий с иностранными инвестициями, в народное хозяйство Гродненской области, а также повысит эффективность действующих предприятий. Вместе с тем развитие системы методов государственного регулирования предприятий с иностранными инвестициями в соответствии с процессами поэтапного формирования рыночного механизма хозяйствования требует дальнейшего научного исследования.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Болдак, А.К. Развитие совместных предприятий в регионе (на примере Гродненской области): Монография. – Гродно: Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, 2002. - 114 с.
2. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. - Washington: The World Bank, 2012. - 270 p.
3. Малый и средний бизнес. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.economy.gov.by./2013/12.htm>.
4. Мороз, А.И. Социально-экономическое развитие региона: проблемы и пути их решения: Монография.- Гродно: Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, 2007. - 258 с.
5. Новости. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by./2013/12.htm>.
6. Предпринимательство. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by./2013/12.htm>
7. Предпринимательство. Гродненский облисполком Республики Беларусь. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.grodno-region.gov.by./2013/11.htm>.
8. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. - Минск: БГЭУ, 2011. – 67 с.

РАЗРАБОТКА НОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ДОННУ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Бычкова О.В., к.э.н, доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета (Украина)

Бычкова О.В. Розробка нових освітніх програм в ДонНУ на основі використання маркетингу освітніх послуг.

В статті розглядається теорія і методологія маркетингу освітніх послуг. Визначені методологічні підходи у визначенні специфіки освітніх послуг. Дано уточнене поняття «освітня програма», визначена їх класифікація. Розглянуті об'єктивні умови і необхідність здійснення маркетингової діяльності економічного факультету ДонНУ. Обґрунтована необхідність розробки нових освітніх програм на економічному факультеті при створенні бізнесу-школи, що здійснює перепідготовку керівників з базовою технічною освітою.

Ключові слова: бізнес-освіта, бізнес-школа, маркетинг освітніх послуг, освітня програма, відділ маркетингу, соціальний маркетинг.

Бычкова О.В. Разработка новых образовательных программ в ДонНУ на основе применения маркетинга образовательных услуг.

В статье рассматривается теория и методология маркетинга образовательных услуг. Определены методологические подходы в определении специфики образовательных услуг. Дано уточненное понятие «образовательная программа», определена их классификация. Рассмотрены объективные условия и необходимость осуществления маркетинговой деятельности экономического факультета ДонНУ. Обоснована необходимость разработки новых образовательных программ на экономическом факультете при создании бизнес-школы, осуществляющей переподготовку руководителей с базовым техническим образованием.

Ключевые слова: бизнес-образование, бизнес-школа, маркетинг образовательных услуг, образовательная программа, отдел маркетинга, социальный маркетинг.

Bychkova O.V. New educational program development in DONNU on the basis of application of marketing of educational services.

A theory and methodology of marketing of educational services are examined in the article. Methodological approaches are certain in determination of specific of educational services. The specified concept is Given «educational program», their classification is certain. Objective terms and necessity of realization of marketing activity of economic faculty are considered DONNU. The necessity of new educational program development is reasonable on an economic faculty at creation of business-school, carrying out retraining of leaders with base technical education.

Keywords: business-education, business-school, marketing of educational services, educational program, marketing department, social marketing.

Термин «маркетинг» давно стал уже привычным не только для ученых экономистов, но и для рядовых покупателей – потребителей товаров и услуг. Специалисты маркетинга широко востребованы на рынке труда как для промышленных предприятий, объединений, коммерческих банков или торговых фирм и магазинов. В тоже время в последнее время все более актуальным становится маркетинг для учреждений образования и науки, медицины, культуры и искусства, а также других, оказывающих социальные услуги, в частности образовательные услуги.

Предложение образовательных услуг в Украине за последние два десятилетия сделало колоссальный скачок. Во многих случаях предложение превышает спрос. Это ведет к тому, что учебные заведения не только начинают конкурировать друг с другом, стремясь привлечь студентов, но и все больше зависят в финансировании своей деятельности от дифференциации предлагаемых образовательных программ и услуг. Конкурируют школы, вузы и программы, активно ведется борьба за контингент обучаемых, за получение финансовой поддержки государства, зарубежной помощи, грандов, за привлечение на свою сторону спонсоров.

Учитывая нынешнюю ситуацию в Украине, рассматривая особенности экономического и функционального развития образовательных учреждений, можно прийти к выводу, что время деятельности, основанной лишь на государственном управлении и финансировании, ушло в прошлое. Поэтому необходимо развитие и применение современной теории маркетинга, в частности маркетинга образовательных услуг, рассмотренной в работах российских ученых Андреева С., Бравермана А., Горяевой Е., Корчаговой Л., Панкрухина А., Решетникова А., Сагиновой О. Теоретические и практические исследования маркетинга образовательных услуг только разворачиваются и базируются на работах западных ученых Котлера Ф., Киннелла М., Макдугалла Д., Маккорта Дж., Саржента В., Шнейдера О., Эбнера К. Все это красноречиво свидетельствует о необходимости и актуальности развития новейших положений маркетинга образовательных услуг и их использования, как в отечественной, так и мировой практике.

Образовательные учреждения, опирающиеся в основном на существующие традиции и государственное финансирование, вынуждены в современных условиях внедрять опыт предприятий в организацию маркетинговой деятельности, адаптированный для особенностей некоммерческих организаций. В связи с этим, целью данной статьи является изучение теоретических положений маркетинга образовательных услуг, уточнение понятия «образовательная программа», а также формирование предложений по разработке новых образовательных программ в ДонНУ на основе применения положений маркетинга.

Термин «социальный маркетинг» был впервые введен в 1971 году для обозначения «планирования, исполнения и контроля программ, ставящих своей целью добиться принятия какой-либо социальной идеи, проекта или задачи целевой группой населения» [1]. Этот тип маркетинга обычно связан с деятельностью некоммерческих организаций, ставящих своей целью достижение определенного социального эффекта (повышение образовательного уровня, например) [2].

Сам термин «маркетинг некоммерческих организаций» или «маркетинг социальных услуг» означает, что главная цель такой организации (вуза, церкви, больницы, политической кампании или общественной организации) не получение прибыли, а достижение социального эффекта. Ради этой своей цели организация может предпринимать коммерческие проекты с целью финансирования усилий по достижению главной цели.

По мнению Дж. Маккорта такие организации медленно принимают концепцию маркетинга и медленно приходят к необходимости использования его принципов и инструментов [3]. Однако, по словам М. Киннелл и Д. Макдугалл, авторов книги «Маркетинг некоммерческих организаций», вузы и организации, опирающиеся в основном на существующие традиции и стабильное государственное финансирование, вынуждены в современных условиях уподобиться предприятиям, которые могут и обанкротиться, если не будут учитывать изменения, происходящие в окружающей среде [2].

Важной составляющей маркетинга социальных услуг являются маркетинг образовательных услуг.

Многие вузы Украины уже осознали необходимость маркетинговой деятельности, поэтому важен опыт ряда английских университетов, по свидетельству М. Киннелл и Д. Макдугалл, они уже имеют отделы маркетинга, укомплектованные профессиональными сотрудниками. Опыт создания отделов маркетинга имеют вузы России: Алтайский ГУ, Брянский ГТУ, Санкт-Петербургский НИУ ИТМО, Новосибирский ГТУ и другие.

В работе В. Саржента [4] высказана мысль о том, что вузы не только будут конкурировать друг с другом, стремясь привлечь студентов, но и все больше зависят в финансировании своей деятельности от дифференциации и диверсификации предлагаемых продуктов и услуг.

Б. Дэвис и Л. Эллисон в книге «Стратегический маркетинг для школ» определяют маркетинг образования как «средство, при помощи которого школы активно информируют и продвигают свои цели, ценности и продукты учащимся, родителям, персоналу и обществу». В своей работе они подробно разбирают такие вопросы, как контактные аудитории учебного заведения, особенности

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

маркетинговых исследований его микро- и макросреды, однако не дают четкого определения, что же собственно является предметом маркетинга, продуктом учебного заведения [5,6].

Панкрухин А.П., книге «Маркетинг образовательных услуг» дает следующие определение: «Маркетинг образовательных услуг - это находящаяся на стыке многих сфер знаний научно-практическая дисциплина, изучающая и формирующая философию, стратегию и тактику цивилизованного мышления и действия, поведения и взаимоотношений субъектов рынка образовательных услуг - образовательных учреждений, организаций-потребителей, личностей обучающихся, а также органов государственного и муниципального управления и посреднических структур, которые производят (оказывают), продают (предоставляют), приобретают и потребляют эти услуги и сопутствующие им услуги и продукты» [7].

Маркетинг образовательных услуг в целевом отношении определяется долгосрочными коммерческими и другими интересами всех субъектов рынка, а также возможностью создания благоприятного и широкого социального резонанса, эффекта в виде воспроизводства национального интеллектуального потенциала и взаимосвязанных с ним эффектов.

Традиционными объектами маркетинга являются товары и услуги: несколько последних десятилетий к ним относят также идеи. В числе других объектов - организации (как уже существующие и предлагаемые к продаже, так и проектируемые), территории (включая зоны хозяйственной застройки, земли для строительства жилья или для отдыха и др.), а также отдельные люди (артисты, политики и другие персоналии). В наиболее широком смысле объектом маркетинга становится любой объект, который предлагается на рынке для обмена на определенное количество каких-либо благ и на этих условиях пользуется спросом. Маркетинг в сфере образования имеет дело со всеми упомянутыми категориями объектов традиционного маркетинга.

Специфика маркетинга образовательных услуг частично проявляется как специфика услуг как таковых, частично - как специфика научных, интеллектуальных услуг. Но есть и особенности, вытекающие из самой сущности образовательных услуг и прежде всего - исключительности "исходного материала" сферы образования - личности обучающегося, которая играет фактически определяющую роль в рыночном выборе образовательных услуг, в т.ч. технологий и условий их оказания, активно участвует в самом процессе оказания образовательных услуг.

Собственно образовательные услуги часто дополняются сопутствующими услугами, передачей материальных или материализованных продуктов, обладателями или производителями которых выступают учебные заведения. Это информационные, консультационные, экспертные, инжиниринговые услуги, лизинг (аренда техники, приборов и оборудования, каналов связи, а также помещений и территорий и т.д.).

Вместе с образовательными услугами (или самостоятельно) реализуется интеллектуальная собственность работников и коллективов образовательных учреждений - изобретения, патенты, программы исследований, обучения и практических работ, другие инновационные услуги и продукты, а также товарная символика производителей подобных услуг - наименования, логотипы, товарные знаки и т.п.

Особое значение в маркетинге имеют образовательные программы, предлагаемые вузом. Нами предлагается следующее уточненное определение понятия «образовательная программа», разработанного на основе понятия данного Сагиновой О.В. [6]: «Образовательная программа» – это комплекс образовательных услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня или профессиональной подготовки потребителя и обеспечивающий соответствующими ресурсами образовательной организации соответствующий требованиям, предъявляемым государством и рынком труда к подготовке специалистов определенного образовательного-квалификационного уровня.

В зависимости от своих возможностей и потребностей клиентов вузы предлагают различный ассортимент таких программ, которые можно классифицировать по ряду признаков:

- по уровню предлагаемого образования программы могут быть довузовскими, бакалаврскими, магистерскими, аспирантскими, программами профессиональной переподготовки и т.п.;
- по ориентации на определенную специальность программы могут быть по финансам, маркетингу, товароведению, управлению персоналом и другим пользующимся спросом на рынке профессиям;
- по форме обучения различаются программы дневные, вечерние, заочные, дистанционные, экстернат и т.д.;
- по используемым методам обучения программы могут быть традиционными, программами проблемного обучения, программами, основанными на анализе деловых ситуаций и т.п.

По наличию дополнительных компонентов, когда для достижения цели не достаточно лишь ресурсов одного вуза, образовательные программы могут быть так называемыми «сэндвич курсами», включающими обязательный период практики между двумя периодами теоретической подготовки, программами «интернатурь», когда теоретическое обучение идет параллельно практической работе по данному направлению, международными, когда обучение по программе зарубежного вуза-партнера является составной частью учебного процесса, и т.п. В случае «сэндвич курса» и «интернатурь» ресурсы вуза объединяются с ресурсами компании, при реализации международных программ объединяются ресурсы двух или нескольких вузов, расположенных в разных странах.

Новые виды образовательных программ появляются в ответ на спрос рынка или изменяющиеся технические возможности (ресурсы) вуза. Бурное развитие информационных технологий, например, вывело на рынок программы дистанционного обучения, сочетающие самостоятельность заочного образования с возможностями индивидуальных (в случае дистанционного обучения посредством компьютера) консультаций с преподавателями. К реализации данных программ приступили в Донецком национальном университете (ДонНУ).

Рассматривая требования рынка труда к молодым специалистам и предложения со стороны образования, можно сказать, что образование в вузах отстаёт от требований работодателей. Отличительной чертой 2013 года специалисты считают возникновение существенного спроса на инженерно-технический персонал в области промышленного производства. Это: инженеры, технологи, директора производства, специалисты по контролю качества продукции для, в первую очередь пищевой, химической, мебельной, обувной, фармацевтической промышленности.

На рынке труда происходит постепенное снижение спроса на такие популярные специальности как экономика и юриспруденция.

Среди актуальных проблем, стоящих перед вузовским образованием, выделяется проблема подготовки молодых специалистов, способных самостоятельно ориентироваться и добиваться жизненного успеха в новых рыночных условиях. Эту задачу предстоит решить в ближайшее время высшему образованию.

Заказчиками у высшей профессиональной школы выступают в подавляющем большинстве население, родители, которые скорее психологически понимают ситуацию на рынке труда. Вузы же Украины в большинстве своем не готовы, даже теоретически, рассматривать и подходить к подготовке специалистов с точки зрения товарных категорий.

Осуществляется ли маркетинговая деятельность вуза одним из проректоров или его заместителями или специально созданным отделом маркетинга (как это происходит, например, в большинстве американских вузов) зависит от размера вуза и его бюджета. Однако сама необходимость планомерной и систематической маркетинговой деятельности уже не вызывает сомнений. С решением этих вопросов прямо связано и решение классических вопросов маркетинга в отношении ассортиментной, ценовой, коммуникационной, сбытовой, кадровой политики вуза.

Так, на экономическом факультете Донецкого национального университета был создан отдел маркетинга, ориентированный на продвижение новых разрабатываемых образовательных программ в условиях перепроизводства специалистов в сфере экономики и менеджмента.

Отдел маркетинга экономического факультета создан в октябре 2009 г. В функции отдела входит: организация работ по проведению маркетинговых исследований рынка образовательных услуг, изучение перспективных рынков сбыта и потенциальных

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

потребителей, разработка прогнозов потребительского спроса, организационно-экономических, инвестиционных и других маркетинговых программ, участие в создании и развитии системы информационно-рекламного продвижения образовательных услуг.

Генеральная маркетинговая цель экономического факультета ДонНУ определена как: повышение (удержание) рыночной доли, удельного веса услуг бизнес-образования на рынке, предоставляемых экономическим факультетом ДонНУ. Коммуникативная цель – высокая степень известности, узнаваемости экономического факультета ДонНУ и его услуг бизнес-образования; охват потенциальных потребителей всеми доступными инструментами маркетинговых коммуникаций с учетом их эффективности. Сбытовая цель – предоставление услуг бизнес-образования в соответствии с их количественными (абсолютными) и качественными (относительными) характеристиками с максимальным охватом всех потребителей с целью получения прибыли.

Результатом от создания отдела стало качественное изменение содержания и методов организации профориентационной работы на экономическом факультете ДонНУ в соответствии с потребностями реальных и потенциальных потребителей образовательных услуг; преодоление тенденции снижения показателей набора студентов на внебюджетные места, а также увеличение совокупного набора студентов в 2010 году на 10% в сравнение с 2009 годом.

Учитывая возрастающую конкуренцию на рынке образовательных услуг, для оценки потенциального спроса отделом активно используются маркетинговые способы исследования рынка образовательных услуг. Цель маркетинговых исследований состоит в выявлении перспективных потребностей, оценке степени их удовлетворения, проверке конкретных гипотез и прогнозировании потребительского поведения. С этой точки зрения имеет смысл применить методику проведения маркетинговых исследований к анализу проблем современного образования. Исследование поможет найти ответ на вопрос: «Каким следует быть современному образовательному учреждению - ДонНУ?»

Особую роль среди субъектов маркетинга образовательных услуг играет личность учащегося, студента, слушателя. Это не просто материальный носитель образовательных услуг, копилка передаваемых знаний, не только их пользователь в процессе труда, но и их единственный конечный потребитель. Личность отличается от остальных потребителей образовательных услуг тем, что использует образовательный потенциал не только для создания материальных и других благ, не только для зарабатывания средств к жизни, но еще и для себя, для удовлетворения собственных потребностей напрямую, прежде всего - познавательных потребностей.

Именно эта личность, персонифицированный носитель, обладатель, пользователь и конечный потребитель образовательных услуг осуществляет конкретный выбор своей будущей специальности и специализации, сроков, места и формы обучения, источников его финансирования, а также выбор будущего места работы (или следующей ступени образования) и всего комплекса условий реализации приобретенного потенциала. Благодаря и вокруг этого личностного выбора встречаются и налаживают свои отношения все остальные субъекты рынка и маркетинга образовательных услуг, объединяемые этим центральным субъектом.

В условиях развития предпринимательства и роста необходимости в экономических знаниях объектом исследования явился такой тип учебного заведения как «бизнес-школа». Целью исследования стала необходимость изучения создания и разработки концепции бизнес-школы на основе выявления целевых сегментов потенциальных слушателей, определение их требований и системы предпочтений к такого рода образовательным услугам.

Опрос был проведен на основе очного заполнения анонимных анкет представителями целевых групп.

В опросе приняли участие 100 респондентов (потенциальных слушателей бизнес-школы): руководителей предприятий различных сфер и отраслей экономики, имеющих техническое образование. Репрезентативность выборки обеспечивалась процедурами случайного отбора респондентов и соответствием социально - демографической структуры выборки и структуры генеральной совокупности исследуемого контингента потенциальных слушателей бизнес-школы.

В результате статистической обработки собранных данных были определены:

- требования отдельных групп потребителей к образовательному учреждению;
- степень схожести требований потребителей, относящихся к одному сегменту;
- наличие внутри предварительно намеченного сегмента потребителей, предъявляющих особые требования;
- степень различия требований потенциальных потребителей, относящихся к разным сегментам.

Статистическая обработка материалов проводилась с использованием программы STATISTICA.

В результате обработки анкет была получена следующая информация:

1. 77,5% респондентов готовы получать дополнительное бизнес-образование.
2. При принятии решения об обучении решающими факторами оказались «получаемые знания» и «квалифицированные преподаватели». «Стоимость обучения» занимает лишь четвертое место по значимости.
3. В зависимости от цели получения образования удалось выявить две основные группы респондентов:
 - тех, кто собирается использовать полученные знания для продвижения собственного дела – руководители (обладающие предпринимательским потенциалом) (51%);
 - тех, кто надеется использовать бизнес-знания как дополнительные преимущества для карьерного роста (обладающие карьерным потенциалом) (32%).

В анкете использовались эквивалентные вопросы относительно целей получения образования, анализ ответов на них подтвердил наличие этих двух групп.

4. Если анализировать распределение ответов в зависимости от пола респондентов, то мужчины в большей степени, чем женщины ориентированы на роль независимых предпринимателей.

5. При оценке требуемой степени адаптации экономических дисциплин к основной (технической) специальности было установлено, что большая часть потенциальных слушателей бизнес - школы (67%), надеются получить экономические знания, тесно связанные с их основной специальностью. Получая дополнительное бизнес-образование, они будут использовать его для более плотной работы в выбранной технической области деятельности. Особенно велика доля таких респондентов среди тех, кто планирует стать предпринимателями.

Таким образом, они расценивают создание и продвижение собственного бизнеса как возможность реализовать полученные в бизнес-школе экономические знания.

6. Психологическое тестирование выявило, что большинство желающих дополнительно обучаться относятся к психологическому типу лидеров (28%), коммуникабельных личностей (16%) и творческих натур (9%).

7. Наиболее интересным предложением, содержащимся в ответах на открытые вопросы, явилось - обеспечение возможности получения консультаций после окончания бизнес - школы.

Следовательно, полученные результаты анкетирования могут быть положены в основу разработки концепции создания бизнес-школы экономического факультета ДонНУ. Основой деятельности данной школы должна стать разработка и реализация образовательных программ профессиональной переподготовки по вопросам создания и продвижения собственного бизнеса. По форме обучения это могут быть программы вечерние, заочные, дистанционные. А по используемым методам обучения могут быть программы проблемного обучения. Возможность создания такой бизнес-школы подкреплена действующей лицензией ДонНУ на оказание услуг по переподготовке специалистов по экономике и предпринимательству, а также менеджменту, в том числе в учебно-консультационных центрах городов Мариуполь и Горловка.

Рынок труда Украины нуждается в квалифицированных специалистах, не зависящих от конкретного процесса труда. Все большее значение приобретает требование "умение учиться", которое повышает возможность трудоустройства, облегчает вертикальную и горизонтальную мобильность работников на рынке труда. Поэтому задачей вузов в современных условиях растущей конкуренции на рынке образовательных услуг является качественное и своевременное выявление и внедрение новых образовательных программ. Что становится

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

возможным при условии внедрения вузами в своей деятельности современных положений маркетинга образовательных услуг.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Kotler P. Marketing Management / by P. Kotler, 5th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984. – P.20.
2. M. Kinnell, J. MacDougal Marketing in the Not-for-Profit Sector / by Kinnell M., MacDougal J., Butterworth Heinemann, 1997 – P. 53.
3. J.D. McCort A Framework for evaluating the relational extent of a relationship marketing strategy: the case of nonprofit organizations / by McCort J.D. // Journal of Direct Marketing – 1994. - 8 (2). – P. 53–65.
4. V. Sargent. Back to school. / Sargent V. // Marketing Business. – 1993. – March. - P. 18–21.
5. Davies B. Ellison L. Strategic Marketing for Schools / B. Ellison L Davies. Pitman Publishing, London 1997. – P. 45.
6. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - №1. [Электронный ресурс]: / О.В. Сагинова. - Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/1999/1/32.html>.
7. Маркетинг образовательных услуг [Электронный ресурс]: / Панкрухин А.П. - Режим доступа <http://mou.marketologi.ru/book/113.html>.

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО ТА ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО БАЗИСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Васильців Т. Г., д.е.н., заступник директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові (Україна)
Добуш З. О., аспірант Львівської комерційної академії (Україна)

Васильців Т.Г., Добуш З.О. Напрями покращення інституційно-правового та інституційно-організаційного базису розвитку підприємств роздрібною торгівлі.

Обґрунтовані напрями і засоби інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення розвитку підприємств роздрібною торгівлі, спрямовані на усунення та мінімізацію негативного впливу загроз безпеці функціонування і розвитку внутрішнього споживчого ринку. Визначені напрями розвитку інституційного забезпечення підприємств роздрібною торгівлі, зокрема удосконалення системи планування та регулювання торговельних відносин, інститутів між виробниками і споживачами, диверсифікація діяльності роздрібних торговельних підприємств, розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача, інституціалізація стимулів впливу роздрібною торгівлі на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва, покращення інституційного забезпечення зайнятості, оплати праці та соціальної безпеки у роздрібною торгівлі, розвиток системи інституційного забезпечення реалізації функцій та підвищення економічної ефективності роздрібною торгівлі, розвиток системи інституцій інвестиційно-інноваційного розвитку роздрібною торгівлі, удосконалення інституційного середовища безпеки торговельного середовища та подолання ринкових деформацій, розвиток інституційної інфраструктури роздрібною торгівлі, покращення системи і механізмів управління зовнішньою торгівлею, проведення ефективної зовнішньоекономічної політики.

Ключові слова: інституційно-правовий базис, інституційно-організаційний базис, розвиток підприємств роздрібною торгівлі.

Васильців Т.Г., Добуш З.О. Направлення удосконалення інституційно-правового та інституційно-організаційного базису розвитку підприємств роздрібною торгівлі.

Обґрунтовані напрями і засоби інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення розвитку підприємств роздрібною торгівлі, спрямовані на усунення та мінімізацію негативного впливу загроз безпеці функціонування і розвитку внутрішнього споживчого ринку. Визначені напрями розвитку інституційного забезпечення підприємств роздрібною торгівлі, зокрема удосконалення системи планування та регулювання торговельних відносин, інститутів між виробниками і споживачами, диверсифікація діяльності роздрібних торговельних підприємств, розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача, інституціалізація стимулів впливу роздрібною торгівлі на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва, покращення інституційного забезпечення зайнятості, оплати праці та соціальної безпеки у роздрібною торгівлі, розвиток системи інституційного забезпечення реалізації функцій та підвищення економічної ефективності роздрібною торгівлі, розвиток системи інституцій інвестиційно-інноваційного розвитку роздрібною торгівлі, удосконалення інституційного середовища безпеки торговельного середовища та подолання ринкових деформацій, розвиток інституційної інфраструктури роздрібною торгівлі, покращення системи і механізмів управління зовнішньою торгівлею, проведення ефективної зовнішньоекономічної політики.

Ключевые слова: институционально-правовой базис, институционально-организационный базис, развитие предприятий розничной торговли.

Vasylytsiv T., Dobush Z. Directions of institutional-legal and institutional-organizational base improvement of enterprises in retail business development.

The ways and means of institutional and legal, institutional and organizational support retail development designed to eliminate and minimize the negative impact of security threats and the functioning of the internal consumer market, in particular improvement of the system of planning and adjusting of point-of-sale relations, institutes, between producers and users, diversification of activity of retail point-of-sale enterprises, expansion of jurisdictions of public subjects and organizations of the system of rights defence for an user, institucialization stimulus of influence of retail business, on forming of public product development of public production, improvement of the institutional providing of employment, payment of labour and social safety, in a retail business, development of the system of the institutional providing of realization of functions and increase of economic efficiency of retail business, development of the system of institutional, investment-innovative to development of retail business, improvement of institutional environment of safety of point-of-sale environment and overcoming of market deformations, development of infrastructure in retail business, improvement of the system and mechanisms of management, leadthrough of effective external economic policy, foreign trade.

Keywords: institutional and legal basis, institutional and organizational basis for the development of retail trade

Вступ. Сучасний споживчий ринок України за більшістю структурних характеристик ще не відповідає економічно розвиненим державам. Підприємства торгівлі мають впливати на покращення споживчого раціону громадян, збільшення частки продажу і споживання якісних і безпечних для здоров'я товарів. Необхідні реорганізація сектору роздрібною торгівлі, розвиток нових форматів і типів об'єктів роздрібною торгівлі, доступних для споживачів з різних рівнем доходу і територіального розміщення щодо проживання, раціональна концентрація і спеціалізація роздрібних торговельних мереж, звуження тіньового сектору торгівлі. Вплив на сферу споживання може здійснюватися й через заохочення органами влади суб'єктів роздрібною торговельної діяльності до впровадження сучасних торговельних технологій, автоматизованих систем самообслуговування, радіочастотної ідентифікації товарів, інформаційних дисплеїв, інтернет-технологій, електронної комерції тощо.

Реалізація заходів, спрямованих на досягнення визначених стратегічних пріоритетів сприятиме розвитку роздрібною торгівлі України та посиленню її впливу на соціально-економічний розвиток держави. Але для цього ще потрібно створити належне інституційно-правове середовище.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Постановка завдання. Досягнення стратегічних пріоритетів державної політики у будь-якій сфері опирається на необхідне інституціональне, організаційне, економічне, соціально-психологічне та інше забезпечення. При цьому наголосимо на особливій важливості саме інституціонального базису, утвореного сукупністю інституцій, нормативно-правових актів, формальних та неформальних правил поведінки. Власне інституціональне забезпечення формує базові рамкові умови, в яких функціонують суб'єкти системи, впливаючи та визначаючи її подальший розвиток. Відтак, досягнення стратегічних пріоритетів державної політики розвитку роздрібно торгівлі України, на нашу думку, потребує коригування її інституційно-правового та інституційно-організаційного базису.

Основний матеріал. Попри те, справедливо видається й теза про те, що реформування інституціонального середовища роздрібно торгівлі має підпорядковуватися певній меті стратегічно вищого порядку, а ніж лише відносно галузевого розвитку. В іншому випадку така політика буде вестися розрізнено та не узгоджено між собою у різних видах економічної діяльності. Відповідно, ми вважаємо, що в Україні ефективним може стати т. зв. інтеграційний підхід до запровадження поступового системного удосконалення інституціонального забезпечення розвитку економіки. Йдеться про його фокусування на галузевих економічних комплексах. Щодо роздрібно торгівлі, то інтеграція тут може формуватися в межах розвитку внутрішнього споживчого ринку. Вважаємо, що саме в рамках такої розширеної мети доцільно визначити завдання покращення інституціонального забезпечення роздрібно торгівлі України.

Ефективне державне регулювання, спрямоване на розвиток роздрібно торгівлі, має орієнтуватися й на вирішення таких пов'язаних з цим завдань, як стимулювання розвитку внутрішнього ринку та імпортозамінного виробництва, збільшення обсягів продажу вітчизняних якісних та високотехнологічних товарів, задоволення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, ін. Більше того, посилення в останні роки проблем збільшення споживчих витрат населення на внутрішньому ринку, критичне збільшення обсягів та частки споживчого імпорту, погіршення зовнішньоторговельного балансу України, актуалізують зміщення акцентів державної політики вже не стільки на розвиток, як на забезпечення безпеки вітчизняного споживчого ринку.

Виходячи з цих міркувань, на нашу думку, в сучасних умовах доцільно розробити, прийняти та реалізувати Концепцію безпеки розвитку роздрібно торгівлі та внутрішнього споживчого ринку України (далі – Концепція), на базі якої будуть визначені положення стратегії, національної і регіональних програм у цій сфері, а також формуватиметься інституціональне забезпечення подальшого розвитку роздрібно торгівлі. Така Концепція має опиратися на базові постулати і методологію гарантування безпеки складних соціально-економічних систем. Передусім йдеться про зорієнтованість державної політики на забезпечення економічної незалежності і самодостатності галузі, її прийнятної соціально-економічної ефективності, стабільності і стійкості, сформованості передумов до відтворення, розвитку і прогресу, а також її структурування за складовими безпеки. До останніх, на наш погляд, доцільно віднести економічну, соціальну, фінансово-інвестиційну, інноваційну, торгово-технологічну та зовнішньоторговельну.

Визначення положень Концепції залежить від ідентифікації системи безпеки розвитку внутрішнього споживчого ринку як сукупності її взаємопов'язаних елементів. На нашу думку, елементами аналізованої системи є суб'єкти та об'єкти безпеки, мета, цілі, стратегія, політика та механізми державної політики, її функції та принципи.

Суб'єктами безпеки є інституційні одиниці, що забезпечують управління розвитком внутрішнього споживчого ринку (рис. 1).

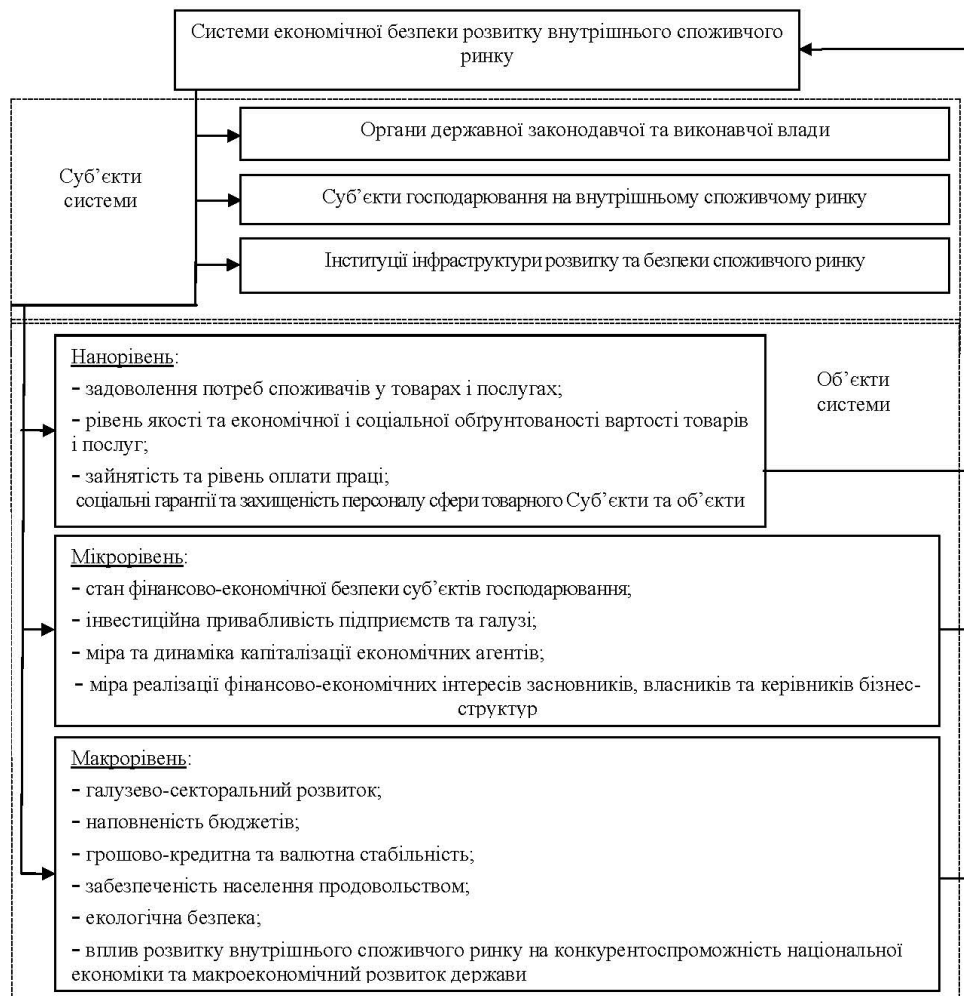


Рис. 1. Суб'єкти та об'єкти системи економічної безпеки розвитку внутрішнього споживчого ринку (розроблено автором)

Їх об'єктивно можна поділити на суб'єкти макроекономічного регулювання (органи вищої державної влади – Президент України, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України; профільні та пов'язані з ними міністерства і відомства – Міністерство

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство фінансів України, Міністерство інфраструктури України; адміністративні та контролюючі органи – державні податкова та митна служби, Антимонопольний комітет України, органи внутрішніх справ, прокуратура, судова система), суб'єкти мікроекономічної системи (роздрібні торговельні підприємства та інституції ринкової інфраструктури їх функціонування), суб'єкти інституційної інфраструктури розвитку і безпеки внутрішнього споживчого ринку (асоціативні об'єднання підприємств, організації захисту прав споживача, профспілкові об'єднання, страхові та охоронні агентства, організації з економічної безпеки бізнесу, суб'єкти, що надають інформаційно-консалтингові послуги тощо).

За аналогічним підходом можуть бути ідентифіковані й об'єкти безпеки розвитку внутрішнього споживчого ринку. На нанорівні це належне задоволення потреб споживачів у товарах і послугах, їх достатній рівень якості та економічно і соціально обгрунтована вартість придбання, висока зайнятість та рівень оплати праці, наявність соціальних гарантій і захищеності працівників сфери товарного обігу.

На рівні суб'єктів господарювання і ринкової інфраструктури – належний рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, інвестиційної привабливості підприємств та галузі, їх капіталізація, збереженість фінансово-економічних інтересів засновників, власників та керівників бізнес-структур.

На рівні галузі та держави – галузево-секторальний розвиток, наповнення бюджетів, грошово-кредитна та валютна стабільність, забезпеченість населення продовольством, екологічна безпека, вплив процесів розвитку внутрішнього споживчого ринку на конкурентоспроможність національної економіки і макроекономічний розвиток держави.

Не ставлячи завдання обгрунтування характеристик усіх елементів системи безпеки та розвитку вітчизняного внутрішнього споживчого ринку (адже це виходить за межі об'єкту та предмету дослідження), зазначимо, що чи не найбільш важливою є ідентифікація соціально-економічних інтересів, сфер і напрямів діяльності, які потребують захисту в процесі його функціонування та подальшої еволюції. Тобто йдеться про формування переліку сучасних найбільш гострих ризиків і загроз функціонування внутрішнього споживчого ринку (а через нього і соціально-економічної безпеки держави) та, відповідно, напрямів державного регулювання, спрямованих на їх усунення чи локалізацію. Це насамперед важливо з огляду на необхідність узгодження державної політики удосконалення інституціонального забезпечення роздрібною торгівлі та забезпечення сталого і безпечного розвитку внутрішнього споживчого ринку.

Позитивно, що ці проблеми та їх взаємозалежності піднімаються у державних планових документах найвищого рівня ієрархії управління. Так, у Стратегії національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється» серед найістотніших загроз безпеці виділяються залежність внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон'юнктури, недостатня ефективність роботи щодо його захисту від несумлінної конкуренції з боку українських монополістів та імпортерів, а також щодо боротьби з контрабандою, недосконалість законодавства для прискорення розвитку національної економіки на інноваційних засадах, високий рівень тінізації внутрішнього ринку, відсутність достатніх стимулів для легалізації доходів населення і зменшення тіньової зайнятості, надмірний вплив іноземного капіталу на розвиток окремих стратегічно важливих галузей національної економіки, небезпечно для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу в таких галузях. При тому для протидії цим викликам пропонується забезпечити посилення дієвості захисту внутрішнього ринку від несумлінної конкуренції з боку підприємств-монополістів та постачальників імпортової продукції, захист внутрішнього ринку від постачання неякісної та небезпечної продовольчої продукції, ін. [1].

На наш погляд, за результатами узагальнення результатів досліджень поточного стану та проблем розвитку внутрішнього споживчого ринку України [2;3;4] є підстави стверджувати про наявність багатьох системних загроз, що негативно позначаються на стійкості вітчизняної економічної системи, зокрема за функціональними сферами. Так, у макроекономічній сфері це сповільнення доведення товарів від виробництва до споживання, погіршення міжгалузевих та коопераційних; у соціальній – погіршення якості життя населення, зростання частки товарів низької якості та небезпечних для здоров'я, погіршення доступності споживчого кредитування та купівельної спроможності малозабезпечених верств населення; у фінансово-інвестиційній – сповільнення ділової активності, погіршення доступності фінансово-інвестиційних ресурсів для суб'єктів сфери товарного обігу; в інноваційній – критичне зниження соціально-економічної ефективності функціонування торгівлі та виробництва, зниження якості ринкових інститутів, слабкість внутрішньої торгівлі; у зовнішньоекономічній – посилення залежності внутрішнього ринку та економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, зниження ефективності експорту та зростання імпортомісткості.

Наголосимо, що поточні загрози безпеці національної економіки, джерелом походження яких є сфера товарного обігу та значною мірою роздрібною торгівля, є вагомими і системними, а на їх вирішення потрібно спрямувати активну державну інституційно-правову та інституційно-організаційну політику. Так, в економічній сфері намітилося сповільнення доведення товарів від сектору виробництва до сектору споживання, а також погіршення міжгалузевих і коопераційних товарно-грошових відносин.

Власне суб'єкти роздрібною торговельною діяльністю та її інфраструктура мали б взяти більш активну участь у пришвидшенні товароруку, причому передусім товарів вітчизняного виробництва, розширенні масштабів програм внутрігалузевої та міжгалузевої співпраці.

Це звична практика економічно розвинених держав західної Європи, де такі функції були своєчасно і справедливо закладені при плануванні комплексного розвитку торгівлі та всього посередницького комплексу. Пришвидшення товароруку потребує удосконалення інституційної інфраструктури, а саме створення сучасних торгово-сервісних комплексів та диверсифікації товарної спеціалізації і системи надання торговельних послуг. Зокрема, значні резерви криються в підвищенні ефективності продажу товарів сільськогосподарського виробництва, просуванні на ринок послуг транспорту і зв'язку, будівництва, IT-сфери, інформаційно-консультаційного супроводу.

Не мало важливим є й комплексне упровадження у торгово-технологічний процес механізмів і засобів електронного обліку, складування, переміщення та продажу товарів, електронного контрольно-касового обслуговування тощо. На нашу думку, профільним органам державного управління регіонального та місцевого рівня потрібно активізувати діяльність з вивчення зарубіжного досвіду у цій сфері, пошуку доступного, втім сучасного та прогресивного обладнання, імпорту його в Україну та надання фінансово-кредитного забезпечення суб'єктам господарювання, які готові його упроваджувати.

Модернізацію торгово-технологічних процесів можливо забезпечити й шляхом стимулювання міжгалузевого інституційно-організаційного співробітництва підприємств роздрібною торгівлі та IT-технологій, промислових підприємств – виробників ЕОМ та торговельно-складського обладнання, організацій і суб'єктів інформаційно-консалтингових послуг.

У будь-якому разі діяльність у зазначених напрямках потребує удосконалення системи планування і регулювання торговельних відносин та інститутів між виробниками і споживачами, диверсифікації діяльності роздрібних торговельних підприємств, інституціалізації стимулів впливу роздрібною торгівлі на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва.

Не менш гострими потрібно визнати загрози соціальної безпеці України унаслідок недостатньої забезпеченості безпеки процесу розвитку споживчого ринку і безпосередньо роздрібною торгівлі. Йдеться про експансію іноземного капіталу, підприємств та товарів через надмірну відкритість внутрішнього ринку, погіршення якості життя населення, зростання частки товарів низької якості та небезпечних для здоров'я, погіршення доступності споживчого кредитування і купівельної спроможності малозабезпечених верств населення.

Як вже зазначалося, частка товарів у роздрібному товарообороті, виготовлених не на території України, щорічно зростає. Причому погіршуються й їх якісні характеристики. Про це свідчить географічна структура імпорту, в якій зростають частки завезення товарів з країн Азії та зменшуються – з країн ЄС та США. В умовах погіршення характеристик якості та безпечності товарів, представлених у роздрібній торговельній мережі, актуалізується доцільність розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача.

Малою залишається частка товарів довгострокового використання, а також споживчих витрат населення на т. зв. інвестиційні цілі. Це засвідчує посилення впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, які обмежують доступність громадян до таких товарів. Звідси важливість завдання покращення діяльності інституцій фінансово-кредитної системи, що мають вирішувати завдання підвищення доступності споживчих кредитів та зниження транзакційних і витрат на їх обслуговування, впровадження нових сучасних форм фінансово-

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

кредитної підтримки покупців.

Більше того, вважаємо украй актуальним та необхідним здійснення реформування інституційно-правового забезпечення вітчизняної системи захисту прав споживача за принципом переходу від державно-утримувальної традиції у цій сфері до приватно-утримувальної з достатнім державним контролем. Йдеться про інституціалізацію правил створення і функціонування недержавних інституцій атестування та контролю якості товарів і послуг, що пропонуються на споживчому ринку, при умові збереження чинної системи захисту, яка включає механізм обов'язкової сертифікації.

Це забезпечило б більш ефективний контроль за якістю та безпечністю харчових продуктів за аналогією як у розвинутих країнах світу та ЄС-27, де для нормального функціонування споживчого ринку всі товари, що на ньому присутні, сертифікуються незалежними організаціями (акредитованими державою). Окрім сертифікації проводиться й акредитація випробувальних лабораторій і працівників, що здійснюють контроль та оцінку якості продукції. Найважливіший аспект їх діяльності – контроль відповідності вимогам споживача і розгляд конфліктів, які мають місце між виробником і постачальником продукції.

Формування незалежної системи контролю і регулювання якості товарів і послуг, представлених у роздрібній торговельній мережі країн ЄС, стало можливим після створення Європейської координаційної ради з випробувань і сертифікації та Європейського комітету з оцінки та сертифікації систем якості, до складу яких увійшли організації з сертифікації Великобританії, Швейцарії, Німеччини, Австрії, Данії, Швеції, Франції, Іспанії, Португалії, Греції, Голландії, Бельгії, Фінляндії, Норвегії, Ірландії та Італії [6]. Вважаємо, що за аналогічним підходом (через створення національного асоціативного органу контролю якості і безпечності товарів та споживчих послуг) може розвиватися й вітчизняна мережа незалежних інституцій в аналізованій сфері.

На сьогодні керівництво Держспоживстандарту України визнає, що механізм обов'язкової сертифікації необхідно замінювати іншими схемами оцінювання відповідності товарів та послуг, які передбачені у директивах ЄС. Поетапне впровадження цих директив дозволить гармонізувати стандарти і модульні схеми оцінювання відповідності товарів із застосуванням декларації про відповідність.

При цьому, на нашу думку, перехід від обов'язкової сертифікації до європейської (міжнародної) моделі оцінювання відповідності товарів і послуг має супроводжуватися скоординованою роботою щодо створення на законодавчому, нормативному та інфраструктурному рівні ефективної системи контролю за якістю та безпекою товарів, передусім продуктів харчування.

Загрозою безпеці національної економіки в умовах наявності гострих проблем розвитку внутрішнього ринку та роздрібною торгівлі залишається й подальше посилення залежності внутрішнього ринку і економіки України від кон'юнктури зовнішніх ринків, зниження ефективності експорту та зростання імпортозалежності. Це призводить як до надмірної пропозиції товарів недостатнього рівня якості і безпеки, так і до труднощів становлення вітчизняного потужного виробничого комплексу. Відтак, вважаємо, що серед заходів удосконалення інституціонального середовища розвитку роздрібною торгівлі достатнє місце має відводитися й посиленню зовнішньоторговельної функціональної сфери.

Висновки. В умовах сучасного посттрансформаційного та посткризового етапу розвитку економіки України дії органів державного управління в аналізованій сфері мали б спрямовуватися на (1) покращення системи і механізмів управління зовнішньою торгівлею передусім шляхом узгодженого поєднання податкової, валютно-фінансової, інвестиційної, структурної, промислової та інших складових державної економічної політики з метою вирішення складних макроекономічних, організаційно-правових, науково-інформаційних, управлінських, технічних та інших проблем; (2) проведення ефективної зовнішньоекономічної політики стимулювання експорту як сфери зовнішньоторговельної діяльності та вдосконалення методів і механізмів впливу держави на регулювання структури імпорту. Для вирішення як першого, так і другого завдання можуть ефективно використовуватися регулюючі дії держави у сфері роздрібною торгівлі, включно з використанням роздрібних торговельних підприємств та елементів торговельної інфраструктури.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Україна. Президент України. Указ. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 року «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України». Офіційний Інтернет-сайт Верховної Ради України. – Електронний ресурс: режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>.
2. Апопій В. В. Пріоритети інноваційного розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Внутрішня торгівля: розвиток та механізми регулювання на макро- і мікрорівнях: зб. матер. Всеукраїнської науково-практичної конференції / Львівська комерційна академія. – Львів, 2013. – 188 с.
3. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: Монографія / За ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Донецьк-Львів: ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
4. Лагутін В. Д. Структурно-інституційний механізм забезпечення розвитку внутрішньої торгівлі в Україні / В. Д. Лагутін // Внутрішня торгівля: розвиток та механізми регулювання на макро- і мікрорівнях: зб. матер. Всеукраїнської науково-практичної конференції / Львівська комерційна академія. – Львів, 2013. – 188 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством. Теоретико – методологічні засади та практичний інструментарій / Лариса Олександрівна Лігоненко: Монографія / Мін. Освіти і науки України. КНЕУ. – К.: 2001 – 508 с.
6. Пархоменко М. М. Міжнародний досвід забезпечення якості продукції / Пархоменко М. М. // Форум права. – 2010. – № 3. – С. 344–350 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2010-3/10pmmzjp.pdf>
7. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку / М.І.Долішній, М.А.Козоріз, В.П. Мікловда, А.С.Даниленко. – Ужгород: Карпати, 1997. – 363с.
8. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2006 році. Експертна доповідь. – К.: ПП „Інтертехнологія” ТОВ, 2007. – 257 с.
9. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. (15-17 травня 2007, м. Ялта) / Відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2007. – 303 с.

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ТНК І СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ «ТЕХНОЛОГІЗАЦІЇ»

Вергун В.А., д.е.н., професор завідувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Ступницький О.І., к.е.н., професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Вергун В.А., Ступницький О.І. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізацій».

Стаття присвячена аналізу сучасних інноваційних стратегій ТНК в умовах фінансово-економічних трансформацій світового ринку та процесу становлення нового технологічного укладу, даються характеристики сучасних науково-технологічних моделей діяльності структурних підрозділів ТНК та їх філій, особливостям створення і функціонування міжнародних стратегічних альянсів у інноваційній сфері. Розглядаються ефекти формування і комбінування моноцентричного і поліцентричного стилів менеджменту, які характеризуються значною диференціацією і оптимізацією принципів стратегічного менеджменту та практики ведення міжнародних операцій. Аналізується також типологія моделей технологічної політики ТНК в залежності від видів локалізації і сегментації світових товарних ринків.

Ключові слова: глобалізація, ТНК, нові технології, інновації, інноваційні стратегії, стратегічні альянси.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Вергун В.А., Ступницкий А.И. Современные инновационные стратегии ТНК и синергетический эффект «технологизации».

Статья посвящена анализу современных инновационных стратегий ТНК в условиях финансово-экономических трансформаций мирового рынка и процесса становления нового технологического уклада, даются характеристики современных научно-технологических моделей деятельности структурных подразделений ТНК и их филиалов, особенностям создания и функционирования международных стратегических альянсов в инновационной сфере. Рассматриваются эффекты формирования и комбинирования моноцентрического и полицентрического стилей менеджмента, которые характеризуются значительной дифференциацией и оптимизацией принципов стратегического менеджмента и практики ведения международных операций. Анализируется также типология моделей технологической политики ТНК в зависимости от видов локализации и сегментации мировых товарных рынков.

Ключевые слова: глобализация, ТНК, новые технологии, инновации, инновационные стратегии, стратегические альянсы.

Vergun V., Stupnytskyi A. Modern TNC's innovation strategies and synergy effect of "technologization".

The article deals with an analysis of modern TNC's innovation strategies in world market's financial and economic transformations and developing of new technological stage, the characteristics of modern scientific-technological models of TNC's departments and branches, contemporary tendencies of the international strategic alliances creating and activities in innovation sphere were defined. Considered effects of the formation and combination of monocentric and polycentric management style, characterized by significant differentiation and optimization of strategic management principles and practices of international operations. Also analyzed the typology of models of technological policy TNC depending on the types of localization and segmentation of global commodity markets.

Keywords: globalization, TNC, new technologies, innovations, innovation strategies, strategic alliances.

Постановка проблеми. В умовах прискореного розвитку «нової економіки» і сучасного етапу інформаційного суспільства однією із ключових функціональних конкурентних стратегій ТНК є стратегія використання найважливішого нематеріального активу – інновацій. Ефективне використання інноваційного чинника стає одним з основних конкурентних переваг ТНК у XXI столітті. ТНК мають можливість використовувати таке перспективне інноваційне джерело, як науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК у країнах-реципієнтах інвестицій, створюючи стратегічні альянси, закордонні «інкубатори знань» і одночасно із цим – глобальні інноваційні мережі. Сьогодні на глобальному ринку інновацій ТНК функціонують у динамічному, агресивному і багатоаспектному конкурентному середовищі, а їх дії характеризуються наступними ознаками. По-перше, ТНК та їх стратегічний менеджмент зосереджують свої зусилля одночасно на всіх конкурентних параметрах: витрати виробництва, якість продукції, строки поставок, створення «ноу-хау», ринкові бар'єри, стабілізація фінансового становища. По-друге, ТНК здійснюють глобальні інноваційні стратегії багатогранно, на різних рівнях: у сфері ресурсів, на ринках товарів і послуг, у складі об'єднаних компаній і т.п. По-третє, позиції конкурентів ТНК динамічно змінюються, ситуації на глобальних ринках стають малопрогнозованими, строки прогнозів різко скорочуються; до основних сфер інноваційних розробок сьогодні належать: біотехнології, наноматеріали, освіта, соціологія, медицина, комп'ютерні технології. По-четверте, посилюється агресивна експансія ринкових конкурентів на глобальному ринку інновацій, порушуються правові умови і, як наслідок, змінюються акценти конкуренції, здійснюється політика злиттів і поглинань, а також агресивна політика цін.

Наразі на глобальному ринку інновацій існують три основні суб'єкти, що здійснюють фінансування НДДКР: держави, ТНК і венчурні компанії. ТНК мають істотні переваги на глобальному ринку нововведень, оскільки, по-перше, у порівнянні з державними структурами для ТНК доступ до фінансових ресурсів набагато простіший, і, по-друге, для ТНК НДДКР є важливою, проте не головною і не єдиною сферою діяльності, тому фінансові ризики для ТНК значно нижчі, ніж для венчурних фондів. У результаті частка ТНК на глобальному ринку інновацій у окремі роки складала: у 1990-х рр. – 23 % від загальносвітового рівня, у 2001 – 28-30 %, у 2012 р. – наблизилася до 40-50 % від загальносвітового рівня [4]. Виходячи на глобальний ринок інновацій, ТНК здійснюють інтеграцію інноваційної діяльності у рамках усієї структури головної корпорації, при цьому філії ТНК спеціалізуються на тих інноваціях, де вони найбільш конкурентоспроможні, при цьому активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності через створення міжнародних стратегічних альянсів.

Аналіз досліджень і публікацій. Загальнонауковий, теоретичний сенс інноваційного менеджменту як ефективної складової ієрархічної системи стратегічного управління ТНК, знайшов своє відображення в багатьох дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: І.Ансоффа, В. Александрової, Л. Антонюка, О.С.Віханської, М.В.Володькіної, А.С.Гальчинського, Л.С.Довганя, П.Друкера, В.Д.Немцова, В.С.Пономаренка, М.Портера, А.Стрікланда, А.Томпсона, А.Чендлера, З.С.Шершньової, О.М.Ястремської та інших. Активно розвивається українська школа менеджменту інновацій, до складу якої входять провідні економісти-теоретики та практики: А.В.Гришов, Б.М.Данилишин, В.Я.Заруба, Ю.Б.Іванов, С.М.Ілляшенко, С.В.Крикавський, В.І.Ландик, П.А.Орлов, П.Г.Перерва, А.А.Садеків, А.І.Яковлев та інші. Водночас деякі проблеми реалізації процесу інноваційного управління, що мають прикладний характер і стосуються оцінки якості інноваційної діяльності ТНК, залишаються недостатньо дослідженими. Подальшого аналізу потребує досвід ТНК у контексті вдосконалення механізму функціонування інноваційного менеджменту як ефективної складової стратегічного управління, визначення рівня інноваційності компанії (підприємства) та вдосконалення на цій основі існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості.

Метою статті є аналіз сучасних інноваційних стратегій ТНК, що ґрунтуються на моделях науково-технологічної діяльності структурних підрозділів ТНК та їх філій, функціонуванні міжнародних стратегічних альянсів у інноваційній сфері.

Виклад основного матеріалу. Глобальні стратегії формуються під впливом соціально-економічних умов у різних країнах і культурних особливостей, які існують на певних ринках. Для діяльності на глобальних ринках ТНК обирає стратегію багатонаціональної диверсифікованості, а остаточною оцінкою соціально-економічних умов країни є складовою довгострокових показників розвитку окремої сфери бізнесу. У зв'язку з цим мотивами першого рівня є отримання синергетичного ефекту за рахунок економії на масштабі, комбінування взаємодоповнюючих ресурсів (зокрема, ефекту взаємодоповнення у сфері НДДКР), фінансової економії за рахунок зниження трансакційних витрат, зростання ринкової могутності за умови зниження конкуренції (мотив монополії) [26]. Мотиви другого рівня – це можливість відносно швидко вийти на незнайомий для ТНК ринок і диверсифікувати ризики, знизити податкове навантаження, задовольнити амбіції менеджменту та підвищити ринкову капіталізацію компанії [27]. Низькі процентні ставки, зростання прибутків і підвищення цін на активи, особливо у розвинених країнах, сприяли активізації операцій по трансферу технологій між філіями ТНК і самими ТНК, вартість яких зросла за період 2001-2012 рр. на 42% і досягла 823 млрд. дол. Подібні операції відіграли важливу роль у процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо у промислових розвинених країнах [28].

Для сучасних ТНК із високими конкурентними позиціями характерна оптимізація принципів стратегічного менеджменту, що враховують найбільш ефективні підходи до ведення міжнародних операцій, що існують у різних країнах, а також комбінування етноцентричного і полицентричного стилів менеджменту. Принципи безперервності здійснення інноваційної діяльності, цілеспрямованого і системного пошуку ендегенних і екзогенних джерел інновацій, перетворює чинник інтенсивного розвитку самих ТНК у глобальному конкурентному середовищі у прогресуючу альтернативу їх екстенсивного зростання. Таким чином, здійснюється комбінування внутрішньокорпоративного і зовнішніх каналів залучення ресурсів, чинників, джерел інноваційного зростання ТНК і поширення технологій. ТНК за останні роки істотно переглянули свої підходи до здійснення інноваційної політики у цілому. Традиційна централізована схема організації досліджень і розробок у ТНК стала менш ефективною з низки причин. По-перше, споживач, який за рівнем своєї споживчої культури відповідає рівню нововведення вносить істотний вклад у адаптацію нових зразків продукції до вимог ринку, вже не є тільки національним, пов'язаним лише із країною базування ТНК. По-друге, питання про країну базування сьогодні є риторичним і це пов'язано не лише з масштабністю серій великих міжнародних злиттів і поглинань, яка внесла зміни у його зміст. Багато

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ТНК дійшли висновку про необхідність більш широкого використання складної міжнародної спеціалізації у сфері науки і техніки. Наприклад, сьогодні багатьом ТНК («Control Data», «Motorola» та ін.) вигідніше розміщати свої дослідницькі лабораторії у США, центри комп'ютерного програмування в Індії, центри промислового дизайну – в Італії, і т.д. Це дозволяє їм розширити спектр залучених талантів і одночасно знизити видатки на розробку нових продуктів, що і є однією з головних цілей корпорацій [15].

Сьогодні концентрація інноваційної діяльності досить висока у окремих країнах та їх національних ТНК. Так, питома вага ТНК лише трьох країн – США, Японії і Німеччини – становить 73 % всього «списку 700» найбільших наукоємних компаній світу, причому для США цей показник склав 40% [12]. Класифікація показників, які використовуються для оцінки інноваційного потенціалу ТНК, базується на використанні наступних ознак: чинники інноваційної діяльності; функціональне призначення; відношення до етапів життєвого циклу інновацій. Найважливішим завданням при створенні системи показників оцінки інноваційного потенціалу ТНК є визначення цілей і критеріїв інноваційного розвитку, основними з яких є наступні: одержання прибутку і забезпечення його зростання; утримання і розширення поточних позицій на світовому ринку; підвищення якості продукції; підвищення ефективності використання ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових і ін.); підвищення конкурентоспроможності за допомогою застосування нових технологій і т.д. [8, с.48]. Матеріалознавство, інформаційні технології, біотехнології, нанотехнології є пріоритетними для розвитку ТНК в умовах, коли відбувається формування нового шостого технологічного укладу. У даних напрямках провідні спеціалісти й учені дослідницьких підрозділів ТНК зосередили свою увагу на здійсненні стратегічних інвестицій для участі у «інноваційному прориві».

Наразі існують чотири основні чинники, які визначають інтернаціоналізацію НДДКР: 1) «чинники, що тягнуть» (зростаючий ринок, можливість великої кількості талановитих компаній розробляти наукові проблеми за низьких витратах); 2) «чинники, що штовхають» (відсутність можливостей у ТНК країн базування для здійснення необхідних НДДКР, зростання вартості і складності НДДКР, значний конкурентний тиск на процес прискореного запуску нового продукту ТНК у виробництво); 3) політичні чинники (країна базування ТНК вживає заходи по розвитку своєї національної інноваційної системи, здійснює інвестування у розвиток освіти і науки); 4) сприятливі чинники (передові інформаційні технології, лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності та інвестицій, тобто все те, що визначає активізацію діяльності ТНК).

Процес наукових досліджень у ТНК сьогодні має певну автономію. Ключовою ланкою інноваційного процесу є його найбільш капіталомістка стадія – дослідно-конструкторські розробки, які становлять, за різними оцінками у середньому до 75% капіталовкладень [3, с.4]. Ця нелінійна, постіндустріальна модель свідчить, що рівнозначними джерелами інноваційної ідеї є як логіка технологічного розвитку, так і потенційний ринок, і що створення інновації можливо минаючи етап наукових досліджень, в умовах коли виникає ідея, проробляється концепція і вже потім здійснюється безпосередня розробка (це ніяким чином не применшує значення фундаментальних і прикладних досліджень). Саме з цим пов'язаний масовий перехід ТНК до створення механізмів фінансування НДДКР по системі «cost plus fee» – вартість плюс винагорода, яка значно збільшила віддачу дослідницьких лабораторій. У результаті частка ТНК на глобальному ринку інновацій значно перевищує їхню частку у фінансуванні НДДКР: якщо у 2001 р вона складала 28-30 % від загальносвітового рівня, то у 2012 р. – наблизилася до 40-50 % [4]. Це пояснюється трьома причинами.

По-перше, саме ТНК найчастіше є виконавцями державного замовлення на виробництво тієї або іншої інноваційної продукції (в основному у сфері військово-промислового комплексу), причому за державної фінансової підтримки розробки нових технологій. По-друге, усе більше поширення набуває практика поглинання великими ТНК більш дрібних компаній, що планують вихід на ринок з інноваційними продуктами або технологіями, а також на стадії створення ними «піонерного» прототипу. Тобто всі видатки на НДДКР несе компанія, що поглинається, а ТНК використовує свої ресурси лише для кінцевої стадії комерціалізації нововведення – організації масового виробництва. У цьому випадку формально ТНК не інвестує безпосередньо у науково-дослідну діяльність, а кошти, що витрачені на придбання сторонньої компанії, враховуються у статистичні злиття та поглинань і не є частиною балансу витрат ТНК на НДДКР (економія на податках). По-третє, ТНК часто засновують формально незалежні від материнської корпорації дослідницькі центри і венчурні підрозділи. Цей метод застосовується для максимально ефективного використання всіх нових розробок, навіть тих, які на даний момент не потрібні материнській ТНК або не є для неї профільними. Найбільш відомими такими підрозділами є «Bell Labs», «Lucent Technologies», що спеціалізуються у галузі телекомунікацій, і «Xerox Technology Ventures» [11, с.10].

Сьогодні для більшості ТНК тенденція до інтернаціоналізації їх інноваційної діяльності є загальною, однак конкретні стратегії, які застосовують японські, американські і європейські корпорації значно різняться, що найчастіше пояснюється не стільки економічними міркуваннями, скільки пріоритетами економічної політики країни базування материнської ТНК. Так, європейські ТНК, користуючись вигодами ЄС, досить часто розміщують свої НДДКР-лабораторії у тих країнах Європи, де сконцентровані висококваліфіковані кадри. Наприклад, компанія «ABB», що виникла у результаті злиття «Asea» (Швеція) і «Brown-Boveri» (Швейцарія) створила новий енергетичний дослідний центр, але не у Швеції або Швейцарії, а у Німеччині, де працюють висококваліфіковані фахівці відповідних спеціальностей [7, с.21].

Розробка інноваційної стратегії ТНК здійснюється шляхом, по-перше, виявлення найефективнішого співвідношення між проведенням власних НДДКР в повному обсязі, участю фірми у міжфірмовому співробітництві і кооперації та закупкою патентів, ліцензій або «ноу-хау»; по-друге, визначення оптимального балансу між науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами; класифікації НДДКР за ступенем впливу на ринок: базові для здійснення виробництва і базові для диверсифікації. Крім цього інноваційна стратегія визначається трьома важливими складовими: 1) обсягом і характером існуючих ресурсів; 2) ринковими позиціями та загальногосподарською структурою (частка ринку, конкуренція, доступність джерел фінансування та сировини та ін.); 3) адекватною гнучкою системою управління та ефективним використанням кваліфікаційного потенціалу. Кінцеве формування інноваційної стратегії ТНК пов'язане із координацією заходів структурного та інфраструктурного характеру та прийняття рішення по наступних питаннях: необхідний обсяг виробничих потужностей; розподіл виробничих потужностей за конкретними видами продукції; вибір системи вимірювальних показників господарської діяльності і стимулювання праці та адекватних процесів розробки нової продукції.

У межах розробки інноваційних стратегій на досить тривалі терміни ТНК, по-перше, здійснюють довгострокове планування і відповідне інвестування інновацій, враховуючи цикли ділової активності, можливість виникнення несподіваних ситуацій на фондових і товарних ринках, імовірність появи й активних дій іноземних конкурентів. По-друге, ретельно стежать за змінами у сфері патентної, технічної і ринкової інформації в усьому світі через мережу власних бюро фахівців, що володіють досвідом роботи у пошуку і використанні інформації. По-третє, запроваджують гнучкий графік роботи з використанням устаткування у режимі реального часу і стимулюють раціоналізаторські пропозиції співробітників, що у кінцевому підсумку підвищує продуктивність праці і скорочує додаткові витрати щодо найму працівників.

Практика реалізації інноваційних стратегій ТНК у швидкозмінному конкурентному просторі свідчить, що не так важливо володіти перевагами, як вміння їх реалізовувати і зберігати. Способи використання переваг володіння власною технологією значною мірою залежать від спеціалізації ТНК. Можливості містять у собі інтерналізацію знань усередині мережі філій і екстерналізацію, тобто продаж ліцензійних угод місцевим виробникам, прав на використання марки фірми за допомогою франчайзингу, менеджмент-контрактів та інших «титулів власності», що приносять прибуток і містять у собі продаж самої технології, а не продукту, у якому вона втілена. Стратегія екстерналізації застосовується ТНК у випадках, коли продукти корпорації, по-перше, легко скопіювати (конкуренти здійснюють придбання її продукту або процесу специфічного знання) і вони не є вирішальними з погляду її здатності вистояти у конкурентній боротьбі. По-друге, за умов, коли у ТНК більше навичок у створенні технологій, ніж у виробництві і маркетингу кінцевої продукції, а також відсутній захист технології патентом, корпорація може втратити вигоди від використання даної технології, якщо її не захочуть придбати за контрактом конкуренти. Оскільки, процес передачі технології для багатьох галузей досить капіталомісткий, ТНК використовують продаж «проміжних товарів» – компонентів, які персоналізують власну технологію або знання у формі планів, креслень і т. п. або інших формах технічної інформації.

Наразі вибір між екстерналізованою або інтерналізованою формами передачі технології здійснюється ТНК із врахуванням, з

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

одного боку характеру технології (її складності, швидкості відновлення, принципової новизни) і стратегії продавця – власника технології (від корпоративної стратегії, ступеню залежності фірми від марки, ступеню концентрації діяльності фірми на даному виді продукції). З іншого – можливостей покупки технології, тобто від технологічних та інших можливостей фірми, наявності інформації про ключові ринки, можливостей стимулювання і сприяння технологічному розвитку, а також державної політики у країні базування (політика у сферах прав на інтелектуальну власність, підтримки національних фірм і т.п.) [13, с.29-30].

Прогресуюча «технологізація» світової економіки спричинила формування ТНК «інтегрованих систем НДДКР», у яких значну роль відіграють саме закордонні дослідницькі лабораторії. Основними причинами цього є зростання значення економії на масштабах виробництва, скорочення життєвого циклу товарів і швидке старіння технології. І хоча у деяких випадках причиною інтернаціоналізації технології все ще залишається дефіцит кваліфікованого науково-технічного персоналу країн-реципієнтів, процес значно полегшується розвитком комунікаційних мереж і систем управління, які забезпечують безперешкодну передачу інформації між віддаленими пунктами і комплексне здійснення НДДКР. Ще 10-15 років тому філії здійснювали дослідження лише з метою використання потенціалу материнської ТНК на ринках країн-реципієнтів, забезпечуючи підтримку виробничому процесу і процесу адаптації привнесеної технології. Прискорення переміщення деяких видів НДДКР свідчить про зміну сьогодні самої природи інновацій: поряд з необхідною технологічною підтримкою фірми відбувається зростання важливості рівня інтегрованості інноваційної діяльності у всю структуру ТНК з паралельною спеціалізацією філій у межах їх виробничих компетенцій. Це явище одержало назву «нової глобалізації технологічної інновації» [9, с.16].

Сучасний процес інтернаціоналізації інноваційної складової діяльності ТНК досить складний і включає п'ять стадій. Перша і друга стадії – це відбір технології, яка використовується для здійснення виробництва товару у країні перебування для експорту і створення організаційної системи для підтримки передачі технології та її використання на виробничих потужностях у інших країнах.

На третій стадії закордонна лабораторія здобуває статус «Глобальної Секції Технології», яка відповідальна за розвиток нових продуктів для світових ринків. Межі діяльності закордонного центру НДДКР знову ж таки визначаються материнською ТНК, яка планує своїм лабораторіям пріоритетні напрямки досліджень і постачає їх необхідними для цих досліджень теоретичними розробками. Формальне заснування НДДКР-лабораторій, метою яких є безпосереднє створення інноваційного продукту, починається лише на третій стадії, однак у багатьох ТНК лабораторії, засновані не у основній країні перебування, де-факто (хоча і мають назву центру НДДКР) здійснюють лише незначні дослідження. Тобто, основна їх діяльність полягає у виконанні широкого діапазону завдань: технічної кооперації з постачальниками, підтримці передачі технології у виробництво, реалізації програм підтримки перехресного ліцензування.

На четвертій стадії, закордонні науково-дослідні лабораторії ТНК зосереджують свою увагу на розвитку нових виробів, що стає їхньою центральною місією і що власне втілюється у визначенні «інтернаціоналізація НДДКР». П'ята стадія розширює їх стратегічне завдання до рівня здійснення фундаментальних досліджень – лабораторія бере участь у прогресивному транснаціональному поділі розвитку технологій у межах компанії. Так, загалом відомо, що 4/5 випадків укладання ліцензійних угод ТНК є внутрішньокорпоративними. Дані щодо платежів та надходжень за передачу технології надають приблизне уявлення про співвідношення руху технології всередині мереж ТНК та поза ними. Ці дані свідчать, що ТНК США, Німеччини та Японії від 70 % до 90 % усіх надходжень за трансфер технології отримують на внутрішньокорпоративній основі. Характерно, що цей показник з часом зростає [20, с.346]. Це зумовлюється зростанням питомої ваги технологічно інтенсивної діяльності у загальних операціях ТНК, збільшенням значення технологічних активів у діяльності зарубіжних філій, розширенням НДДКР поза межами країн базування ТНК. Останні практикують кілька основних типів ліцензійних платежів: роялті, паушальні платежі, комбіновані платежі, участь у прибутках, участь у власності. Більшість (за деякими оцінками до 90%) ліцензійних угод транснаціональних фірм передбачає паушальні платежі ліцензіату [21].

Наприклад, сучасні американські ТНК визначають чотири типи закордонних суб'єктів обслуговування технології: 1) СПТ (Секція Передачі Технології) – здійснює підтримку передачі виробу і виробничих технологій від материнської ТНК до виробничої філії; 2) МСТ (Місцева Секція Технології) – відповідальна за розвиток нового виробу для місцевого ринку; 3) ГСТ (Глобальна Секція Технології) – відповідальна за розвиток нових продуктів для світових ринків; 4) ЗСТ (Загальна Секція Технології) – виконує фундаментальні дослідження нових прогресивних технологій для використання на світових ринках. Сьогодні у більшості галузей ТНК конкурують не з окремими національними компаніями, а з іншими ТНК, які також мають аналогічні переваги географічної диверсифікації, в змозі відслідковувати всі ринкові і технологічні тенденції, творчо реагувати на можливості і загрози, постійно генерувати нові ідеї і продукти та швидко і ефективно використовувати їх з урахуванням глобального масштабу. Тому складовими у системі реалізації глобальної технологічної політики ТНК, двоєдина мета якої пов'язана із зниженням ризиків і підвищенням ефективності власної діяльності, є, по-перше, загальний моніторинг науково-дослідних досягнень і загальних технологічних тенденцій та стимулювання постійного підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня персоналу компанії, забезпечення мотивації персоналу. По-друге, визначення чинників, що сприяють інновації, формування найсприятливішої організаційної структури для здійснення безперервного інноваційного процесу та координація і досягнення узгодженості дій різних підрозділів компанії по здійсненню НДДКР. Узагальнені типи технологічної політики ТНК без прив'язки їх до конкретних країн і виходячи з узагальнення практики поведінки ТНК на світовому ринку, можна надати у вигляді наступних складових: а) політика глобального центру («center-for-global»); б) політика поліцентризму («local-for-local»); в) розподілена система технологічного розвитку («local-leveraged»); г) інтегрована система технологічного розвитку («global-linked»). Якщо ще у кінці 90-х рр. минулого століття дана класифікація ще не прийняла закінченого характеру і останні дві складові технологічної політики ще перебували у стадії технологічного освоєння, то сьогодні на підставі аналізу діяльності провідних ТНК існує стала тенденція використання всіх чотирьох типів [5, с.41-43].

Використовуючи політику глобального централізму, ТНК розробляє нові технології і створює на їх основі нові продукти у країні базування фірми на основі, по-перше, власних можливостей централізації ресурсів і створення нових технологій, по-друге, значної збутової мережі для поширення продукції та інновацій на світовому ринку. Даний тип характерний для технологічної політики багатьох ТНК традиційно «замкненого» типу (наприклад, ТНК «Ericsson») і ґрунтується на значній зацікавленості держави у розвитку національних наукомістких галузей промисловості та на суттєвій державній підтримці. З погляду внутрішньої структури ТНК дана технологічна політика є обґрунтованою за умови, якщо нова технологія розглядається як довгострокова конкурентна перевага, яка вимагає постійного контролю з боку менеджменту фірми. Виходячи із цього, а також з врахуванням необхідного скорочення часу виходу на світовий ринок, ТНК досягає тісної взаємодії між розробниками документації і устаткування та зменшення термінів здійснення НДДКР. Недоліком даного типу технологічної політики є те, що інновації не повною мірою відображають потреби конкретних ринків і пов'язана із цим протидія дочірніх компаній узгодженим централізованим рішенням.

Політика поліцентризму ґрунтується на розробці технологічних інновацій дочірніми компаніями ТНК, які орієнтуються на власні можливості і ресурси. На підставі даної моделі задовольняються унікальні потреби конкретного ринку. Справа у тому, що незважаючи на стійкі тенденції глобалізації, небажання багатьох ТНК повністю орієнтуватися на дану модель технологічного розвитку пояснюється двома причинами: по-перше, використання даної моделі призводить у деяких випадках до необґрунтованої «зайвої» самостійності закордонних філій і стимулює національні відділення до автономності, що «деооптимізує» трансферні переливи капіталу. По-друге, зайва самостійність інноваційної діяльності філій призводить до дублювання розробок, вже проведених іншими дочірніми компаніями, що у свою чергу, призводить до додаткових витрат на здійснення НДДКР. Отже, перед менеджментом ТНК встає складне завдання одночасного підвищення ефективності централізованих та локальних інвестицій і створення умов для пошуку нових форм здійснення транснаціональних інновацій. Рішення цього завдання сприяють дві наступні моделі інноваційного розвитку ТНК.

Розподілена система технологічного розвитку заснована на використанні ТНК потенціалів національних відділень із метою створення інновацій не тільки для місцевого ринку, але й для поширення цих інновацій на інші ринки діяльності, що дозволяє об'єднати

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

інноваційні ресурси всіх дочірніх фірм у межах єдиного інвестиційного проекту. Дана модель є досить ефективною у швидкозмінних і мінливих ринкових ситуаціях, оскільки корпорація одержує можливість прискорено реагувати на нові ринкові зміни. Практика виявлення останніх на одному національному ринку використовується для попередження аналогічних тенденцій на інших ринках. Впровадження і реалізація даної моделі різко ускладнює роботу менеджменту ТНК, тому що вимагає підготовки та імплементації нових елементів технологічної політики: розробку стандартів інноваційної діяльності фірми і впровадження їх у всіх філіях, безперервне навчання і контроль кадрів дочірніх фірм, жорстка координація діяльності різних інноваційних підрозділів як щодо їх діяльності, так і щодо відповідності цієї діяльності довгостроковим перспективним планам корпорації. Іншою неузгодженістю при реалізації розглянутої моделі є значні ускладнення розробки та здійснення маркетингової стратегії корпорації, особливо у сегменті обороту інформаційних потоків маркетингової взаємодії ТНК і філій. Серед недоліків практичної реалізації моделі необхідно також виділити наступні: а) локальні нововведення, розроблені у філії однієї країни іноді важко передати до інших філій через відмінності в умовах ринку; б) психологічний синдром «зроблено не у нас», який завжди має місце у внутрішньоконкурентній боротьбі філій, що прагнуть до здійснення власних автономних НДДКР.

Сучасна система стимулювання інноваційних процесів у закордонних філіях ТНК формується на чотирьох основних принципах. По-перше, підвищується ступінь фінансової самостійності філій у цій сфері; по-друге, розробляються процедури формалізації їх потреб у зв'язку з певними проектами; по-третє, стимулюються філії у якості «інкубаторів» нових ідей; по-четверте, створюються міжнародні інноваційні мережі. Наразі ТНК використовують два основні типи закордонних НДДКР-підрозділів: ті, що здійснюють трансфер знань, створених на базі базування материнської компанії, і їх подальшу комерціалізацію (home-base exploiting – НВЕ), та ті, які збільшують обсяг науково-технічних знань усієї ТНК шляхом використання закордонних джерел цих знань (home-base augmenting – НВА). Таким чином, метою першого типу закордонних філій-НВЕ є адаптації нових технологій і нових продуктів, отриманих з «мозкового центру» ТНК, до умов попиту на закордонних ринках і впровадження їх у виробництво. Метою другого типу філій-НВА є «викриття» інноваційних хвиль від закордонних «мозкових центрів», вищих навчальних закладів і лабораторій компаній-конкурентів по усьому світу і передача отриманої інформації у центральний НДДКР-підрозділ країни базування ТНК (останній має назву «центральної інкубатор знань») [22]. Останні, фактично, «інкорпуються» у локальне, національне або регіональне науково-дослідницьке середовище знань у країнах-реципієнтах іноземного капіталу ТНК, одержують доступ до джерела інновацій, а потім використовують їх у рамках глобального інноваційного процесу, здійснюючи трансфер отриманих нових знань до інших підрозділів своєї компанії.

Вибір філіалу-отримувача технології ТНК залежить від двох чинників: корпоративної стратегії та можливостей філіалу. Філії ТНК, що розташовані у вільних економічних зонах експортної орієнтації, отримують напівфабрикати від інших підрозділів транснаціональної мережі і виконують лише окремі технологічні функції, наприклад короткочасні інновації, адаптації існуючих технологій, поліпшення окремих елементів технологічного процесу. Базові технології вони отримують від материнської фірми, головним чином це капітальні товари (машини, обладнання) та знання технології монтажу, управління контролем якості і т. п. Щодо країн, у яких запроваджено протекціоністський захист і необхідне виконання урядових вимог про «місцевий вміст продукції», технологічні функції філій ТНК ще більш обмежені надходженням стандартної, «зрілої» технології, що вже не використовується ТНК у інших підрозділах її мережі, а зв'язки з місцевими дослідницькими науковими установами фрагментарні. Загалом, ТНК як суб'єкт багатьох відкритих і мінливих коаліцій (кожна з яких має конкретні стратегічні завдання) враховує мінімально допустимий розмір дослідницького підрозділу згідно існуючих моделей: технологічної кривої (параметри S-подібної кривої «природної межі»), матриці технологічного портфеля і модифікованої моделі конкуренції М. Портера.

Практика свідчить, що навіть у високотехнологічних галузях неодноразово повторювалася ситуація, коли ТНК-лідер ринку переглядав новий технологічний сегмент і втрачав через деякий час як можливість успішного освоєння нової ніші, так і свої позиції на традиційному ринку. Наприклад, згідно моделі Герпота (вибір системи розміщення підрозділів НДДКР ТНК) ефективність філій залежить від значення таких показників, як привабливість технології, технологічна позиція і практика прийняття управлінських рішень. Процес має двоступеневий характер: спочатку вирішується питання про те, як буде здійснюватися науково-технічна діяльність, а потім – де будуть розміщені центри НДДКР.

В основі моделі Пірсона-Брокхофа-Бемера лежить ромб чинників конкуренції М. Портера, який модифіковано для оцінки відмінності розміщення центрів НДДКР. Це, перш за все, людські ресурси (оскільки кваліфікація персоналу у сфері НДДКР відіграє вирішальну роль) і споживчі «підтримувачі галузі» замінені «підтримуючими технологіями», а також чинник попиту (тип напрямку розвитку продукту): або орієнтований на запити конкретних клієнтів (ринковий), або на просування технології (технологічний). З одного боку, при розміщенні філій ТНК у різних країнах збільшуються витрати на координацію всередині філії (організаційні витрати, витрати на маркетинг, комунікації, отримання інформації, переговори і т. п.), між підрозділами у різних країнах і функціональними службами. З іншого – безпосередні контакти з реальними і потенційними споживачами різко знижують трансакційні витрати. Як свідчить практика, слабкою ланкою інноваційного процесу є перехід нововведення від одного організаційного підрозділу до іншого, наприклад, від НДР до ДКР, від ДКР до виробництва, від виробництва до збуту – порушується неперервність процесу, збільшуються витрати і час на розробку. Така ситуація зумовлена організаційними особливостями завдань, що впливають на методи ефективного узгодження спільної діяльності цих підрозділів.

Об'єднання ресурсів і можливостей усіх інноваційних елементів ТНК як на рівні головної компанії так і на рівні дочірніх підприємств для спільного створення і впровадження нового унікального продукту генерує інтегровану систему технологічного розвитку. Дана модель спрямована на реалізацію інноваційних процесів, коли інноваційні можливості окремих підрозділів корпорації не відповідають стратегічним завданням, але в той же час мають певні досягнення у межах проблеми, що потребує рішення, і потенціал рішень окремих неосновних завдань. У цьому випадку основним метою менеджменту ТНК є організація гнучких зв'язків, які дозволяють об'єднувати зусилля багатьох одиниць для одержання синергетичного ефекту [23, р. 44-46]. Із завдань менеджменту випливають переваги реалізації моделі інтегрованої системи технологічного розвитку, які необхідно групувати наступним чином. По-перше, це виявлення і контроль центральним підрозділом тенденцій розвитку ринку, включаючи тенденції розвитку локальних ринків, по-друге, знання центральним підрозділом і забезпечення розвитку конкурентних переваг місцевих інноваційних підрозділів ТНК, по-третє, координація діяльності місцевих інноваційних підрозділів корпорації на основі довгострокових перспективних планів корпорації по інноваційному розвитку.

ТНК, реалізуючи розподільну систему технологічного розвитку, орієнтуються на інтегровану систему корпоративного і внутрішньодержавного регулювання інноваційного розвитку. Модель технологічної політики ТНК базується на обліку особливостей локальних ринків і місцевих інноваційних підрозділів, тобто це комбінація політики глобального центру («center-for-global») і середньої й слабкої політики поліцентризму («local-for-local»). Розподільна система технологічного розвитку («local-leveraged») інтегрована у глобальну систему технологічного розвитку («global-linked») через використання місцевих конкурентних переваг інноваційних підрозділів.

Серед існуючих підходів до класифікації інноваційних бізнес-моделей, варто відзначити класифікацію «Архетипи бізнес-моделей МІТ» (MIT Business Model Archetypes (BMAs), яка була розроблена групою фахівців з Массачусетського технологічного інституту у 2004 р. і класифікацію бізнес-моделей «N.Ches-brough», яка була розроблена у 2006 р. (Business model framework (BMF) [18]. Типологія «Архетипи бізнес-моделей МІТ» заснована на двох фундаментальних вимірах бізнесу: перший вимір – типи прав на активи, які продаються компанією (дозволяє виокремити чотири базові бізнес-моделі (творець (creator), дистрибутор (distributor), власник (landlord), і брокер (broker); другий вимір – активи залучені у бізнес (дозволяє виокремити чотири основні типи активів: фізичні, фінансові, нематеріальні та людські). На основі основних типів активів у межах кожної з чотирьох основних бізнес-моделей виділяються додаткові за чотирма підкатегоріями бізнес-моделей, а у цілому в рамках цієї типології визначається 16 типів спеціалізованих бізнес-моделей. Проте, сьогодні з них лише 7 набули поширення і використовуються великими ТНК США.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

При розробці інноваційних стратегій ТНК здійснюють чітку реструктуризацію внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів та їх взаємозв'язків, що сприяє реалізації нових підходів до управління закордонними філіями, генеруванню інноваційних ідей і поліпшенню загальнокорпоративної конкурентної позиції. Тому найбільш ефективна стратегія внутрішньої реструктуризації, спрямована на постійне підвищення «стратегічних ролей» закордонних підрозділів ТНК, застосування стратегій аутсорсингу і офшорингу. Спосіб фінансування (проектно-незалежний, проектно-залежний і комбінований) міжнародних інноваційних проектів ТНК визначається вибором методів бюджетування НДДКР згідно стратегічних цілей і процесу оперативного управління (лінійна, штабна або проектно-матрична організація). Створення формальних каналів супроводжується зміцненням неформальних зв'язків місцевих керівників НДДКР з керівництвом ТНК в цілому, причому особисті контакти часом виявляються важливіше формальних (особиста компетентність і можливість одержання достовірної інформації). Побудова моделі оптимального географічного розміщення підрозділів, що займаються НДДКР, пов'язана не просто з підтримкою ТНК власних міжнародних дослідницьких програм, а й з генерацією нових продуктів і послуг для міжнародного ринку, забезпечуючи фірмі глобальну конкурентоспроможність. У межах систем централізованого, децентралізованого управління або гнучкої інтеграції іноді виникає «незапланована» автономія при недостатньо організованому інформаційному обміні між штаб-квартирою і дочірніми структурами ТНК (антипартиципативна поведінка). Керівництво ТНК у цьому випадку використовує «управління за відхиленнями», тобто втручається у процес вирішення конфліктів лише у виняткових випадках, коли, наприклад, чітко визначилась недостатність існуючого механізму узгодження інтересів для координації діяльності філії (тобто, асиміляція у цьому випадку часто включає трансформацію та пристосування).

Крім того, за деякими оцінками, 42% корпоративних знань становить інтелект персоналу, ніяк не зафіксований на матеріальних носіях інформації [19, с.331]. Традиційна дилема для ТНК між вертикальною інтеграцією при створенні і розміщенні на ринку нововведення і контрактацією для цих цілей із сторонніми постачальниками і підрядниками постає сьогодні у цілком іншому ракурсі, тобто у новому вимірі третьої проміжної альтернативи – стратегічного партнерства. Обмін технологіями у межах стратегічних альянсів ТНК більш мобільний, ніж при злиттях/поглинаннях, а оперативне створення альянсів, спрямованих на вирішення конкретних науково-технічних проблем, дозволяє швидко здійснити обмін інтелектуальними ресурсами між учасниками, розділити всі вигоди існування альянсу і розподілити права на створені інновації. Завдяки альянсам ТНК мають можливість скорочувати строк організації нового виробництва приблизно на 14-20 місяців і на 50-70% знижувати загальну вартість освоєння виробництва, при цьому рівень якості продукції досягає 93-99% [1, с.466]. На частку науково-технічних альянсів високотехнологічних галузей, таких як інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), фармацевтична, біотехнологічна, виробництво нових матеріалів, оборонна і авіакосмічна промисловість, припадає 80 % усіх створюваних науково-технічних альянсів і 20% – на середньотехнологічні галузі (виробництво інструментів і медичного обладнання, побутової електроніки, автомобілебудування, хімічна промисловість) [2, с.163]. Хоча для японських ТНК пріоритетним є «технологічний мотив» створення транснаціональних альянсів (освоєння ніш ринків високотехнологічної продукції), а для американських ТНК «конкурентний мотив» (узгодження напрямів збутової діяльності), спільним для них є використання можливостей взаємодії конкурентних переваг кластерів споріднених галузей та трансграничної інтерналізації конкурентних переваг у рамках стратегічного альянсу.

За даними ОЕСР, у 1990-2010 рр. було створено приблизно 170 тис. стратегічних альянсів, більш 60 % з яких – міжнародні стратегічні альянси. Співробітництво у формі стратегічних альянсів активно розвивається, і загальносвітовий оборот товарів і послуг у рамках альянсів досяг у 2010-2011 рр. 40 трлн. дол. США [25]. Значний інтерес до зазначеної форми коопераційного співробітництва з боку найбільших ТНК, дозволяє віднести стратегічні альянси до однієї з форм прямого іноземного інвестування. Головними умовами успіху діяльності стратегічних альянсів ТНК є сумісність глобальних бізнес-концепцій розвитку партнерів (включаючи експортну стратегію, податкові питання, розподіл прибутку та здійснення інвестицій, різні масштаби бізнесу і т. д.), урегулювання прав власності і контролю, ефективна автономність, (відсутність домінування одного партнера над іншим з часом), спільність і взаємопроникнення ділових традицій і поєднання культур. Управління альянсом потребує вирішення задач, які не зустрічаються у звичайних ієрархічних структурах, тому кожен вид ділового стратегічного альянсу має власну модель координації та контролю взаємозв'язків та інформаційного обміну між учасниками, обумовлену специфікою сфери діяльності, цілей співпраці, терміну дії, забезпеченості ресурсами та вартості. Сьогодні найбільш ефективно використовується модель «багаторівневого прийняття рішень», що передбачає диференціацію, адаптацію та узгодження інтересів учасників і базується на розгалуженій децентралізованій системі передачі повноважень спеціалізованим групам координації [14]. ТНК при створенні стратегічного альянсу використовують особливі організаційно-економічні механізми нарощування «альянсотдатності сторін» і «синергізму взаємодії», які передбачають, по-перше, розробку та реалізацію перспективної програми співробітництва у межах усієї сукупності проектів (освітніх, інноваційних, навчально-виробничих, соціокультурних), по-друге, узгодження стратегій (стратегічних планів) діяльності, «прейскуранта цін» на послуги і роботи, використання цільових стимулів результативності спільної діяльності, регламентацію завдань, функцій, прав відповідальності персоналу. Зусилля ТНК спрямовані, перш за все, на подолання «невизначеності знань» для розуміння, що саме компетенції та інтерналізація знань є джерелом конкурентних переваг у рамках стратегічного альянсу.

Впродовж першого десятиліття ХХІ століття кількість створених стратегічних альянсів, у тому числі за участю ТНК, збільшувалась у геометричній прогресії (навіть під час світової фінансової кризи 2007–2009 рр.) завдяки прискоренню процесів транснаціоналізації бізнесу, збільшенню потреб для фінансування НДДКР, пошуку більш ефективних форм корпоративної взаємодії через співробітництво з компаніями галузі, які досягли відповідного досвіду та можливостей. Сьогодні спостерігається значне збільшення числа стратегічних альянсів ТНК у фармацевтичній та біотехнологічній галузях при сталих темпах зростання їх кількості у секторах автомобілебудування, хімічної промисловості, а також ІКТ і одночасному уповільненні темпів у «старих» галузях промисловості. На частку науково-технічних альянсів високотехнологічних галузей (ІКТ, фармацевтична, біотехнологічна, виробництво нових матеріалів, оборонна та авіакосмічна) припадає 80 % всіх створених науково-технічних альянсів і 20 % – на середньотехнологічні галузі (виробництво інструментів та медичного обладнання, побутової електроніки, автомобілебудування, хімічну) [24, р.22]. Якщо протягом 1990-2000 рр. 31 % стратегічних альянсів було створено з метою спільної виробничої діяльності, 27 % для спільної діяльності у сфері маркетингу і збуту та 13 % для здійснення спільних НДДКР, то у наступному десятилітті ситуація змінилася з точністю до навпаки: темпи зростання і стратегічне значення альянсів у сегменті спільних НДДКР і маркетингу значно збільшилися [6, с.66]. Успішні альянси у сфері НДДКР дозволяють ТНК досягти синергетичного ефекту, поєднуючи свої кадрові й інноваційні потенціали, знизити фінансові видатки і ризики кожного з учасників, одержати вигоду у часі і т.д.

У сучасному висококонкурентному зовнішньому середовищі альянсові мережі поступово перетворюються у значний чинник конкурентних переваг, а також завоювання і утримання провідних ТНК лідируючих позицій на світовому ринку. За умов створення мережі альянсів досягається ефект масштабу діяльності, завдяки якому багатопрофільні ТНК здатні швидко адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища з меншими витратами за рахунок використання систем знань і компетенцій, що доповнюють один одного. Згідно з даними, кожна із провідних міжнародних ТНК зі списку «Fortune Global 500» бере участь у середньому у 3-5 альянсових мережах [10, с.28-29].

У цілому, всім закордонним «інкубаторам знань» ТНК властива одна головна риса: вони є у значній мірі самостійними на першій стадії свого розвитку, а згодом, скорегувавши всю систему відносин з іншими підрозділами «своїх» ТНК у ефективно функціонуючу структуру, інтегруються до загальнокорпоративної інноваційної стратегії. У остаточному підсумку «інкубатори знань» перетворюються у повністю інтегровані в систему ТНК закордонні НДДКР-підрозділи і є складовими інтегрованої глобальної мережі НДДКР – прямий і зворотній трансфер знань і технологій по лінії «материнська компанія–закордонні філії». Тобто, саме створення глобальних інноваційних мереж є ключовим завданням, рішення якого дозволяє ТНК максимально використовувати потенціал своїх закордонних НДДКР-філій, які, у свою чергу, «підживлюються» новими ідеями з «зовнішніх» джерел інформації. Паралельно відбувається структуризація «нового» типу

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ділової організації, що сфокусована на поєднанні і координації ділових процесів у масштабах цілих галузей і ринків, розвитку нових організаційних компонентів, у тому числі кваліфікованого персоналу, систем оцінки результатів, систем винагород, тощо. Фактично, глобальні конкурентні стратегії ТНК засновані на знаннях та інформації є фундаментом ділового успіху ХХІ століття, що буде безпосередньо залежати від конкурентоспроможності інтелектуального капіталу і активів та їх ефективного використання.

Отже, сьогодні можна згрупувати наступні чинники, що дозволяють ТНК реалізувати інвестиційні стратегії при входженні на глобальні ринки інновацій: а) глобальна поведінка споживача – пошук товару кращої якості по більш низькій ціні; б) технологічні зміни як найважливіший інструмент входження на нові глобальні ринки; в) виникнення нового типу так званих «фінансово забезпечених» конкурентів, тобто ТНК, що мають державне субсидування і можливість використовувати ці фінансові ресурси як «стратегічний бюджет» у конкурентній боротьбі; г) існування державної політики, спрямованої на подолання національних бар'єрів, яка сприяє проникненню гіперконкуруючих глобальних ТНК на внутрішній ринок. Традиційна модель поведінки ТНК (диверсифікація і постійне стратегічне планування «революційних» вдосконалень) реалізується паралельно із раціональним територіальним розміщенням НДДКР та перенесенням частини великих «інституційних модулів» у країни з кращими умовами для їх здійснення або з дешевими і досить кваліфікованими кадрами.

Висновки. У зв'язку з інтенсивною діяльністю ТНК на глобальному ринку інновацій чітко простежуються наступні тенденції. По-перше, ТНК і їх стратегічний менеджмент зосереджують свої зусилля одночасно на всіх конкурентних параметрах: витрати виробництва, якість продукції, строки поставок, створення «ноу-хау», ринкові бар'єри, стабілізація фінансового становища. По-друге, ТНК реалізують глобальні інноваційні стратегії багатоаспектно і на різних рівнях: у сфері ресурсів, на ринках товарів і послуг, у складі об'єднаних компаній і т.п. Це відбувається в умовах, коли позиції конкурентів ТНК динамічно змінюються, ситуації на глобальних ринках стають мало прогнозованими, строки прогнозів різко скорочуються, а у основні сфери інноваційних розробок перетворюються: біотехнологія, наноматеріали, освіта, соціологія, медицина, комп'ютерні технології. По-третє, технологія перетворюється у фільтр, що дозволяє систематизувати неструктуровані рішення, які потребують інтуїції, а роль «сценарного планування» багаторазово збільшується на протилежні методи стратегічного планування, що базувались на аналізі минулих даних і їх екстраполяції у майбутнє. Темпи прискорення змін ділового середовища відбуваються настільки швидко, що синергетичний ефект «технологізації» фактично знецінює минулий досвід і освіту у галузі управління. По-четверте, особливості класифікації стратегічних союзів, об'єктивні умови стадій їх становлення і розвитку залишають дискусійним серед науковців питання співвідношення альянсів та спільних підприємств (однак спостерігається тяжіння до розрізнення цих двох понять), а життєвий цикл стратегічних альянсів визначає ключове значення їх успішності, оскільки паралельно змінам у життєдіяльності союзу змінюється вибір напрямку, що впливає на результативність союзу [17, с. 230]. По-п'яте, найефективнішою на сьогодні є модель багаторівневого прийняття рішень, яка передбачає особливий організаційно-економічний механізм нарощування «альянсоздатності» сторін і синергізму взаємодії. Відповідно до сучасних тенденцій, за якими значною частиною організаційної культури стало отримання організаційного знання, а стратегічні альянси стали інноваційним способом отримання знань, важливим показником ефективності їх діяльності є інтерналізація знань та компетенцій [16, с.56].

Щодо України, то у цілому згідно специфіки розвитку її економіки у значній частині іноземних ТНК немає істотного інтересу до формування стратегічних альянсів з українськими компаніями. Найбільш перспективними галузями для створення альянсів у найближчі 5-10 років між українськими та західними компаніями є: паливно-енергетичний комплекс, авіаперевезення, телекомунікації, виробництво устаткування для ІКТ. Основними перешкодами для розвитку стратегічних альянсів у короткостроковій перспективі є: відсутність надійного партнера, проблеми бюрократичного характеру пов'язані із існуючим законодавством, взаємне незрозуміння фінансових альтернатив, розбіжність інтересів і оцінок перспектив розвитку альянсів. В окремих випадках перешкодами слугують також слабкий розвиток інноваційного потенціалу українських компаній, низький рівень ділової культури фірм і якості менеджменту.

Посидання глобального підходу з задоволенням локальних інтересів (управлінські технології) визначає модель вибору ТНК місця розміщення та альтернативних шляхів технологічного розвитку, методи планування і фінансування міжнародних НДДКР, а також підходи до управління персоналом у міжнародному середовищі. Новітні інформаційно-комунікаційні технології сприяють інтеграції сучасних знань, науки і виробництва двома взаємопов'язаними шляхами: інтерналізація, для якого притаманна більш висока ступінь взаємодії науково-технологічних та інших підрозділів компаній у міжнародному інноваційному процесі та екстерналізація, який включає інноваційні зв'язки підрозділів ТНК з місцевими підприємствами та організаціями, що у кінцевому підсумку призводить до становлення феномену «техноглобалізму».

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Васильев А.С. Альянсы европейских ТНК в секторе информационных и коммуникационных технологий / А.С. Васильев // Экономические науки. – 2009. – №12(61). – С. 464-471.
2. Васильев А.С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности / А.С. Васильев // Проблемы экономики. – 2010. – №1(35). – С. 161-167.
3. Гончар К.Р. Инновационное поведение крупнейших компаний: ленивые монополии или агенты модернизации / К.Р. Гончар // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2009. – №3. – С. 3-14.
4. Горещкий В.В. Основные принципы инвестиционной стратегии ТНК на глобальном рынке инноваций. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/index.php?option=comflexicontent&view=items&id=2176>
5. Горещкий В.В. Инвестиционная стратегия ТНК на глобальном рынке инноваций / В.В. Горещкий // Приоритеты социально-экономического развития Юга России: Материалы X Межвузовской научно-практической конференции мол. ученых. – Краснодар: ЮИМ, – 2013. – С. 41-43.
6. Горещкий В.В. Стратегические альянсы с ТНК как способ адаптации компаний на мировом рынке / В.В. Горещкий // Управление человеческими ресурсами в инновационной экономике: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Семей (Казахстан): Кайнар, 2011. – Ч. 3. – С. 65-67.
7. Губайдуллина Ф.С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках / Ф.С. Губайдуллина // ЭКО. – 2007. – №3. – С. 20-33.
8. Гунин В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В.Н. Гунин. – М.: ИНФРА-М, – 1999. – 328 с.
9. Дилигул С.Н. Гиперконкурентный стиль глобальной стратегии как фактор роста и развития ТНК / С.Н. Дилигул // Сборник Межд.науч.-практ.конф. «Экономика и управление: актуальные проблемы и тенденции развития». – Новосибирск: НГУ, – 2012. – С. 14-19.
10. Конина Н. Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе / Н.Ю.Конина. – М.: ТК Велби, – 2008. – 314 с.
11. Никитенко А.В. Рынок интеллектуальной собственности в международном технологическом обмене / А.В. Никитенко // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2009. – №4. – С.8-16.
12. Никулина О.В., Бакатов М.В. Инновационное развитие российских корпораций с использованием зарубежного опыта. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.innclub.info/wp-content/.../Никулина-Бакатов_6_конк_дд_ИТР.doc
13. Никулина О.В., Ткаченко Ю.С. Инновационное развитие транснациональных корпораций в глобальном экономическом пространстве / О.В. Никулина, Ю.С. Ткаченко // Финансы и кредит. – 2010. – №38 (422). – С. 26-35.
14. Организационная структура координации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kontrast-group.ru/mezhdunar_marketing/organiz_stryktyr_koordinac
15. Развитие ТНК как инновационных агентов глобальной конкуренции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econominfo34.ru/?p=456>
16. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, – 2010. – 296 с.
17. Соболева Т.О. Инновационная деятельность в контексте глобализационных процессов / Т.О.Соболева // Вісник Національного університету

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- «Львівська політехніка». Збірник наук. праць «Проблеми економіки та управління». – 2010. – №684. – С. 228 - 232.
18. Сооятэ А.Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klubok.net/comments-2302-2399-0-0-0.html>
19. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е изд. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Издательский дом «Вильямс» – 2006. – 928 с.
20. Федоров И.Г. Совершенствование трансфера технологий как основа устойчивого развития в условиях глобализации / Федоров И.Г. // Пятнадцатые Плехановские Чтения: Глобализация в мировой экономике: Сборник докладов и выступлений. – М.: Российская Экономическая академия. – 2002. – С. 343-350.
21. Чечурина М.Н. Трансформация роли инноваций в экономическом развитии общества: Материалы науч.-техн. конф. Моск. гос. техн. ун-та. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mstu.edu.ru>
22. Bradsher K. Hybridina Trade Squeeze. // NewYorkTimes, 2011, September 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nytimes.com/2011/09/06/business/global/gm-aims-the-volt-at-china-but-chinese-want-its-secrets.html>
23. Cummings J.L., Teng B-S. Transferring R&D knowledge: the key factors affecting knowledge transfer success // Journal of Engineering and Technology Management. – 2003. – No. 20. – P. 39–68.
24. Karagiannidis V. Cooperative satisfaction factors for effective strategic alliances in the Australian telecommunications industry. – Melbourne: Victoria University Press. – 2008. – 64 pp.
25. National Science Board // Science & Engineering Indicators. 2012, Appendix table 3-37 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsf.gov/nsb>
26. World Investment Report 2012. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, UNCTAD. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3968&lang=1>
27. World Investment Report 2012. Transnational Corporations, Extractive Industries and development, UNCTAD. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/sections/ditedir/docs/wir2012m&apurchaseden.xls>
28. World Investment Report, 2012. Transnational Corporations, Agricultural Production and development, UNCTAD. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/wir2012_en.pdf

ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вергун Л.І., к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Вергун Л.І. Екологічний менеджмент в системі факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

В статті розглядаються сучасні теоретико – методологічні підходи до екологічного менеджменту, досліджується механізм взаємодії екологічного менеджменту та міжнародної конкурентоспроможності компанії, розкрито напрямки і форми впливу екологічного менеджменту на конкурентні позиції підприємства. При цьому підкреслено, що в основі в сучасному екологічному менеджменту лежить системний підхід, елементи якого почали формуватися в кінці ХХ століття. Екологічний менеджмент розглядається на корпоративному, національному та міжнародному рівнях. Особлива увага у статті приділена аналізу досвіду екологічного менеджменту в країнах Євросоюзу, де система екологічного менеджменту постає як структурована і субординована комунітарна екологічна політика, елементи якої можуть бути використані українськими підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: екологічний менеджмент, міжнародна конкурентоспроможність, корпоративна екологічна відповідальність, системний підхід.

Вергун Л.І. Экологический менеджмент в системе факторов международной конкурентоспособности предприятия.

В статье рассматриваются современные теоретико - методологические подходы к экологическому менеджменту, исследуется механизм взаимодействия экологического менеджмента и международной конкурентоспособности компании, раскрыты направления и формы влияния экологического менеджмента на конкурентные позиции предприятия. При этом подчеркнута, что в основе современного экологического менеджмента лежит системный подход, элементы которого начали формироваться в конце ХХ века. Экологический менеджмент рассматривается на корпоративном, национальном и международном уровнях. Особенное внимание в статье уделяется анализу опыта экологического менеджмента в странах Евросоюза, где система экологического менеджмента выступает как структурированная и субординированная коммуитарная экологическая политика, элементы которой могут быть использованы украинскими предприятиями при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: экологический менеджмент, международная конкурентоспособность, корпоративная экологическая ответственность, системный подход.

Vergun L. Environmental management in system of corporate international competitiveness.

The article examines contemporary theoretical and methodological approaches to environmental management, studies the mechanism of interaction of environmental management and corporate international competitiveness, discloses the direction and form of influence of environmental management on the corporate competitive position. At the same time article stresses out that the basis of the modern environmental management is a systematic approach, the elements of which began to emerge in the late twentieth century. Environmental management is considered on the corporate, national and international levels. Special attention is paid to the analysis of Article environmental management practices in EU countries where environmental management system is presented as a structured and subordinated municipality containers environmental policy.

Key words: environmental management, international competitiveness, corporate environmental responsibility, systematic approach

Проблеми взаємозв'язку і взаємодії економічної та екологічної систем, наслідків такої взаємодії почали активно і системно досліджуватись у світовій науковій літературі на межі 60-х початку 70-х років ХХ століття. Серед причин, що активно вплинули на формування цього напрямку наукових досліджень можна виокремити негативні наслідки глобалізації: необхідність раціонального, комплексного використання природних ресурсів, усвідомлення у сучасному суспільстві факту їх обмеженості. Все це у комплексі сприяло формуванню концепції сталого еколого - економічного розвитку, складовою якої виступає екологічний менеджмент. Попри різноманітні підходи до визначення суті останнього, об'єкту його дослідження, екологічний менеджмент розглядається як певний тип управління, спрямований на формування і розвиток екологічного виробництва і споживання, на задоволення суспільних потреб без негативних наслідків [1].

Безпосередній негативний вплив на оточуюче навколишнє середовище здійснюють підприємства та компанії в процесі своєї виробничої діяльності.

Якими б не були природоохоронні заходи і рішення організаційного характеру на міжнародному, регіональному, національному чи галузевому рівні, вони обов'язково повинні бути втілені в конкретні заходи, оскільки підприємства і компанії виступають тими об'єктами, на яких повинна зосереджуватися діяльність у сфері екологічного менеджменту.

Основою механізму сучасного економічного менеджменту компанії є системний підхід, елементи якого почали формуватися у

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

кінці ХХ століття. Так, у «Порядку денному на ХХІ століття», прийнятому на Міжнародній конференції по навколишньому середовищу і розвитку в Ріо-де-Жанейро зазначається, що «екологічний менеджмент, як частину загальної системи управління організації, зорієнтованої на досягнення цілей і політики у сфері навколишнього середовища, необхідно віднести до ключової домінанти сталого розвитку і водночас до найвищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва» [2].

На рівні компанії система екологічного менеджменту як чинника її міжнародної конкурентоспроможності досліджується в рамках концепції корпоративної екологічної відповідальності, під якою розуміється бізнес-діяльність, що приносить користь навколишньому середовищу чи пом'якшує негативний вплив бізнесу на нього [3, с.6-7].

У компаніях, особливо міжнародних, все більш поширеною стає думка, що екологічне управління та регулювання можуть слугувати стимулом до інновацій, заохочуючи компанії отримувати додаткові конкурентні переваги або ж скорочувати витрати шляхом розробки і впровадження нових механізмів та інструментів вирішення екологічних проблем [4 с.621-622].

Реалізація ініціатив в сфері корпоративної екологічної відповідальності зазвичай є різною для кожної компанії або, навіть, галузі. Це залежить від цілого ряду факторів, таких як їх розмір, сфера діяльності, корпоративна культура тощо. Міжнародні компанії, що активно займаються виробництвом, стикаються з широким спектром екологічних проблем, у той час як компанії, бізнес яких орієнтований більше на торгівлю, або ж ті, що працюють у сфері послуг, стикаються з цим у меншій мірі. Незважаючи на те, що міжнародні компанії більш схильні вирішувати екологічні питання, починаючи з окремих заводів чи підрозділів, все частіше вони інтегрують проблему захисту навколишнього середовища в весь спектр своєї діяльності. Незалежно від характеру екологічних зобов'язань, більшість міжнародних компаній проходять подібну послідовність дій, коли починають займатися проблемою свого впливу на навколишнє середовище. Цю послідовність вдалося простежити завдяки накопиченим Світовим Банком емпіричним даним [5]. В узагальненій формі вони виглядають наступним чином:

Розробка корпоративної екологічної політики: компанія, яка прагне зменшити свій негативний вплив на навколишнє середовище, зазвичай розробляє ряд екологічних принципів і стандартів, які часто включають формальні цілі. У більшості таких заяв, щонайменше, формуються наміри компанії дбати про довкілля під час проектування, виробництва і розповсюдження її продукції і послуг; діяти у такий спосіб, щоб бізнес компанії повністю відповідав законодавству в цій сфері; про те, що компанія вестиме цю політику відкрито, щоб співробітники, місцеві громади та інші зацікавлені сторони змогли отримати інформацію про будь-які потенційно можливі несприятливі наслідки для навколишнього середовища, які можуть мати місце внаслідок діяльності компанії.

Екологічний аудит: до того як компанія спробує зменшити свій вплив на навколишнє середовище, дуже важливо, щоб вона мала спочатку повне і чітке уявлення про його рівень. Для більшості міжнародних компаній найчастіше мова йде про екологічний аудит. Метою такого аудиту є розуміння типу і кількості ресурсів, що використовуються компанією, самого процесу виробництва продукції або функціонування окремих заводів, а також видів відходів та викидів, що генеруються виробництвом, тобто відповідних екологічних аспектів. Деякі компанії також намагаються виразити кількісно отримані дані в грошовому еквіваленті, щоб зрозуміти їх вплив на прибутки. Це також допомагає встановити пріоритети відносно того як компанія може отримати найбільшу віддачу від своїх зусиль.

Залучення співробітників: компанії-лідери визначають, що для забезпечення ефективності екологічної політики слід охопити співробітників в рамках всієї організації, а не тільки тих, чия робота безпосередньо пов'язана з навколишнім середовищем. Щоб реалізувати це завдання, компанії ініціюють різні заходи, особливо у сфері навчання, щоб допомогти співробітникам зрозуміти екологічні наслідки їх роботи і підтримати їх зусилля заради позитивних змін. Деякі компанії йдуть далі, допомагаючи співробітникам стати більш екологічно відповідальними в їх повсякденному житті, створюючи справжню екологічну етику. Крім навчання, багато компаній створюють стимули, заохочення і програми визнання для співробітників, які демонструють свою екологічну відповідальність.

«Зелені закупівлі»: щоб переконатися у тому, що їхні продукти і процеси є екологічно дружніми, багато компаній прагнуть купувати екологічно чисту продукцію та матеріали від постачальників. Деякі компанії беруть участь в об'єднаннях покупців, через які вони здійснюють колективний вплив на постачальників, щоб постачальники також задумувались над альтернативними, більш екологічними продуктами і процесами.

«Зелені продукти»: продукти самі по собі можуть бути більш екологічно чистими, якщо при їх виробництві, наприклад, контролювати викиди, шум, знизити ризики для здоров'я і безпеки працівників, а також якщо знизити потреби в енергоносіях.

З точки зору практичного втілення, корпоративна екологічна відповідальність на рівні міжнародних компаній проявляється наступним чином:

- компанія дотримується природоохоронного законодавства: проводить державну екологічну експертизу своїх об'єктів, здійснює моніторинг і оцінку діяльності відповідно до законодавчо встановлених вимог, впроваджує найкращі наявні технології;
- компанія вдосконалює систему управління процесами. Вона має стратегію (чи політику) у сфері охорони довкілля, реалізує системні технологічні і/або організаційні рішення, що дозволяють мінімізувати негативний вплив своїх підприємств і продукції, регулярно проводить оцінку і аналіз впливу технологічних процесів і продукції на довкілля та здоров'я людини; результати цієї роботи враховуються при постановці нових природоохоронних завдань;
- у системі менеджменту присутні елементи, що дозволяють враховувати екологічні аспекти діяльності на рівні ухвалення будь-яких рішень. Наприклад, у компаніях, які працюють у сфері послуг, при закупівлі паперу для офісу свідомо вибирається папір з переробленої сировини; чи при виборі постачальника устаткування враховується не лише вартість і якість, але і можливість здати це обладнання назад після закінчення терміну служби на переробку;
- забезпечується відкритість екологічної інформації, ведеться діалог із зацікавленими сторонами. Це завдання реалізується різними способами, наприклад, через публікацію звітів за екологічними показниками; проведення громадських обговорень планів і проектів розвитку компанії, відповідь компанії на актуальні питання, які викликають найбільше хвилювання в суспільстві, і представлення своєї офіційної позиції з цього приводу, при цьому важливо постійно відслідковувати появу нових проблем і активно реагувати на них;
- компанія приділяє належну увагу науковим дослідженням в області охорони довкілля, відстежує на ринку появу нових більш екологічних технологій і рішень, які вона зможе впровадити у свій виробничий процес. Крім того, компанія може надавати фінансову і іншу підтримку науковим розробкам і громадським ініціативам в цій сфері [6].

Таким чином, концепція корпоративної екологічної та соціальної відповідальності докорінно змінює уявлення про роль і функції менеджменту як чинника міжнародної конкурентоспроможності підприємства і компанії.

До базових концептуальних положень системи екологічного менеджменту, що реалізується на корпоративному рівні, рівні компанії і підприємств, відносяться:

1. постійне вдосконалення, засноване на тріаді «плануй-здійснюй-контролюй»;
2. прихильність і спрямованість керівництва компанії на результативне та ефективне функціонування системи екологічного менеджменту (СЕМ), включаючи надання необхідних ресурсів;
3. гнучкість і простота, які дозволяють СЕМ оперативно адаптуватися до змін оточуючого навколишнього середовища і позитивно сприйматися персоналом компанії;
4. сумісність із загальною організаційною політикою і культурою підприємства, в яких система екологічного менеджменту виступає невід'ємною складовою.

Реалізація зазначених принципів у структурній системі екологічного менеджменту забезпечує компанії зменшення масштабів негативного впливу підприємницької діяльності на навколишнє середовище, підвищення ступеню відповідності національним і міжнародним законодавчим вимогам в екологічній сфері, підвищення ефективності природоохоронної діяльності і зменшення витрат на ліквідацію наслідків забруднення, підвищення загальної культури персоналу та іміджу компанії, її конкурентоспроможності на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

національному і міжнародному ринках [4, с.622].

Ці ж принципи системного підходу до екологічного менеджменту реалізуються не лише на рівні підприємств і компаній, але й на рівні регіональних інтеграційних угруповань, перш за все у Європейському Союзі, та рівні глобальних інституцій (СОТ, МВФ, міжнародні саміти з питань охорони навколишнього середовища і сталого розвитку).

На рівні ЄС система екологічного менеджменту постає як різноманітна, структурована, субординована, комунітарна екологічна політика у якій діалектично взаємодіють національні та загальноєвропейські підходи і принципи до управління природоохоронною діяльністю компаній і фірм.

На сьогодні країни ЄС здійснюють спільну екологічну політику на закріплених в Амстердамській Угоді принципах попередження екологічної шкоди, ліквідації наслідків та відшкодування збитків, завданих навколишньому середовищу, екологічної орієнтованості підприємницької діяльності. Реалізації цих принципів підпорядкована і система менеджменту, що здійснюється у рамках функціонування різноманітних інститутів Європейського Союзу, як загальної компетенції, так і спеціальних, серед яких провідні позиції займає Європейське екологічне агентство (ЄЕА), у діяльності якого беруть участь не лише країни-члени ЄС, але й інші держави. Основою практичного менеджменту ЄС в екологічній сфері виступають середньострокові програми Співтовариства, зокрема Рамкова програма з конкурентоспроможності та інновацій (СІР), сьома рамкова програма з наукових досліджень і технологічного розвитку (7РІП), програма LIFE+, а також такі структурні фонди як Європейський фонд регіонального розвитку і Фонд згуртування [7, с.10]. Особливістю цих програм і фондів є те, що вони формують спеціальні політико-правові та економічні інструменти, при допомозі яких здійснюється управління природоохоронною діяльністю у європейському конкурентному просторі.

Визначальними економічними інструментами реалізації комунітарної екологічної політики ЄС виступають екологічні податки і збори та екологічні субсидії, управління якими належить як до компетенції національних урядів (податки), так і спеціальних інститутів ЄС (субсидії). Програма LIFE+ є на сьогодні єдиним фінансово-економічним інструментом ЄС, який спрямований на захист навколишнього середовища шляхом консолідації фінансових ресурсів і спрощенню процедури фінансування, що дозволяє зосередити управління майже усіма екологічними витратами на одному фінансовому інструменті та інтегрувати екологічні пріоритети у різні сфери діяльності суб'єктів Євросоюзу[8]. Необхідно зазначити, що комунітаризація системи екологічного менеджменту в ЄС відбувається шляхом делегування національними урядами союзним органам управління повноважень щодо прийняття рішень в екологічній сфері.

Діалектика взаємодії комунітарної екологічної політики ЄС та національних політик країн-членів виявляється через здійснення повноважень союзних органів щодо управління і контролю дотримання на національному рівні спільно прийнятих екологічних вимог та нормативів ЄС з одного боку та лобювання національних інтересів при узгодженні та прийнятті цих рішень союзними органами – з іншого.

Ключові повноваження союзних органів щодо формування національної екологічної політики країн-членів полягають у забезпеченні дотримання на національному рівні спільних екологічних вимог та нормативів ЄС, контролю за виконанням екологічного законодавства (адміністративний аспект); зобов'язанні національних урядів щодо інкорпорації союзних норм екологічного права у національні правові системи (міжнародно-правовий аспект); розподілу фінансових ресурсів союзних джерел фінансування, таких як екологічні програми та структурні фонди між державами ЄС (економічний аспект); інтернаціоналізації результатів наукових досліджень в галузі екологічного управління шляхом створення міжнародних науково-дослідних установ та формування спільного науково-інформаційного простору (науково-дослідницька та інформаційна співпраця).

У ході реалізації євроінтеграційного курсу нашої держави адаптація національної системи екологічного управління, як на рівні підприємства, так і на рівні держави, до європейських вимог є одним із ключових завдань, реалізація якого передбачає врахування досвіду країн ЦСЄ, оскільки вирішення цієї проблеми виявилось одним із найскладніших з точки зору гармонізації економіко-правових механізмів управління і впровадження стандартів ЄС.

У випадку підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, з одного боку, з'явилися б нові додаткові можливості співпраці в сфері екологічного менеджменту, зокрема при реалізації спільних екологічних проектів, а з іншого Угода ставить на порядок денний нашої держави прискорення процесу адаптації національного екологічного законодавства, розробки механізмів та інструментів управління в екологічній сфері у відповідності до вимог Євросоюзу.

Одним з напрямів такої адаптації могло би бути поглиблення співробітництва між Україною та ЄС в рамках положень Кіотського протоколу, найважливішим інструментом якого виступає спільне впровадження проектів. Вступ у дію у лютому 2005 року Кіотського протоколу до рамкової конвенції ООН з питань зміни клімату відкриває, за оцінками фахівців і політиків, нові можливості для національних підприємств і компаній з точки зору вирішення екологічних проблем як на національному, так і регіональному та глобальному рівнях, є практичним кроком у напрямі формування екологічно орієнтованого виробництва, а відповідно посилення міжнародних конкурентних позицій українських підприємств і держави в цілому.

Кіотський протокол створює новий сегмент світового ринку, пов'язаний з квотами на викиди парникових газів та обсягами скорочення викидів, отриманими внаслідок реалізації проектів спільного впровадження. Ним передбачено, що будь-яка країна може передавати (продавати) будь-якій іншій країні або купувати в неї одиниці скорочення викидів, отримані внаслідок реалізації проектів спільного впровадження, які спрямовані на зменшення антропогенних викидів парникових газів у будь-якому секторі економіки.

Відповідно до основних загальноприйнятих вимог проекти спільного впровадження мають бути сумісними з національними пріоритетами та стратегіями щодо навколишнього середовища і розвитку країни. Вони потребують попереднього узгодження та схвалення урядами країн, які беруть участь у цій діяльності і повинні приносити реальні довгострокові вимірювані зиски для пом'якшення впливу на зміну клімату, які не можна отримати жодним іншим шляхом.

В Україні основоположним документом природоохоронного спрямування залишається Закон України від 25 червня 1991 року «Про охорону навколишнього природного середовища». Пізніше цей основний Закон був доповнений Лісовим кодексом (1994 р.), кодексом про Надра (1994 р.), Водним кодексом (1995 р.) та Земельним кодексом (2001 р.), а також Законом «Про охорону атмосферного повітря» (1992 р.) і Законом «Про відходи» (1998 р.).

Важливе значення в системі загальнодержавних природоохоронних документів має також Постанова Верховної Ради України від 5 березня 1998р. «Основні напрями державної політики України у галузі охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки».

У цих ключових документах сформульовані, окрім іншого і основні принципи екологічного менеджменту, до яких відносяться :

- 1) профілактичний характер природоохоронних заходів ;
- 2) пріоритетність вимог екологічної безпеки, обов'язковості дотримання стандартів, норм, лімітів;
- 3) екологізація виробництва, впровадження нових технологій;
- 4) збереження біорозмаїття;
- 5) гласність і демократизм при прийнятті рішень, формування екологічного світогляду у населення;
- 6) науково обгрунтоване нормування впливу на навколишнє природне середовище;
- 7) компенсація нанесеного збитку ;
- 8) облік ступеню антропогенної мілливості територій;
- 9) широке міждержавне співробітництво .

Виходячи із сформульованих у цих основоположних документах принципів, Кабінет Міністрів України розробив і затвердив низку постанов, що конкретизують порядок управління, організації та проведення робіт з окремих видів природоохоронної діяльності.

Зокрема, питання пов'язані із зміною клімату регулюються Постановами Кабінету Міністрів України від 10 квітня 2006 р. № 468 «Про порядок координації заходів щодо виконання зобов'язань України за Рамковою конвенцією ООН зі зміни клімату та Кіотським протоколом до зазначеної конвенції», а також від 17 квітня 2008р. № 392 «Про забезпечення виконання зобов'язань України за Рамковою

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

конвенцією ООН про зміну клімату та Кіотським протоколом до неї».

Існуюча нормативно-правова база створює основу для подальшої екологізації національного виробництва, стимулює українські компанії до впровадження європейських і світових екологічних стандартів, до переорієнтації підприємств-експортерів на виробництво екологічно чистої продукції і забезпечення тим самим їх міжнародної конкурентоспроможності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Екологічне управління: підручник / В.Я.Шевчук, Ю.М. Сялкін, Г.О.Білявський та ін.. К.: Либідь, 2004. – 432 с.
2. Documents from the United Nations Conference on Environment and Development held in Rio de Janeiro, Brazil, 1992 (http://www.un.org/esa/dsd/resources/res_docukeyconf_earthsumm.shtml);
3. Л.П.Петрашко. Корпоративна відповідальність: крос-культурні моделі та бізнес-практика. Монографія. К., 2013, с. 6-7.
4. Глобальное конкурентное пространство. Монография / О.Г.Білорус и др. / К. 2008. с.621-622.
5. Достижения Xerox в области социальной и экологической ответственности за 2012 год получили признание международных организаций / <http://www.xerox.ua> – 2013 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.xerox.ua/ru/press-centre/news/2013/01/16/101841/>
6. Вергун В.А., Ступницький О.І., Якубовський В.В. Міжнародне корпоративне управління. Навч. посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – с.4-5.
7. Бут Ю.С. Формування спільної екологічної політики Європейського Союзу. Автореф. дис. Київ, 2012. с.10
8. EEA, ETC Sustainable Consumption and Production [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eea.europa.eu/>; <http://scp.eionet.europa.eu/>

ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Володько О.В., доцент, кандидат экономических наук, доцент Полесского государственного университета (Белоруссия)

Володько Л.П., доцент, кандидат экономических наук, доцент Полесского государственного университета (Белоруссия)

Володько О.В., Володько Л.П. Оцінка та вдосконалення інвестиційної діяльності підприємств

У даній статті проведена оцінка інвестиційної діяльності підприємства. Запропоновано заходи для вдосконалення інвестиційної діяльності: формування ділової репутації та публічного іміджу компанії; перепроєктування системи управління інвестиційними проектами. З метою підвищення інвестиційної привабливості ВАТ "Пінський дослідно-механічний завод" запропоновано провести заходи щодо підвищення ділової репутації. Для підвищення ефективності роботи над інвестиційними проектами на ВАТ "Пінський дослідно-механічний завод" запропоновано провести реінжиніринг процесу прийняття інвестиційних проектів. З метою реалізації інвестиційного проекту з впровадження системи електронного документообігу «Євфрат» розраховано показники ефективності, які дозволяють судити про високу рентабельність і прибутковість даного проекту. Доведено, що успішна діяльність підприємств у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку значною мірою буде визначатися рівнем інвестиційної активності і масштабами інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, оцінка інвестиційних проектів, система електронного документообігу «Євфрат».

Володько О.В., Володько Л.П. Оценка и совершенствование инвестиционной деятельности предприятий

В данной статье проведена оценка инвестиционной деятельности предприятия. Предложены мероприятия для совершенствования инвестиционной деятельности: формирование деловой репутации и публичного имиджа компании; перепроектирование системы управления инвестиционными проектами. С целью повышения инвестиционной привлекательности ОАО "Пинский опытно-механический завод" предложено провести мероприятия по повышению деловой репутации. Для повышения эффективности работы над инвестиционными проектами на ОАО "Пинский опытно-механический завод" предложено провести реинжиниринг процесса принятия инвестиционных проектов. С целью реализации инвестиционного проекта по внедрению системы электронного документооборота «Евфрат» рассчитаны показатели эффективности, которые позволяют судить о высокой рентабельности и прибыльности данного проекта. Доказано, что успешная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития в значительной степени будет определяться уровнем инвестиционной активности и масштабами инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, оценка инвестиционных проектов, система электронного документооборота «Евфрат».

Volodko O., Volodko L. Evaluation and improvement of investment activity of enterprises

This article evaluated the investment activities of the enterprise. The measures to improve the investment activity: the formation of goodwill and public image of the company, redesigning the system of management of investment projects. In order to increase the investment attractiveness of PC "Pinsk Experimental and Mechanical Plant" invited to the event to increase goodwill. To optimize the performance of the investment projects of PC "Pinsk Experimental and Mechanical Plant" invited to reengineer the process of investment projects. In order to implement an investment project for the implementation of electronic document management system «Evfrat» performance indicators that provide a glimpse of the high efficiency and profitability of the project. Proved that successful businesses in the long term, ensuring high rates of development will be largely determined by the level of investment activity and the extent of investment activity.

Keywords: investment, assessment of investment projects, electronic document management system "Evfrat".

Развитие экономики в Беларуси предполагает все более широкое использование таких терминов, как "инвестиции", "инвестиционная деятельность", "инвестиционный процесс", "инвестиционная активность", "инвестиционная привлекательность", а также целого ряда других понятий, связанных с инвестиционной сферой. Для отечественной теории и практики эти понятия являются относительно новыми, имеют неоднозначную трактовку и требуют уточнения их сущности [1, стр. 6].

Инвестиция – одно из наиболее часто используемых понятий в экономике. В общем случае под инвестициями понимают вложение капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта. Следует отметить, что инвестиции имеют большое значение для развития экономики предприятий Республики Беларусь.

В условиях переходной экономики инвестиции и инвестиционная сфера претерпели в Беларуси значительные изменения. Они отражают как радикальные перемены в условиях общественного воспроизводства, так и кризисную ситуацию в экономике. В Республике Беларусь под инвестиционной деятельностью понимаются действия инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата [2].

Основными этапами инвестиционной деятельности являются этап принятия решений об инвестировании, осуществление инвестиций, практические действия по реализации инвестиций и этап, связанный с эксплуатацией созданного объекта инвестиционной деятельности [1, стр.8].

Проведем анализ инвестиционной деятельности на ОАО "Пинский опытно-механический завод". ОАО "Пинский опытно-механический завод" ежегодно выделяет определенную сумму денежных средств на инвестиционные проекты. Управление

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

инвестиционной деятельностью осуществляется в рамках компетенции отдельных служб, т. е. в организации отсутствуют звенья, которые непосредственно занимаются разработкой, оценкой эффективности, реализацией и контролем инвестиционных проектов. Рассчитаем ликвидность денежного потока по следующей формуле: $ЛДП = (ДК_1 + КК_1 - ДС_1) - (ДК_0 + КК_0 - ДС_0)$,

где ДК₁ и ДК₀ – долгосрочные кредиты и займы на конец и начало расчетного периода;

КК₁ и КК₀ – краткосрочные кредиты и займы на конец и начало расчетного периода;

ДС₁ и ДС₀ – денежные средства на конец и начало расчетного периода.

Для того, что бы рассчитать ликвидность денежного потока по указанной выше формуле за период 2010-2012 гг. все необходимые данные представим в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ ликвидности денежного потока ОАО "Пинский опытно-механический завод" за 2010-2012 гг.

Показатели	Годы			Отклонение 2012 от 2010, +/-
	2010	2011	2012	
ДК ₁ , млн. руб.	34	98	98	64
ДК ₀ , млн. руб.	94	34	98	4
КК ₁ , млн. руб.	0	559	2721	2721
КК ₀ , млн. руб.	20	0	559	539
ДС ₁ , млн. руб.	467	561	306	-161
ДС ₀ , млн. руб.	179	467	561	382
ЛДП, млн. руб.	- 498	529	2417	2915

Расчет ликвидности денежного потока для ОАО "Пинский опытно-механический завод" по формуле, представленной выше, выглядит следующим образом:

$$ЛДП_{2010} = (34 + 0 - 467) - (94 + 20 - 179) = - 498 \text{ млн. руб.}$$

$$ЛДП_{2011} = (98 + 559 - 561) - (34 + 0 - 467) = 529 \text{ млн. руб.}$$

$$ЛДП_{2012} = (98 + 2721 - 306) - (98 + 559 - 561) = 2417 \text{ млн. руб.}$$

Следовательно, стоит отметить, что ликвидность денежного потока на ОАО "Пинский опытно-механический завод" ежегодно увеличивается, что несомненно является благоприятным фактором, так как избыточное сальдо денежных средств говорит о полном покрытии всех долговых обязательств по заемным средствам.

Рентабельность активов организации снизилась с 13,16% в 2011 году до 2,48% в 2012 году; рентабельность производства сократилась на 26,77 процентных пункта, т. е. с 32,5 в 2011 году до 5,73 в 2012; рентабельность продаж так же снизилась с 20% в 2011 году до 3,12% в 2012 году.

Анализ инвестиционной привлекательности показал, что несмотря на высокую ликвидность денежного потока, показатели рентабельности ОАО "Пинский опытно-механический завод" в 2012 году значительно снизились, что связано как с переоценкой стоимости активов в результате высокой инфляции и со снижением прибыли от реализации, а соответственно, и чистой прибыли общества.

Низкое значение коэффициента структуры долгосрочных вложений от 0,00053 в 2012 до 0,0016 в 2010 г. показывает, что привлечение долгосрочных кредитов и займов будет неэффективно для предприятия, так как долгосрочные обязательства составляют низкую долю в объеме внеоборотных активов. Достаточно низкое значение коэффициента долгосрочного применения заемных средств – в 2012 году 0,003, говорит о том, что предприятие не имеет сильной зависимости от привлеченного капитала и всего 0,3% внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. Коэффициент структуры заемного капитала показывает, что заемный капитал в 2012 г. на 1,5% сформирован за счет долгосрочных займов, следовательно, основной объем привлеченных средств берется на короткий срок и используется для приобретения оборотных активов. Низкий коэффициент соотношения заемных и собственных средств, равный 19,8% в 2012 г., говорит о низкой зависимости организации от заемных ресурсов, следовательно, основной объем инвестиционных затрат организации приходится на собственные средства.

Анализ эффективности инвестиционных вложений показал, что основными направлениями инвестирования являются модернизация и техническое перевооружение. Основным источником финансирования инвестиционных проектов являются собственные средства организации.

Непосредственный анализ этапов инвестиционной деятельности, как отдельного бизнес-процесса компании показал, что организация инвестиционной деятельности требует повышенного внимания со стороны высшего руководства, так как реализация отдельных этапов инвестиционного процесса может быть совмещенная в целях экономии материальных и трудовых затрат.

Проведенный анализ инвестиционной привлекательности ОАО "Пинский опытно-механический завод" показал, что организация использует в основном собственные инвестиционные ресурсы, направляя их главным образом на технологические цели. Однако стоит отметить, что инвестиционная привлекательность предприятия зависит не только от структуры капитала и устойчивого финансового положения. Большое влияние на неё оказывает так же репутация. Для совершенствования инвестиционной деятельности ОАО "Пинский опытно-механический завод" предлагаются следующие мероприятия:

1. формирование деловой репутации (гудвилл) и публичного имиджа компании;
2. провести перепроектирование системы управления инвестиционными проектами (реинжиниринг).

В сложившемся имидже компании можно выделить два структурных элемента, интересующих потенциальных инвесторов, прежде всего:

- открытость и прозрачность компании;
- репутация компании на рынке и в обществе [3, стр.110].

При принятии управленческих решений большую роль играет достоверность информации о стоимости организации. Для определения экономического эффекта от улучшения деловой репутации проведем расчет в таблице 2, с использованием следующих методов.

Метод избыточной прибыли:

$$V = MA + GW_1 = MA + (NOI - MA \times Re) / Rg,$$

где V – стоимость предприятия,

MA - стоимость материальных активов,

NOI – чистый операционный доход,

Re - коэффициент капитализации чистого дохода от основной деятельности,

Rg – коэффициент капитализации нематериальных активов.

Метод избыточных ресурсов:

$$GW_2 = (M/R - TA) \times w,$$

где M – чистая прибыль,

R – рентабельность совокупных активов,

TA – стоимость совокупных активов,

w – доля собственных средств в структуре пассивов предприятия.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Оценка деловой репутации на основе показателя объема реализации продукции:

$$GW_3 = (M - ABIT \times Rq) / a,$$

где M - среднегодовая величина прибыли оцениваемой организации,

ABIT - среднегодовой объем выручки оцениваемой организации,

Rq – среднеотраслевой коэффициент рентабельности продукции,

a – коэффициент капитализации избыточной прибыли.

Таблица 2 – Влияние деловой репутации на основные экономические показатели

Показатели	Факт 2012	План 2013	Отклонение +/-
МА, млн. руб.	28369	28652,69	283,69
NOI, млн. руб.	269	285,5	16,5
Re, доли ед.	0,033	0,033	0
Rg, доли ед.	0,1	0,1	0
GW ₁ , млн. руб.	-6671,77	-6600	71,77
V ₁ , млн. руб.	21697,23	22052,69	355,46
M, млн. руб.	174	195,3	21,3
R, %	0,45	0,5	0,05
ТА, млн. руб.	38755	39142,55	387,55
w, доли ед.	0,833	0,833	0
GW ₂ , млн. руб.	-73,6	-65	8,6
M , млн. руб.	1699,5	1891,1	191,6
ABIT , млн. руб.	24757,5	25005,075	247,58
Rq, %	20,8	21	0,2
a	0,56	0,56	0
GW ₃	-6160,82	-6000	160,82

Таким образом, исследование индексов деловой репутации ОАО "Пинский опытно-механический завод" показало, что рентабельность работы организации ниже среднеотраслевого уровня, то есть наблюдается снижение стоимости предприятия, в связи со снижением чистого операционного дохода. Следовательно, в организации целесообразно проводить указанные выше мероприятия, так как при увеличении гудвилла наблюдается значительное увеличение стоимости организации с 21697,23 млн. в 2012 г до 22052,69 млн. в 2013 году, при одновременном росте на 1 % стоимости материальных активов. А при увеличении рентабельности совокупных активов на 0,05% и росте гудвилла на 8,6 млн. чистая прибыль организации увеличится на 21,3 млн. руб. А при росте выручки от реализации на 1 % и увеличении гудвилла, среднегодовая величина прибыли станет выше на 191,6 млн. руб.

Чтобы проанализировать процесс принятия инвестиционного решения построим диаграмму Гантта, которая позволит наглядно оценить степень организованности и последовательности выполнения конкретных работ инвестиционного цикла, что в последующем значительно облегчит работу по поиску резервов сокращения времени (рисунок 1).

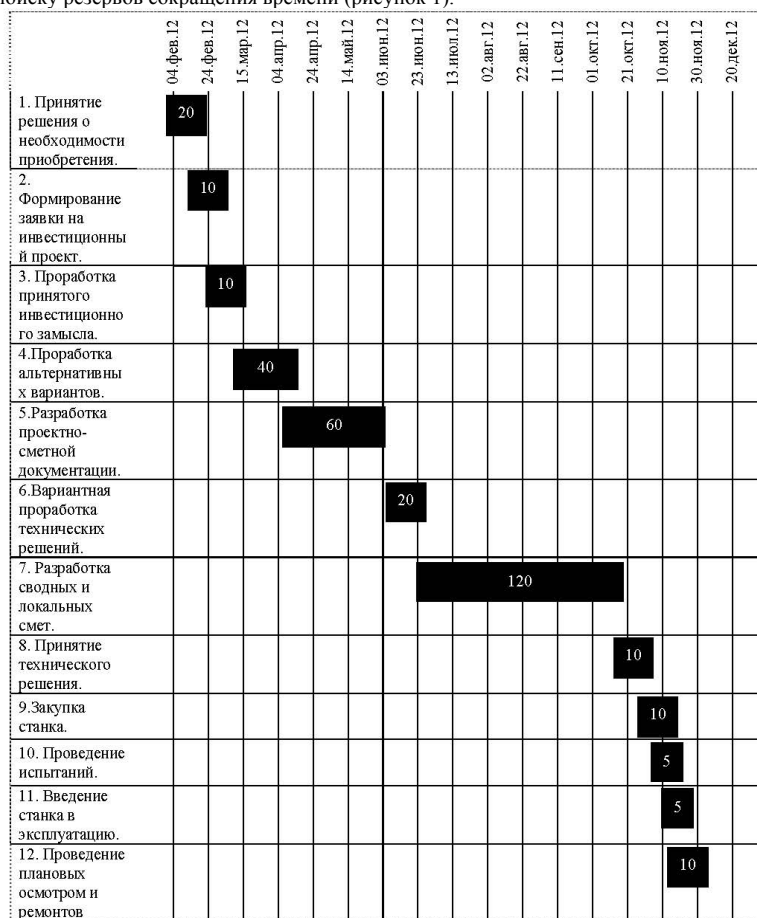


Рисунок 1 – Диаграмма Гантта, построенная для инвестиционного проекта по покупке ленточнопильного станка на ОАО "Пинский опытно-механический завод"

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Анализ процесса принятия инвестиционного решения на ОАО "Пинский опытно-механический завод" на примере закупки ленточнопильного станка показал, что система управления проектами построена неэффективно, так как наблюдается слишком большие затраты времени и денег для реализации одного инвестиционного проекта. В связи с чем, для повышения эффективности работы сектора управления предлагается провести реинжиниринг бизнес-процесса принятия инвестиционных решений.

На рисунке 2 представлены организационные структуры управления инновационной деятельностью. При этом наибольшую эффективность достигает организация, которая использует матричную структуру управления инвестиционным проектом (линия 1). Линия 2 отражает линейно-функциональные организационные структуры, линия 3 - линейно-штабные организационные структуры, линия 4 - линейные, которые, как видно из рисунка, на определенном этапе развития предприятия уже перестают приносить прибыль и организация приходит к кризисному состоянию.

Таким образом, используя матричную организационную структуру управления инвестиционным проектом, ОАО "Пинский опытно-механический завод" обретет такие сильные стороны как:

- а) возможность одновременно разрабатывать и внедрять множество проектов;
- б) усиление взаимосвязей между подразделениями за счет участия сотрудников из разных отделов в общих проектах;
- в) более быстрое реагирование на изменения внешних условий за счет большей гибкости и скоординированности работ, чем в линейно-функциональных структурах.

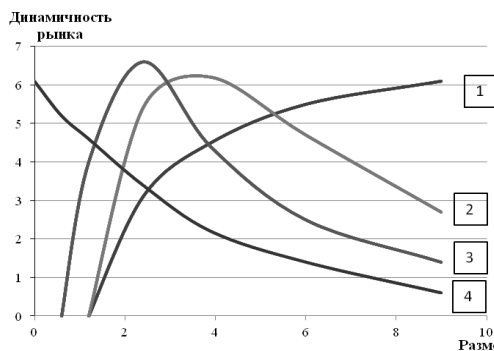


Рисунок 2 – Организационные структуры управления инновационной деятельностью

1 – матричная структура управления проектом; 2 – линейно-функциональная организационная структура; 3 – линейно-штабная организационная структура; 4 – линейная организационная структура

Для управления инвестиционными проектами предлагается следующая матричная организационная структура, которая представлена на рисунке 3:

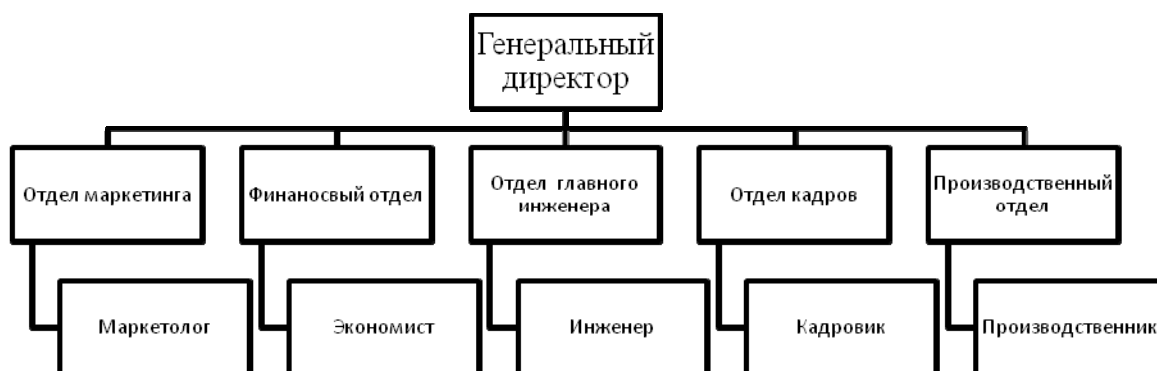


Рисунок 3 – Матричная организационная структура управления инновационным проектом на ОАО "Пинский опытно-механический завод"

При использовании матричной организационной структуры руководителю проекта особое внимание стоит уделить снижению потери управляемости, ограничение борьбы за власть, исключение двойного подчинения из-за нечеткого определения полномочий менеджеров проектов и руководителей функциональных подразделений. Важным также является определение четких функций каждого участника проекта и исключение их дублирования с целью экономии времени и ресурсов.

Распределение функций исполнителей проекта может быть представлено в виде конкретных функций каждого участника инвестиционной деятельности (таблица 3).

Проведем расчет стоимости необходимой на покупку лицензии СЭД Евфрат. При покупке лицензии вся стоимость оплачивается одновременно и использование системы ведется бессрочно, защита данных и обеспечение информационной безопасности осуществляется силами специалистов.

Таким образом, разработанный в таблице 3 перечень этапов осуществления инвестиционной деятельности значительно сокращает сроки и стоимость осуществления конкретного инвестиционного проекта. Экономический эффект рассчитывается по следующим формулам:

Эффект, выраженный в снижении затрат времени:

$$\mathcal{E}_1 = 3Z_2 - 3Z_1,$$

где $3Z_1$ – затраты времени на реализацию инвестиционного проекта до реинжиниринга, дн.,

$3Z_2$ – затраты времени на реализацию инвестиционного проекта после реинжиниринга, дн.

$$\mathcal{E}_1 = 206 - 320 = -114 \text{ дн.}$$

Эффект, выраженный в снижении стоимостных затрат:

$$\mathcal{E}_2 = (3C_2 + ЦО) - 3C_1,$$

где $3C_1$ – стоимостные затраты на реализацию проекта до реинжиниринга, руб.,

$3C_2$ – стоимостные затраты на реализацию проекта после реинжиниринга, руб.,

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

ЦО – стоимость покупки оборудования по конкретному инвестиционному проекту, руб.

$$\Xi_2 = (30500000 + 37100400) - 88630400 = - 21030000 \text{ руб.}$$

Таким образом, по итогам реинжиниринга удалось сократить затраты времени на реализацию инвестиционного проекта на 114 дней, и стоимостные затраты на 21030000 руб., полученные выгоды могут быть направлены на осуществление не только дополнительных технологических инвестиций, но и для повышения эффективности работы управленческого персонала, например на внедрение системы автоматизации делопроизводства и электронного документооборота.

Таблица 3 – Реинжиниринг инвестиционного процесса на ОАО "Пинский опытно-механический завод"

Исполнитель		Функциональные обязанности	Объем трудовых затрат для разработки и реализации ИП, дней	Объем затрат в стоимостном выражении для разработки и реализации ИП, руб.	Стадии разработки и реализации ИП
Инженер	1. Разрабатывает методические и нормативные документы, техническую документацию, а также предложения и мероприятия по осуществлению инвестиционных проектов и программ	30	6810000	1. Предынвестиционная стадия	
Кадровик	2. Подбирает персонал необходимый для реализации инвестиционного проекта, обучает его.	18	3250000		
Экономист	3. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта.	90	11430000	2. Инвестиционная стадия	
Маркетолог	4. Поиск альтернатив, проведение тендеров по закупке оборудования.	46	5120000		
Производственник	5. Осуществляет оперативный контроль за ходом реализации инвестиционного проекта, проводит оценку качества новой продукции.	22	3890000	3. Эксплуатационная стадия	
Итого затрат:		206	30500000		

Одним из основных инвестиционных проектов предприятия является внедрение системы электронного документооборота Евфрат (СЭД Евфрат). Прежде чем перейти к описанию возможной экономии от внедрения СЭД Евфрат целесообразно рассчитать величину затрат на реализацию данного проекта. Общая сумма затрат рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_{\text{проект}} = Z_{\text{зарплата}} + Z_{\text{соц. фонд}} + Z_{\text{лицензия}} + Z_{\text{тех. поддержка}} + Z_{\text{обучение}} + Z_{\text{прочее}},$$

где $Z_{\text{зарплата}}$ – учет заработной платы работников, привлекаемых к проекту, руб.;

$Z_{\text{соц. фонд}}$ – отчисления на социальные нужды, руб.;

$Z_{\text{лицензия}}$ – стоимость лицензий на систему электронного документооборота Евфрат, руб.;

$Z_{\text{тех. поддержка}}$ – техническая поддержка системы электронного документооборота Евфрат, руб.;

$Z_{\text{обучение}}$ – затраты на обучение персонала, руб.;

$Z_{\text{прочее}}$ – прочие расходы (канцелярские товары, электричество, услуги связи), руб.

Расчет фонда заработной платы приведен в таблице 4 с использованием следующих формул:

$$Z_{\text{зарплата}} = Z_{\text{осн.}} + Z_{\text{доп.}}$$

где $Z_{\text{осн.}}$ – основная заработная плата, руб.,

$Z_{\text{доп.}}$ – дополнительная заработная плата, руб.

$$Z_{\text{доп.}} = 20\% \times Z_{\text{осн.}}$$

Таблица 4 – Заработная плата работников, участвующих во внедрении СЭД Евфрат

Должность работника	Затраты времени, мес.	Средняя месячная заработная плата, руб.	Всего затрат на заработную плату, руб.
Зам. директора по развитию	4	6 300 000	25 200 000
Системный администратор Евфрат	3	9 700 000	29 100 000
Специалист ПЭО	3	4 560 000	13 680 000
Основная заработная плата, руб.			42 780 000
Дополнительная заработная плата, руб.			8 556 000
Итого затрат на заработную плату:			51 336 000
Отчисления в ФСЗН (34%), руб.			17 454 240
Отчисления в Белгосстрах (0,6%), руб.			308 016
Итого затрат, руб.:			69 098 256

Система электронного документооборота Евфрат внедряется с целью повышения эффективности работы управленческого

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

персонала. На ОАО "Пинский опытно-механический завод" численность руководителей, специалистов и служащих на конец 2012 года составляла 73 человека, следовательно, стоимость одной лицензии равна 12740000 руб. Тогда общие затраты на лицензию составят 93002000 руб. Стоимость технической поддержки составляет 20% от стоимости лицензий. Что равно 18600400 руб.

Стоимость обучения в системе Евфрат (таблица 5) зависит от типа выбранной программы (лекция+практика или вебинар), а также от количества групп слушателей, включающих от 5 до 12 человек.

Таблица 5 – Стоимость обучающих курсов СЭД Евфрат за слушателя, руб.

Тип слушателя	Лекция+Практика	Вебинар
Пользователь	1 680 000	2 800 000
Технолог	5 040 000	4 200 000
Администратор	4 200 000	4 200 000
Администратор делопроизводства	2 800 000	4 200 000

На официальном сайте СЭД Евфрат указывается также о 10% скидке при обучении более 5 человек. Так же существует возможность обучения на территории заказчика (помимо стоимости курса оплачиваются командировочные расходы, стоимость обучения увеличивается на 50%).

Таким образом, обучить планируется 23 человека: в качестве пользователей 20 человек, 1 технолог, 1 администратор и 1 администратор делопроизводства. Тогда затраты на обучение равны:

$$(1\ 680\ 000 \times 20 + 5\ 040\ 000 + 4\ 200\ 000 + 2\ 800\ 000) \times 0,9 = 41\ 076\ 000 \text{ руб.}$$

Для реализации проекта так же будут произведены затраты на электроэнергию – около 368500 руб. и канцелярские товары – около 150000 руб. за месяц. Полностью обучение планируется завершить через 3 месяца, следовательно, общая сумма прочих затрат составит 1555500 руб.

Далее в таблице 6 проведем расчет стоимости инвестиционного проекта с использованием формулы, представленной выше.

Таблица 6 – Смета затрат на внедрение СЭД Евфрат

Наименование группы затрат	Стоимость, руб.	Уд. вес, %
Зарботная плата работников	69 098 256	28,66
Отчисления на соц. нужды	17 762 256	7,37
Затраты на лицензию	93 002 000	38,57
Стоимость тех.поддержки	18 600 400	7,71
Обучение персонала	41 076 000	17,04
Прочие расходы:		
Электронергия	1 105 500	0,46
Канц. товары	450 000	0,19
Сумма инвестиций	241 096 412	100

В качестве экономического обоснования внедрения СЭД Евфрат проведем оценку инвестиционного проекта с помощью показателей эффективности. Исходя из таблицы 7, проведем расчет возможных поступлений и выгод от внедрения СЭД Евфрат на ОАО "Пинский опытно-механический завод".

Таблица 7 – Эффект от внедрения СЭД Евфрат

Показатель эффективности	Изменение показателя после внедрения СЭД Евфрат
Среднее время поиска документа	Снижение в 15-30 раз
Среднее время подготовки выборки документов	Снижение в 10-20 раз
Количество потерянных документов	Снижение на 80-95 %
Затраты на поддержание архива	Снижение в 5-7 раз
Среднее время подготовки выборки первичных бухгалтерских документов	Снижение в 8-10 раз
Среднее время согласования счетов на оплату	Снижение в 2-3 раза
Количество своевременно оплаченных счетов	Увеличение на 50-60 %
Затраты на расходные материалы	Снижение в 2-3 раза
Среднее время подготовки договора	Снижение в 3-4 раз
Среднее время согласования договора	Снижение в 4-6 раз
Количество согласованных в срок договоров	Увеличение на 50-60 %
Среднее время поиска договора	Снижение в 10-12 раз

Так как внедрение СЭД Евфрат позволяет более эффективно управлять организацией, то расчет эффекта будем производить исходя из экономии времени и заработной платы в расчете на одного сотрудника. Так как в среднем сотрудник в день выполняет 10 операций по поиску документа и в среднем данная операция занимает 3 минуты, то с помощью СЭД Евфрат минимально время снизить можно в 15 раз. Однако важно так же понимать, что не всегда нужный документ может быть найден за 3 минуты, время его поиска может существенно увеличиваться, внедрение СЭД Евфрат позволит найти нужный документ в кратчайшие сроки.

Средняя годовая заработная плата офисного сотрудника на ОАО "Пинский опытно-механический завод" составляет 4680000 руб. Тогда проведем расчет экономии:

$$(10 \times 3 + 10 \times 15\% \times 3) \times 1 / (8 \times 60) \times 4680000 = 339066 \text{ руб./чел.}$$

Следовательно, если внедрить систему электронного документооборота Евфрат, то получим в год 339066 руб. экономии на 1 сотрудника. Так как на ОАО "Пинский опытно-механический завод" с документами работают 73 человека, то сумма экономии в год составит 24 751 818 руб.

Следующим элементом экономии можно представить время на заключение согласования и составления договоров. Пусть в среднем организация заключает от 5 до 7 договоров в месяц, а время их составления примерно равно 16 часам. СЭД Евфрат позволяет сэкономить до 60% времени на составление и согласование договоров. Тогда сумма экономии составит:

$$(5 \times 16 \times 60 + 5 \times 0,4 \times 16 \times 60) \times 1 / (8 \times 60) \times 4680000 = 65520000 \text{ руб.}$$

Следовательно, ускорение времени обслуживания договоров приведет к общей сумме экономии в 65520000 руб. Тогда общий объем поступления на ОАО "Пинский опытно-механический завод" в результате внедрения СЭД Евфрат составит 90 271 818 руб.

Перейдем к расчету основных показателей эффективности проекта. Первым и самым важным показателем является интегральный экономический эффект, или NPV, который рассчитывается по следующей формуле:

где CIF_t – поступления (входной денежный поток) в момент времени t;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

COF_t – платежи (выходной денежный поток) в момент времени t ;

E – норматив дисконтирования (пороговое значение рентабельности), выбранный для инвестиционного проекта;

T – продолжительность инвестиционного периода.

$NPV = 90\,271\,818 / (1 + 0,19) + 90\,271\,818 / (1 + 0,19)^2 + 90\,271\,818 / (1 + 0,19)^3 + 90\,271\,818 / (1 + 0,19)^4 + 90\,271\,818 / (1 + 0,19)^5 - 241\,096\,412 = 34\,921\,848,3$ руб.

Для расчета эффективности проекта была выбрана ставка 19%. Однако данный коэффициент служит основой оценки эффективности инвестиционного проекта, в связи с чем, целесообразно рассчитать внутреннюю ставку доходности. Методом подбора, применяя аналитические возможности Microsoft Excel, была вычислена эффективная ставка, которая составила 25,3%.

Не мене важным показателем эффективности инвестиционного проекта является индекс рентабельности, который может быть рассчитан по формуле:

$PI = (NPV + IC) / IC$,

где IC – величина инвестиционных вложений [5, стр. 176-178].

$PI = 34\,921\,848,3 + 241\,096\,412 / 241\,096\,412 = 1,14$ или 114%.

Для расчета срока окупаемости проекта воспользуемся простой формулой:

$p_{ок} = \sum I_t / E$,

где E – среднегодовой уровень дохода.

Так как проект рассчитан на 5 лет, эффективность его подтверждается многочисленными примерами, как в отечественной, так и в зарубежной практике и достоверно известны объемы получаемых выгод после реализации проекта. Следовательно, срок окупаемости равен:

$p_{ок} = 241\,096\,412 / 90\,271\,818 = 2,67$ года, или 2 года и 8 месяцев.

По результатам проведенных выше расчетов можно сделать вывод, что реализация инвестиционного проекта по внедрению на ОАО "Пинский опытно-механический завод" СЭД Евфрат является эффективной и высоко рентабельной. Об этом позволяют судить данные анализа, которые показали, что NPV проекта составит 34 921 848,3 руб., то есть проект прибыльный и внедрение СЭД значительно повысит эффективность деятельности организации. Индекс рентабельности равный 114% показывает, что будущие доходы от реализации инвестиционного проекта значительно превышают расходы. Расчет срока окупаемости инвестиций равен 2 года и 8 месяцев, то есть будущие поступления быстро покроют затраты и уже в конце 3 года организация получит прибыль от внедрения системы электронного документооборота Евфрат.

На основе выше изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Для повышения инвестиционной привлекательности ОАО "Пинский опытно-механический завод" предложено провести мероприятия по повышению деловой репутации, так как при увеличении гудвилла наблюдается значительное увеличение стоимости организации с 21697,23 млн. в 2012 г до 22052,69 млн. в 2013 году, при одновременном росте на 1 % стоимости материальных активов. А при увеличении рентабельности совокупных активов на 0,05% и росте гудвилла на 8,6 млн. чистая прибыль организации увеличится на 21,3 млн. руб. А при росте выручки от реализации на 1 % и увеличении гудвилла, среднегодовая величина прибыли станет выше на 191,6 млн. руб.

2. Для повышения эффективности работы над инвестиционными проектами на ОАО "Пинский опытно-механический завод" предложено провести реинжиниринг процесса принятия инвестиционных проектов, так как по итогам реинжиниринга возможно сокращение затрат времени на реализацию инвестиционного проекта на 114 дней, и стоимостных затрат на 21030000 руб..

3. Для реализации инвестиционного проекта по внедрению СЭД Евфрат рассчитаны показатели эффективности, которые позволяют судить о высокой рентабельности и прибыльности данного проекта, так как NPV проекта составит 34 921 848,3 руб., то есть проект прибыльный и внедрение СЭД Евфрат значительно повысит эффективность деятельности организации; индекс рентабельности равный 114% показывает, что будущие доходы от реализации инвестиционного проекта значительно превышают расходы; расчет срока окупаемости инвестиций равен 2 года и 8 месяцев, то есть будущие поступления быстро покроют затраты и уже в конце 3 года организация получит прибыль от внедрения системы электронного документооборота Евфрат.

Таким образом, успешная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития в значительной степени будет определяться уровнем инвестиционной активности и масштабами инвестиционной деятельности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- ✓ Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ: учеб пособие / Т. С. Колмыкова. – М.: Инфра-М, 2011. – 204 с.
- ✓ Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22 июня 2009 г. № 55-3:– Минск, 2009. – 37 с.
- ✓ Риммер, М. И. Экономическая оценка инвестиций / под ред. М. И. Риммер. – СПб.: Питер, 2011. – 416 с.
- ✓ Система электронного документооборота и автоматизации бизнес-процессов Евфрат1 [Электронный ресурс] / Ознакомление с системой. – Москва, 2012. – Режим доступа: <http://www.evfrat.ru/buy/>. – Дата доступа: 25.04.2012.
- ✓ Зимин, А. И. Инвестиции: вопросы и ответы / А. И. Зимин. – М.: ИД Юриспруденция, 2010. – 256 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Волошин В. І., к.е.н., директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, (Україна)

Шехлович А. М., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Волошин В. І., Шехлович А. М. Особливості та напрями підвищення ефективності функціонування технологічних парків в Україні як інструмент інтелектуалізації національної економіки.

У статті висвітлено історію створення та розвитку технологічних парків України. Проведено аналіз результатів інноваційної діяльності технологічних парків в Україні протягом 2000–2012 рр., розглянуто тенденції їхнього розвитку з урахуванням світового досвіду. Окреслено основні проблеми та перешкоди на шляху розвитку технологічних парків та запропоновано напрями їх вирішення. Визначено основні причини зниження результатів інноваційної діяльності технологічних парків України за останній період. Розглянуто політику держави щодо надання допомоги у вигляді економічних пільг та преференцій для реалізації інноваційних проектів технологічними парками в Україні. Визначено вплив державної політики на соціально-економічні результати діяльності технологічних парків. Надано пропозиції щодо вдосконалення організаційно-економічних механізмів реалізації інноваційних проектів та нормативно-законодавчої бази, яка регулює діяльність технологічних парків, з метою посилення конкурентоспроможності та підвищення рівня інтелектуалізації економіки України.

Ключові слова: інтелектуалізація економіки, інновації, науково-технічна діяльність, інноваційна діяльність, інноваційний проект, технологічні парки.

Волошин В. И., Шехлович А. М. Особенности и направления повышения эффективности функционирования технологических парков в Украине как инструмент интеллектуализации национальной экономики.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье отражена история создания и развития технологических парков Украины. Проведен анализ результатов инновационной деятельности технологических парков в Украине в течение 2000-2012 гг., рассмотрены тенденции их развития с учетом мирового опыта. Определены основные проблемы и препятствия на пути развития технологических парков и предложены направления их решения. Определены основные причины снижения результатов инновационной деятельности технологических парков Украины за последний период. Рассмотрено политику государства по оказанию помощи в виде экономических льгот и преференций для реализации инновационных проектов технологическими парками в Украине. Определено влияние государственной политики на социально-экономические результаты деятельности технологических парков. Даны предложения по совершенствованию организационно-экономических механизмов реализации инновационных проектов и нормативно-законодательной базы, регулирующей деятельность технологических парков, с целью усиления конкурентоспособности и повышения уровня интеллектуализации экономики Украины.

Ключевые слова: интеллектуализация экономики, инновации, научно-техническая деятельность, инновационная деятельность, инновационный проект, технологические парки.

Voloshyn V., Shekhlovych A. Features and directions to increase the efficiency of functioning of the technological parks in Ukraine as a tool of intellectualization of the national economy.

The article elucidates the history and development of technological parks in Ukraine. We conducted the analysis of the innovative activity of technological parks in Ukraine during the 2000-2012, examined the trends of their development based on international experience. We outlined the main problems and barriers to the development of technological parks and we proposed directions of solution. The main causes of decrease of the results of the technological parks's innovative activity in Ukraine for the last time was determined. We considered the state policy to assist with economic benefits and preferences to implement innovative projects by the technological parks in Ukraine. We determined the influence of state policy on social and economic results of technological parks's activity. Suggestions were given for improving the organizational and economic mechanisms and regulatory and legislative base for implementation of innovative projects, which regulates the activity of technological parks to strengthen competitiveness and increase the level of the intellectualization of Ukraine's economy.

Keywords: intellectualization economy, innovation, scientific and technical activities, innovative activity, innovative design and technological parks.

Вступ. На сьогодні вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування економіки України має тісний зв'язок із прискоренням розвитку процесу інтелектуалізації економіки, активізація якого сприяє підйому та розвитку економіки, технологічній модернізації, комерціалізації інноваційних розробок, створенню нових виробництв та додаткових робочих місць, підвищенню експортного потенціалу країни, забезпеченню виробництва конкурентоспроможних товарів, підвищенню економічної ефективності національного господарства та рівня економічної безпеки загалом. Сучасний стан української економіки характеризується відставанням в галузі технічного розвитку, погіршенням рівня наукового потенціалу, така кризова ситуація може бути виправлена за умови створення національної інноваційної системи, що має супроводжуватись створенням таких організаційних форм в інноваційній сфері, що будуть надавати змогу ефективно використовувати існуючий та нарощувати новий науково-технічний потенціал країни. На сьогодні саме це забезпечує сталий розвиток та зростання економіки будь-якої країни та регіону.

Однією з таких інноваційних форм виступають технологічні парки, які утворюють організаційну систему зв'язків між наукою, освітою та промисловістю, вони є своєрідними каталізаторами утворення наукомісткого сектора промисловості та формування науково-технічного ядра всього господарства. Надзвичайно актуальним і перспективним для України є дослідження світового досвіду особливостей створення технологічних парків, а також здійснення на цій основі аналізу становлення та функціонування технопарків у нашій країні, використання наукових розробок для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Це сприятиме формуванню власної національної стратегії, стимулюванню інвестиційної активності та механізми ефективного використання науково-технічного, виробничого і кадрового потенціалу та може стати засобом модернізації економіки.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності в країні, розробки механізмів стимулювання впровадження інновацій в промисловості отримали відображення в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема П. Друкера, Ф. Дітріха, Ш. Тацуно, Й. Шумпетера, В. Гесця, А. Гальчинського, Я. Жаліла, О. Мазура, Ю. Макогона, В. Мунтіяна, В. Семиноженка, В. Соловйова, Д. Стеценка, Л. Федулової та інших. В дослідженнях цих авторів проаналізовано світові тенденції розвитку інноваційної діяльності, стан та проблеми інноваційного розвитку в Україні, запропоновано рекомендації щодо розбудови національної інноваційної системи та формування механізмів державної підтримки інноваційних процесів. Однак ще не в повній мірі досліджено інноваційну діяльність технологічних парків в Україні та ефективність використання державної підтримки реалізації інноваційних проектів.

Метою статті є аналіз проблем функціонування технопарків в Україні та розроблення механізмів підвищення ефективності їхньої діяльності.

Таблиця 1

Інформація про реєстрацію та обсяги діяльності технологічних парків України у 2000-2012 рр.

№	Технопарк	Дата реєстрації	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн
1	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ)	червень 2001	495,2
2	«Інститут електроварювання ім. Є.О. Патона» (м. Київ)	липень 2000	8535,4
3	«Інститут монокристалів» (м. Харків)	липень 2000	3456
4	«Вуглемаш» (м. Донецьк)	листопад 2001	146,3
5	«Інститут технічної теплофізики» (м. Київ)	вересень 2002	5
6	«Київська політехніка» (м. Київ)	червень 2003	30
7	«Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ)	грудень 2003	-
8	«Укрінфотех» (м. Київ)	листопад 2002	14
9	«Агротехнопарк» (м. Київ)	жовтень 2007	-
10	«Еко-Україна» (м. Донецьк)	-	-
11	«Наукові і навчальні прилади» (м. Суми)	-	-
12	«Текстиль» (м. Херсон)	грудень 2007	-
13	«Ресурси Донбасу» (м. Донецьк)	-	-
14	«Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБЦЕНТ) (м. Одеса)	-	-
15	«Яворів» (Львівська область)	серпень 2007	1
16	«Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ)	листопад 2008	-
Разом	12681,9		

Основний матеріал. За останні роки в усьому світі технопарки або територіально-виробничі наукові комплекси стали найбільш ефективною організаційно-економічною формою інтеграції науки і виробництва серед усіх інших інноваційних структур. В аналітичних

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

матеріалах, підготовлених Інститутом економіки та прогнозування НАНУ «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів», зазначено, що «створення нових і підтримка існуючих технопарків є одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності науково-технічного потенціалу країни».

Реальний технопарковий рух в Україні почався лише після прийняття у 1999 році Верховною Радою України Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», яким передбачено сприяння держави у вигляді економічних пільг. Постановою Кабінету Міністрів України від 26.06.2000 № 1018 визначено порядок зарахування сум податків на спеціальні рахунки та їх використання технопарком. За період 2000-2012 рр. в Україні створено 16 технопарків, діяльність більшості з яких не можна назвати успішною (див. табл. 1). Також протягом 2002 та 2003 рр. створено три українсько-китайські технопарки (у м. Цзінань, провінція Шаньдун, - парк співпраці у сфері високих і нових технологій і два технопарки в м. Харбін, провінція Хейлуңцзян, в т.ч. центр зварювальних технологій «Патон-Харбін»).

Всього за 2000-2012 рр. технопарками було реалізовано на 12,6819 млрд грн інноваційної продукції, у тому числі 14 % — за кордоном. Середньорічні темпи приросту обсягів інноваційної продукції технопарків становили в 2001—2006 рр. понад 50 % (у 5—7 разів вище, ніж в середньому у промисловості). Понад 98 % реалізації інноваційної продукції припадає на три технопарки, створені на базі провідних інститутів НАНУ: ІЕЗ ім. С.О. Патона (67,4 %), Інституту монокристалів (27,3 %) і Інституту фізики напівпровідників (3,9 %). Річний випуск інноваційної продукції (рис. 1) за проектами технопарків збільшився в 16,7 рази (з 0,18 млрд грн в 2001 р. до 2,6 млрд грн в 2007 р.). Протягом досліджуваного періоду було залучено 529,8 млн грн інвестицій в інноваційну сферу, що формує можливості для створення потенційних точок зростання та інтелектуалізації економіки.

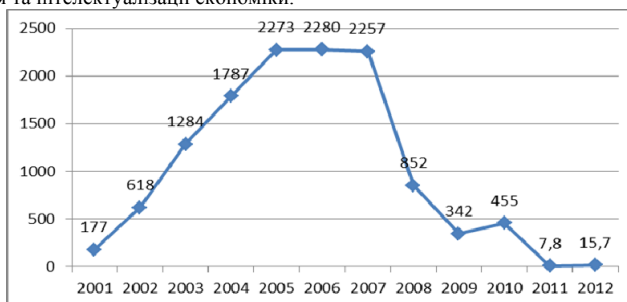


Рис. 1. Річні обсяги реалізованої інноваційної продукції за проектами технопарків в Україні у 2001-2012 рр., млн грн

Позитивний баланс зовнішньоекономічної діяльності технопарків становив 148 млн грн (1859 млн грн — імпорт, 2007 млн грн — експорт). Бюджетний баланс діяльності технопарків (різниця між відрахуваннями до бюджету і всіма видами держпідтримки) становив 516 млн грн (відрахування до бюджету — 1026 млн грн, всі види держпідтримки — 510 млн грн). При виконанні інноваційних проектів щорічно було задіяно від 12 до 20 тис. робочих місць, з них додатково створено 3559 місць, тобто держава заощадила 249,1 млн грн на створенні нових робочих місць з урахуванням вартості створення одного робочого місця в науковій галузі 70 тис. грн. Динаміку основних техніко-економічних показників діяльності технопарків наведено в табл. 2.

В Україні за період 2001—2012 рр. держпідтримка технопарків становила 510 млн грн, а в рамках спеціального режиму діяльності до бюджетів та державних цільових фондів було перераховано 1023 млн грн, тобто на кожну гривню державної підтримки до бюджету повернуто майже 2 грн. Для прикладу, уряд США вимагає, щоб на кожен долар підтримки інноваційну діяльності в країні в державний бюджет поверталось 2 долари. У Російській Федерації вважається нормальним, коли на 1 рубель державної підтримки технопарки випускають 10 рублів інноваційної продукції [8].

Таблиця 2

Динаміка техніко-економічних показників діяльності технопарків в Україні у 2001-2012 рр. [8]

Показник	2001-2005 рр.		2006-2012 рр.	
	Всього	2005 р.	Всього	2012 р.
Реалізовано інноваційної продукції в рамках спецрежиму, млн грн	6139	2273	6494	15,7
Постачання на експорт, млн грн	961	367	1046	-
Частка технопарків в інноваційній продукції промисловості, %	0,5—9,9	8,1	6,2-0	-
Створено нових робочих місць, од.	2756	399	803	5
Перераховано до бюджету, млн грн	400	149	623	2,6
Обсяг держпідтримки технопарків, млн грн	420	34	90	-

Найбільша ефективність функціонування технопарків припала на 2000—2004 рр., коли для стимулювання їхньої інноваційної діяльності було застосовано різні податкові та митні пільги та преференції. Починаючи з 2005 року практично всі показники діяльності технопарків почали знижуватися, а у 2010—2012 рр. ця тенденція посилилась. Основними причинами зниження техніко-економічних показників діяльності технопарків є:

1. Недотримання державою чинного законодавства і постійними змінами до нього, що веде до погіршення умов роботи технопарків. Було заблоковано Закон «Про спеціальний режим діяльності технопарків». У березні 2006 р. економічні статті в Законі про технопарки було частково відновлено, але їх практичне виконання не було забезпечене, що в свою чергу не відновило довіри інвесторів і не стримало зростання діяльності технопарків. Після прийняття Податкового кодексу України з повторним порушенням державних гарантій стабільності спеціального режиму інноваційної діяльності технопарків через ліквідацію для них практично всіх видів непрямої державної допомоги у вигляді податкових пільг ці елементи інноваційної інфраструктури опинилися в небезпеці повного занепаду. Те, що спеціальний режим оподаткування технопарків не був включений до переліку спеціальних податкових режимів Податкового кодексу України (Розділ XIV), суперечить Програмі економічних реформ Президента України на 2010-2014 рр., якою передбачені розширення та підтримка діяльності технопарків та розвиток науково-технічної та інноваційної сфер.

2. Різне скорочення прийняття інноваційних проектів у сфері новітніх технологій, які переважно належали до VI технологічного укладу [5]. Протягом 2005, 2006 і практично всього 2007 р. не було реалізовано жодного нового проекту технопарків (рис. 2). Лише в самому кінці 2007 р. було затверджено два проекти. Дещо активізувалася ця робота в 2008 р. — 6 проектів та в 2009 р. — 4 проекти. Однак, починаючи з 2010 р., після набрання чинності нового Податкового кодексу не було реалізовано жодного проекту.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

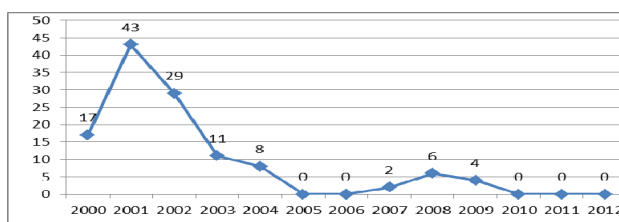


Рис. 2. Кількість реалізованих інноваційних проектів технопарків в Україні у 2000-2012 рр., од.

3. Починаючи з 2005 р. різко скорочувалася, а на даний час була практично припинена державна підтримка проектів технопарків (рис. 3). Державна підтримка при виконанні інноваційних проектів в рамках технопарків істотно (в 1,5—2,0 рази) прискорює їх виконання. Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України було скориговано перелік видів держдопомоги. Так, у 2005 р. скасовано державну підтримку через такі механізми, як: звільнення від сплати податку на прибуток, звільнення від сплати ПДВ при реалізації продукції в Україні, звільнення від ввізного мита та ПДВ при імпорті сировини, устаткування тощо, скасування пункту про пріоритетність для технопарків залучення іноземних кредитів під гарантії з боку держави тощо [1-4].

Передбачене бюджетом 2007 р. фінансування інноваційної діяльності було використано в основному на фінансування інвестиційних проектів без інноваційної складової. До технопарків дійшли тільки 3 % виділених сум [6]. Не було вирішено ці питання і у бюджетах наступних років.

Наслідком цього стало порушення виконання затверджених бізнес-планів інноваційних та інвестиційних проектів, втрати виконавцями інноваційних проектів можливості вчасно розраховуватись за придбане устаткування, виконані науково-дослідні та проектні роботи, втрати довіри зарубіжних та вітчизняних інвесторів до стабільності нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності, відмови від участі у фінансуванні інноваційних проектів, а також порушення прав та законних інтересів вітчизняних та зарубіжних суб'єктів підприємницької діяльності.

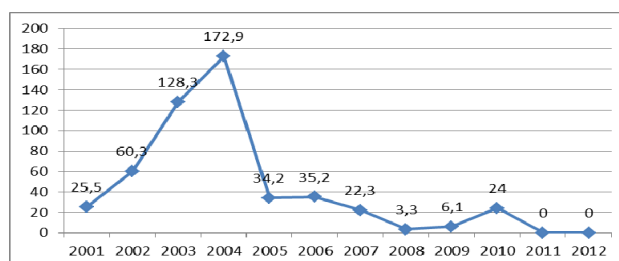


Рис. 3. Обсяги державної підтримки технопарків в Україні у 2001-2012 рр., млн грн

Проведений аналіз показав необхідність прийняття кардинальних заходів щодо нормалізації роботи технопарків та вдосконалення нормативно-законодавчого регулювання їхньої діяльності з метою більш ефективного функціонування технопарків, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки. Головною метою державної підтримки функціонування технопарків повинно стати вироблення ефективних механізмів, які мають забезпечити максимальну економічну результативність технопарків та сприятиме розвитку процесу інтелектуалізації національної економіки. З метою підвищення ефективності роботи технопарків доцільно:

- створити механізми фінансової та економічної підтримки через створення фондів для грантового фінансування пріоритетних для національної економіки інноваційних проектів та звільнення від митного оподаткування обладнання, необхідного для розробок;
- включити спеціальний режим оподаткування технологічних парків до переліку спеціальних податкових режимів Податкового кодексу України (Розділ XIV);
- для продовження реалізації технопарками інноваційних проектів необхідним є якомога швидше відновлення хоча б двох видів непрямої державної допомоги, а саме звільнення від оподаткування прибутку підприємств, отриманого технопарками, та зарахування вивільнених від оподаткування сум на спеціальні рахунки учасників технопарків та спеціальний рахунок керівного органу відповідного технопарку;
- створити систему інформаційного забезпечення та моніторингу функціонування технопарків;
- створити дворівневу мережу технологічних парків (на прикладі мережі технопарків Республіки Казахстан). Перший (національний) рівень складають національні технопарки, які створено на базі провідних науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів, головним завданням яких є сприяння структурній перебудові та створенню нових галузей промисловості, підвищенню її конкурентоспроможності. Другий рівень складають регіональні технопарки, які створюються з метою активізації інноваційних процесів в регіоні, розкриття та розвитку його потенціалу;
- стимулювати створення невеликих інноваційних підприємств, які вважаються найбільш активною структурою в системі розробки і впровадження нових технологій;
- стимулювати створення технопарків сумісно з іншими державами на основі українсько-китайського досвіду.

Варто зазначити, що лише цілеспрямоване, послідовне і комплексне застосування перелічених заходів дасть можливість у найближчому майбутньому очікувати підвищення ефективності функціонування технологічних парків, що в свою чергу призведе до посилення конкурентоспроможності та підвищення рівня інтелектуалізації економіки України.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Податковий кодекс України» від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» від 25.03.2005 р. № 2505-IV // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 58.
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» 12.01.2006 р. № 3333-IV: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3333-15>.
4. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.99 № 991-XIV: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.
5. Сгорова О. Щодо державної допомоги діяльності технопарків в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/705>.
6. Економіко-статистичний огляд діяльності Технологічного парку «ІЕЗ ім. Є.О. Патона» в 2000-2010 рр. / О.А. Мазур, С.В. Пустойт, Л.Б.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Любовна та ін. – К., 2010. – 61 с.

7. Мазур О. А. Технологічні парки України: стан та проблеми / О. А. Мазур, В. С. Шовкалюк // Технологічні парки. Світовий та український досвід. – К.: Прок-Бизнес, 2009. – 70 с.

8. Мазур О. А., Пустовойт С. В. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / О. А. Мазур, С. В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. - № 3.- С. 59-72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scinn.nas.gov.ua/arhiv/0313/Mazur.pdf>.

9. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. / Л. І. Федулова. — К.: Либідь, 2006. — 480с.

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕКРЕАЦИОННОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Воробьева В.В., аспирант Донецкого национального университета (Украина)

Воробьева В.В. Управление стабильным развитием рекреационного сектора национальной экономики

Статья посвящена вопросам управления стабильным развитием рекреационного сектора национальной экономики. В статье раскрыты сущность рекреационного сектора и его значения для национальной экономики в процессе восстановления трудовых ресурсов. Проведена оценка состояния рекреационного сектора Украины по ключевым составляющим, выявлены проблемы его устойчивого развития, которые имеют непосредственное воздействие на социально-экономическое положение Украины. Сформулированы приоритеты государственной стратегии развития курортно-рекреационного хозяйства и приведены меры по улучшению деятельности санаторно-курортных учреждений Украины. В качестве действенного метода управления устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики предложен программно-целевой метод. Разработана схема целевой программы развития рекреационного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: рекреационный сектор, стабильное развитие, национальная экономика, управление, санаторно-курортные и оздоровительные заведения, целевые программы.

Воробьева В.В. Управление устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики

Статья посвящена вопросам управления устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики. В статье раскрыта сущность рекреационного сектора и его значение для национальной экономики в процессе восстановления трудовых ресурсов. Проведена оценка состояния рекреационного сектора Украины по ключевым составляющим, выявлены проблемы его устойчивого развития, которые имеют непосредственное воздействие на социально-экономическое положение Украины. Сформулированы приоритеты государственной стратегии развития курортно-рекреационного хозяйства и приведены меры по улучшению деятельности санаторно-курортных учреждений Украины. В качестве действенного метода управления устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики предложен программно-целевой метод. Разработана схема целевой программы развития рекреационного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: рекреационный сектор, устойчивое развитие, национальная экономика, управление, санаторно-курортные и оздоровительные заведения, целевые программы.

Vorobyova V. Management of sustainable development of recreational sector of national economy

The article focuses on the management of sustainable development of recreational sector of national economy. The article reveals the essence of the recreational sector and its importance for the national economy in the process of recovery labor. Condition of recreational sector of Ukraine has been evaluated on key components; problems of its sustainable development were identified. The priorities of the government strategy of development resort and recreational sector were articulated and measures to improve the operation of sanatoriums in Ukraine were determined. As an effective method of managing sustainable development of recreational sector of the economy was suggested program-target method. A scheme of target program for the development of recreational sector of the national economy was proposed.

Keywords: recreational sector, sustainable development, national economics, management, resort and wellness establishments, targeted programs.

Постановка проблемы. В последние годы в Украине, которая имеет значительный рекреационный потенциал, наблюдается повышенный интерес ведущих ученых и специалистов к проблемам развития рекреации как высококорентабельного и социально-ориентированного сектора национальной экономики. Усиливается роль рекреационной сферы и ее составляющих в наращивании социально-экономического потенциала национальной экономики, создании благоприятных условий для удовлетворения материальных и рекреационных потребностей человека, повышения уровня жизни и благосостояния широких слоев населения. Все больше возрастает роль рекреации как сферы, нейтрализующей производственные стрессы, нервно-психические нагрузки, усталость от монотонного труда. Для регенерации сил и энергии человеку необходима смена условий и форм деятельности. Рекреация как одна из главных сфер продуктивного использования свободного времени человека – общественный, экономический и научный феномен, обусловила необходимость изучения понятийного аппарата рекреационной индустрии, определения ее социально-экономической сущности, места и роли в развитии общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования рекреационного сектора и его составляющих проводили такие ученые как: Амоша А., Багров М., Бережная И., Вельгош Н, Гуменюк Ю., Ефремов А., Живицкий А., Иванух Р., Мамутов В., Лобода М., Охрименко А., Преображенский В., Семеняк Н., Фоменко Н., Черчик Л. и другие. Анализ научных работ показывает, что основное внимание ученых уделяется разработке методологии оценки эффективности рекреационного природопользования. Признавая актуальность и большую теоретико-практическую значимость существующих исследований, следует отметить, что остаются открытыми и актуальными вопросы управления устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики.

Целью статьи является выявление проблем функционирования рекреационного сектора национальной экономики и поиск действенных методов управления его устойчивым развитием.

Изложение основного материала. Рекреационный сектор является важнейшим элементом общественной жизни, который охватывает интересы населения, условия труда и быта, здоровья, отдыха, рационального использования внеурочного, в том числе и свободного времени путем оздоровительной, культурно-познавательной и спортивной деятельности и является пространством воспроизводства сил человека и его развития. Рекреационный сектор играет важную роль в организации и рационализации отдыха людей, влияет на процесс воспроизводства населения и недооценка его роли в системе национальной экономики может привести к нарушению социального баланса, экологической целостности и экономической значимости, то есть потере устойчивости.

Под устойчивым развитием следует понимать процесс трансформаций глобальных и национальных укладов на основе сбалансирования экономической, экологической и социальной составляющих путем широкомасштабного введения в хозяйственный оборот знаний, технологий и научно-технических разработок для повышения качества жизни нынешнего и будущих поколений. А основными компонентами устойчивого развития общества выступают экологическая целостность, экономическая эффективность и социальная справедливость [1].

Рекреационная индустрия определяется ресурсными возможностями, непосредственно влияющими на получение новых научных результатов и новых технологий, реализацию оздоровительных процедур и организацию надлежащего сервиса, подготовку и переподготовку кадров рекреационного производства. Поэтому рекреационный сектор следует рассматривать, с одной стороны, как совокупность природных ресурсов и технологий, а с другой – как способность к разработке, внедрению и передаче новых научных и

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

технологических достижений в лечении, обслуживании и отдыхе населения. Организационно-экономическое содержание рекреационного сектора заключается в его ресурсных и организационных возможностях, направленных на обеспечение населения эффективными оздоровительными услугами. Уровень развития рекреационного сектора и организационная структура определяются всей совокупностью ресурсов, с помощью которых будут решены проблемы оптимизации оздоровления [10; 11].

В условиях перехода к рыночной экономике рекреационный сектор испытывает значительные трансформации и становится полностью конкурентоспособной отраслью, своего рода катализатором экономического развития. Рекреационная сфера, которая производит услуги, связанные со сменой места нахождения, лечением и отдыха, по подсчетам специалистов станет двигателем национальных и мировой экономики в XXI веке; уже сегодня на эту сферу приходится десятая часть валового мирового продукта.

Быстрое развитие рекреационно-туристической сферы услуг в мире, начиная примерно с начала 80-х годов XX ст., демонстрирует тенденцию роста доходов от международных туристических прибытий. Сегодня мир переживает настоящий туристический бум. По данным ВТО, в 2013 г. должны осуществить путешествия более миллиарда людей в мире, удельный вес индустрии туризма составляет около 10 % мирового ВВП и 7 % общего объема мировых инвестиций. Для более чем 40 стран мира туристическая отрасль является основным источником поступлений в государственный бюджет (рис. 1) [2].

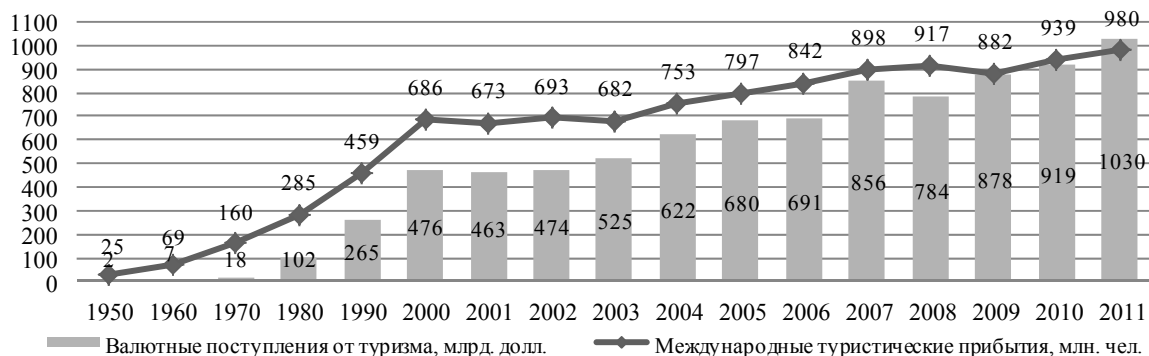


Рис. 1. Динамика международных туристических прибытий и валютных поступлений от мировой туристической отрасли, 1950-2011 гг.

К сожалению, Украина, имея огромный туристский потенциал, занимает 110 место в мире по уровню активности развития туристической индустрии, а доля в ВВП – до 3 % [6]. В тоже время санаторно-курортное дело в Украине является одним из древнейших видов рекреации. Отечественные климатические курорты хорошо известны и пользовались спросом, начиная с XIX в. [7].

В современных условиях рыночного хозяйствования в санаторно-курортном деле Украины происходят структурные изменения, связанные, в первую очередь, с организационно-управленческими аспектами, а именно: растет коммерциализация услуг данной сферы, увеличивается количество частных (или коллективной формы собственности) учреждений, увеличивается количество предложений санаторно-курортного отдыха [14].

Благоприятные климатические условия для сезонных видов отдыха сохраняются в Украине в течение 10-11 месяцев, что позволяет говорить о возможности практически круглогодичного функционирования заведений. Наиболее благоприятные климатические условия в горных районах Украины: карпатских и Крымских горах. Причем в Карпатах наиболее целесообразно развивать зимний отдых, в горах Крыма – летний, в Закарпатской области – круглогодичный [9].

Услуги санаторно-курортных учреждений в 2011 г. составили 45% от общего объема деятельности туристической отрасли Украины. На сегодня в Украине существует развитая сеть санаторно-курортных и оздоровительных учреждений, которая насчитывает более 3 тыс. субъектов, однако по данным Госслужбы статистики, в стране уменьшается количество санаторно-курортных и оздоровительных учреждений (табл. 1) [3].

Таблица 1

Год	Санатории и пансионаты с лечением		Санатории-профилактории		Дома и пансионаты отдыха		Базы и другие учреждения отдыха		Детские оздоровительные лагеря	
	всего	в них койко-мест, тыс.	всего	в них койко-мест, тыс.	всего	в них койко-мест, тыс.	всего	в них койко-мест, тыс.	всего	в них койко-мест, тыс.
1990	505	154	556	55	332	115	2213	302	15687	467
1995	551	159	517	43	294	83	1862	263	5884	256
2000	549	151	377	31	266	63	2037	247	7615	227
2005	524	145	291	23	321	65	2052	244	18366	236
2006	520	148	277	23	301	63	2012	243	18238	231
2007	523	143	269	21	302	64	1969	224	18363	226
2008	518	142	262	21	302	64	1950	232	18672	218
2009	513	141	252	21	296	62	1940	226	17379	198
2010	510	141	234	19	290	60	1948	228	17342	196
2011	508	141	224	19	280	58	1979	225	17703	194

Количество оздоровленных в период с 2003 по 2007 возрастало, а уже в начале 2008 г. – стало существенно снижаться. Это можно объяснить недостаточными финансовыми средствами у населения. Так за анализируемый период (2003-2011 гг.) количество оздоровленных уменьшилось на 234 тыс. чел. или в 0,926 раза, а с 2008 по 2011 гг. – на 650 тыс. чел. [4]

Причины сокращения учреждений данной сферы заключаются, прежде всего, в организационных недостатках управления, моральной и физической изношенности материально-технической базы, недостаточности финансирования, низкой конкурентоспособности хозрасчетных предприятий, поэтому более чем половина санаторно-курортных заведений Украины являются убыточными. Так в течение 2010/11 гг. работали только 84% санаторно-курортных и оздоровительных учреждений, 4% не работали из-за пребывания на капитальном ремонте, 7% – из-за отсутствия средства на эксплуатацию заведения, и 5% – по другим причинам [3].

Важным элементом рекреационной инфраструктуры выступают отели. Количество отелей с 2004 г. по 2010 г. постепенно возрастало и в 2010 г. составило 1731 отель, что на 461 отель больше, чем в 2006 г. (табл. 2) [3].

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 2

Отели и другие места для временного проживания в 2004-2010 гг.

Год	Количество предприятий отельного типа, ед.	Количество номеров, ед.	Жилая площадь всех номеров, тыс. м ²
2004	1 192	50 414	1 012,2
2005	1 232	51 686	1 072,4
2006	1 269	53 645	1 120,2
2007	1 420	62 165	1 313,6
2008	1 595	71 580	1 508,4
2009	1 684	76 019	1 624,6
2010	1 731	79 833	1 700,6

Не смотря на положительную динамику роста количества отелей, динамика туристических потоков за последнее десятилетие показывает, что украинцы все больше предпочитают ехать за границу. До 2005 года на украинском рынке преобладал внутренний туризм. Иностраннй туризм стабильно находится на уровне около 40 тыс. туристов в год (рис. 2) [3].



Рис. 2. Туристические потоки Украины, 2000-2012 гг.

Платежеспособные отечественные граждане предпочитают отдых и оздоровление в курортных заведениях зарубежных стран, которые по обеспечению бальнеологическими ресурсами не уступают отечественным, однако отечественные учреждения уступают зарубежным аналогам в плане комфортабельности пребывания, уровню обслуживания и другим факторам, влияющим на качество услуг. Большинство туристов (79,9%) посещают рекреационные ресурсы с целью проведения досуга, отдыха, спортивно-оздоровительного туризма, 12,8% – по служебным, деловым причинам, бизнесу и обучению, 5,2% – с целью лечения, 0,3% – специализированный туризм и 1,8% – по другим причинам. Причем следует отметить, что количество людей, которые путешествуют с целью оздоровления и лечения возросло. Среди граждан Украины, которые выезжали за границу порядка 93,8% путешествовали с целью досуга, отдыха, спортивно-оздоровительного туризма [4].

На сегодняшний день некоторые отечественные курорты коммерциализированы, однако качество услуг таких заведений сильно отстает от европейских, при этом цены являются завышенными. Для потребителей санаторно-курортного продукта наиболее сдерживающим фактором являются завышенные цены. Возможно, рост стоимости санаторно-курортных путевок является требованием времени, однако в соответствии с ним должно улучшаться и качество предоставления услуг в таких заведениях. Пока повышение цен приводит к уменьшению загрузки санаториев (в среднем 18-20% в год), но в большинстве не влияет на улучшение материально-технической базы и совершенствование качества предоставления услуг [13].

В связи с ухудшением экологических условий проживания, частыми стрессовыми ситуациями и просто старением организма все больше людей нуждается в лечении (часто профилактическом) в санаторно-курортных учреждениях. Однако, низкая платежеспособность отечественных граждан и зачастую завышенные цены на комплексный продукт (процедуры оздоровления, проживание, питание) в санаторно-курортных учреждениях не способствуют мощному развитию ни самих заведений, ни привлечению отдыхающих. Так, значительную долю в структуре расходов населения Украины составляют расходы на продукты питания (51%), содержание жилья (12%). Доля расходов на отдых и культуру составляет в среднем 2% (рис. 3), а примерно 2,66-2,75% своего общего дохода население тратит на здравоохранение [3].

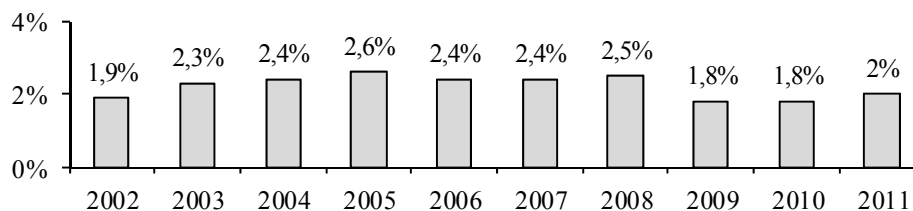


Рис. 3. Динамика изменения доли расходов населения Украины на отдых и культуру, %

Таким образом, можно сделать вывод, что население тратит примерно 4,5% своего дохода на использование рекреационных ресурсов (и данный показатель ежегодно возрастает), однако количество оздоровленных с каждым годом уменьшается, снижается также и количество рекреационных ресурсов. Это делает актуальным исследование рекреационных ресурсов и разработку путей улучшения их использования, что может привести к качественному улучшению демографического состояния населения Украины.

В то же время демографическая ситуация в стране с каждым годом ухудшается. Происходит сокращение населения Украины на фоне взрывного прироста населения в мире, также в стране растет смертность на фоне низкой рождаемости, ухудшается состояние здоровья взрослых и детей.

В 2011 г. численность населения мира достигла 7 млрд. человек и продолжает расти. При этом, как отмечается в докладе Генерального секретаря ООН «Мировые демографические тенденции» за 2011 г., этот рост носит неравномерный характер – свыше 90% прироста населения приходится на развивающиеся регионы мира, прежде всего – Африку и Азию. В то время как доля прироста населения в развитых странах резко сократилась и продолжает сокращаться по мере того, как все большее число развитых стран переживает процесс демографического спада. Подобные тенденции обуславливают дисбаланс в распределении населения, что все в большей степени влияет на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

перспективы развития и возможность обеспечения долгосрочной стабильности [8]. К государствам с тенденцией снижения численности населения относится и Украина (рис. 4). Так, по состоянию на 2012 г. в нашей стране проживает 45,5 млн. человек. В 2000 г. этот показатель равнялся 49,1 млн. человек. Таким образом, за период с 2000 по 2012 гг. население Украины сократилось на 3,7 млн. человек или на 7,46 % [3].



Рис. 4. Динамика численности населения Украины в 2000-2012 гг.

Кроме того, Украина входит в группу стран – мировых «лидеров» по темпам вымирания. Естественный прирост населения в 2012 г. составляет минус 3,5 человека на 1000 жителей. Отметим, что в эту группу стран входят государства Центральной и Восточной Европы, а также практически все европейские страны СНГ [8].

Также стоит рассмотреть распределение умершего населения по причинам смерти. Наиболее частыми причинами смерти населения Украины выступают болезни системы кровообращения, новообразования, внешние причины смерти, болезни органов пищеварения, болезни органов дыхания, а также некоторые инфекционные и паразитические болезни (табл. 3) [3].

Таблица 3

Распределение умерших по причинам смерти, тыс. чел.

Год	Всего умерших, тыс. чел.	из них от:					
		болезней системы кровообращения	ново-образований	внешних причин смерти	болезней органов пищеварения	болезней органов дыхания	некоторых инфекционных и паразитических болезней
2005	782	488,8	91,8	70,0	31,7	28,0	17,2
2006	758,1	480,8	90,4	64,6	30,2	24,7	16,3
2007	762,9	480,6	90,0	66,0	33,6	25,1	16,8
2008	754,5	480,1	89,0	61,4	35,2	23,3	17,3
2009	706,7	460,6	88,6	48,9	30,1	21,1	15,1
2010	698,2	465,1	88,8	44,0	26,8	19,5	14,6
2011	664,6	440,3	89,0	42,4	25,2	17,9	14,1

Данные таблицы 3 дают возможность сделать вывод о том, что большинство умерших по причине болезней системы кровообращения (от 62,5% до 66,6%), а меньшая часть – от некоторых инфекционных и паразитических болезней (2,09 - 2,29%). Уменьшается количество умерших от новообразований, однако доля умерших от данной причины с каждым годом возрастает (в 2005 г. – 11,74%, а в 2011 г. – 13,39%).

Учитывая сложившуюся ситуацию, увеличение количества заболеваний среди населения, неспособность большинства отечественных санаторно-курортных учреждений обеспечить надлежащее качество оздоровительных процедур и проживания, целесообразно способствовать развитию не крупных частных оздоровительно-курортных учреждений. В дальнейшем возможно расширение деятельности таких заведений и формирования национальных (региональных) сетей данной сферы.

Украина имеет мощные бальнеологические запасы, одни из крупнейших в Европе, среди которых наиболее ценными являются минеральные воды и лечебные грязи различных типов. Однако земля с такими ценными ресурсами, должным образом не охраняется, в результате чего часто наблюдается приватизация рекреационных территорий, их нецелевое использование. С целью предотвращения таких негативных тенденций должна быть разработана комплексная государственная программа развития санаторно-курортного дела и рекреационных территорий [9].

Формирование государственной стратегии развития курортно-рекреационного хозяйства Украины является актуальной проблемой в связи со следующими факторами:

- ✓ необходимостью массового оздоровления населения страны;
- ✓ обеспечение конструктивного взаимодействия органов государственной власти Украины и ее субъектов в отношении комплексного рационального использования природно-рекреационных ресурсов и его сохранение;
- ✓ курортно-рекреационные комплексы имеют большое национальное и международное значение: содействие социально-экономическому прогрессу и ускорению интеграции Украины в мировую экономическую систему.

Меры по улучшению деятельности санаторно-курортных учреждений должны предусматривать:

- совершенствование финансово-экономических механизмов поддержки;
- воспроизводство и рациональное использование природно-рекреационных ресурсов;
- возможно проведение разгосударствления и приватизации санаторно-курортных учреждений;
- содействие привлечению инвестиций в развитие соответствующей инфраструктуры;
- выход на международные рынки [5].

Сегодня перед Украиной стоит задача преодоления негативных последствий, вызванных резким обострением депрессивных явлений, происходит рост безработицы, ухудшение социально-экономического положения населения, возрастает число населенных пунктов и регионов, находящихся в кризисном состоянии. В этих условиях особое значение приобретают инструменты экономической политики, предназначенные для осуществления принципиальных структурных сдвигов в экономике страны в целом, отдельных регионов или населенных пунктов.

Одним из таких ключевых экономических инструментов является программно-целевой метод, условия применения которого (необходимость кардинального изменения неблагоприятных пропорций, структуры, тенденций развития экономики и социальной сферы, комплексность возникшей проблемы и т.д.) полностью соответствуют специфике развития экономики Украины и позволяют рассматривать

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

его в качестве одного из основных методов осуществления качественных изменений социально-экономической ситуации как на государственном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Ориентация на устойчивое развитие рекреационного сектора национальной экономики предполагает решение каждой поставленной задачи в русле выделенных в ней направлений и с помощью намеченных механизмов. При формировании проекта целевой программы развития рекреационного сектора национальной экономики должны охватываться такие направления, как [12]:

1. рекреационно-туристическое природопользование, охрана и восстановление рекреационных ресурсов;
2. хозяйственное освоение территорий, изменение пропорций в размещении производительных сил, кластеризация немассовых форм туризма, формирование рекреационно-туристической системы на основе современной инфраструктуры;
3. финансирование запроектированных мероприятий;
4. совершенствование системы правового обеспечения и управления.

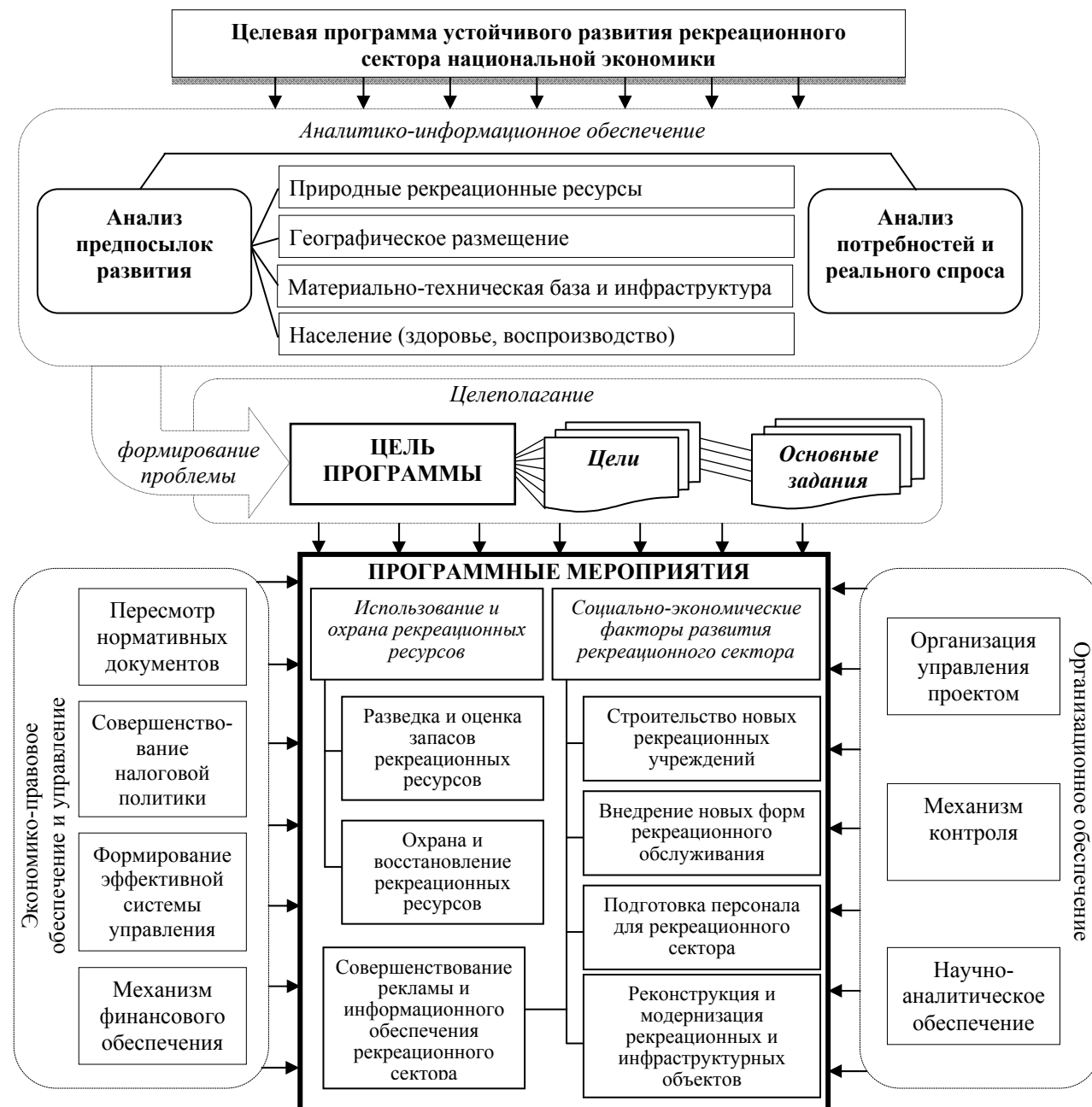


Рис. 5. Схема разработки целевой программы устойчивого развития рекреационного сектора национальной экономики

Обобщенную схему разработки и реализации целевой программы устойчивого развития рекреационного сектора национальной экономики нами показано на рис. 5.

Применение программно-целевого метода управления устойчивым развитием рекреационного сектора позволит наряду с достижением основной поставленной цели решать такие актуальные для рекреационного сектора задачи, как:

подготовка законодательных и нормативных актов системы управления, которые обеспечивали бы эффективное развитие рекреационного сектора;

- реорганизация материально-технической базы и рекреационной инфраструктуры;
- освоение новых рекреационных ресурсов, их охрана, эффективное использование и восстановление;
- внедрение новых форм рекреационного обслуживания;
- создание необходимых условий для подготовки и переподготовки высококвалифицированных кадров;
- определение направлений информационно-рекламной деятельности, маркетинга, методического обеспечения.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Учитывая проблемы, которые должны быть решены в Украине, программно-целевой метод социально-экономического развития целесообразно использовать как эффективный инструмент предотвращения возможностей возникновения кризисных ситуаций в экономической и финансово-бюджетной системах, повышения конкурентоспособности, преодоление признаков потери устойчивости. Таким образом, в современных условиях особенно важной задачей является внедрение программно-целевого метода управления устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики в условиях ограниченных финансовых ресурсов, поскольку акцент переносится из потребности в средствах на содержание государственных курортно-рекреационных учреждений, на поиск инструментария и механизма программирования конкурентоспособности и устойчивого развития.

Выводы. Украина обладает самыми разнообразными природно-рекреационными ресурсами, на базе которых функционируют санаторно-курортные учреждения. Однако функционирование данных учреждений нельзя назвать эффективным. Поэтому на сегодняшний день существует объективная необходимость в изменении приоритетов управления и приведение отрасли к европейским стандартам, что не может обойтись без участия государства. Рекреация как экономически выгодная сфера хозяйствования, имеет все основания занять в перспективе одно из ведущих мест в национальной экономике. Поэтому в настоящее время чрезвычайно важным является выбор оптимальной стратегии развития рекреационной индустрии и осуществление эффективной политики и ее практической реализации. Развитие рекреационной сферы должно опираться на новые механизмы хозяйствования, эффективные организационные структуры, экономическую свободу производства, что в условиях свободной конкуренции обеспечит насыщение рынка высококачественными услугами и будет способствовать экономическому росту страны, воспроизводству ее населения и улучшения экологической ситуации.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Акимов Т. Экономика устойчивого развития: Учебн. Пособие / Т. Акимов, Ю. Мосейкин. – М.: ЗАО «Экономика», 2009. – 430 с.
2. Всемирная туристическая организация // Электронный ресурс. Режим доступа. <http://www2.unwto.org/ru>
3. Государственная служба статистики Украины // Электронный ресурс. Режим доступа. <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Государственное агентство Украины по туризму и курортам // Электронный ресурс. Режим доступа. <http://www.tourism.gov.ua>
5. Бекирова С.Э. Механизм регулирования развития рекреационного комплекса Украины / С.Э. Бекирова // Культура народов Причерноморья. – 2011. – № 216. – С.13-16.
6. Кислий В.М., Шевченко Г.М. Аналіз передумов формування ринку рекреаційних послуг в Україні / В.М. Кислий, Г.М. Шевченко // Механізм регулювання економіки, 2007. – № 2. – С. 27-36.
7. Курортні ресурси України. – К.: ЗАТ «Укрпрофоздоровниця», ТАМЕД, 1999. – 344 с.
8. Мировые демографические тенденции. Доклад Генерального секретаря ООН / Организация Объединенных Наций. – 2011. – 35 с.
9. Поколюдна М. М. Рекреаційна географія: навч. посібник / М. М. Поколюдна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 275 с.
10. Смаль І.В. Рекреация і туризм: короткий тлумачний словник термінів і понять / І.В. Смаль – Ніжин: Видавництво Ніжинського державного університету ім. М. Гоголя. – 2006. – 80 с.
11. Теоретические основы рекреационной географии. / Ред. В. С. Преображенский. – М.: Наука, 1975. – 224 с.
12. Харічков С. К., Дишловий І. М., Нездоймінов С. Г. Регіональна парадигма цільової програми розвитку рекреації та туризму / С. К. Харічков, І. М. Дишловий, С. Г. Нездоймінов // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. – № 2. – С. 221-230.
13. Циганюк Н.С. Проблеми розвитку рекреаційних регіонів України / Н.С. Циганюк // Электронный ресурс. Економічний форум. – 2011. – № 2. // Режим доступа. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/30.pdf.
14. Цьохла С. Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення): [монографія] / С. Ю. Цьохла – Сімферополь: Таврія, 2008. – 352 с.

РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ І КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РОЗВИНЕНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

Гавриленко С.М., к.е.н., доцент кафедри “Розвиток та розміщення продуктивних сил” Донецького національного університету, (Україна)
Солод М.А., к.е.н., старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості Національної Академії Наук України (Україна)

Гавриленко С.М., Солод М.А. Регулювання структурних перетворень і капіталізації промисловості в розвинених європейських країнах

У статті розглядаються питання адаптації досвіду структурних трансформацій і капіталізації промислового виробництва в країнах Європейського Союзу до вітчизняних умов. Визначено роль і місце промислового сектору як чинника, який залишається визначальним у зростанні національних економік ЄС в сучасних умовах. Розглянуто особливості структурної складової у промисловій політиці Європейського Союзу в цілому і окремих країн-членів ЄС. На прикладі Німеччини розглянуто вплив заходів структурної політики на капіталізацію промислових підприємств. Визначено пріоритетні напрямки сучасної міждержавної промислової політики в рамках Європейського Союзу, які забезпечують зростання конкурентоспроможності і підвищення капіталізації промислових підприємств. Запропоновано шляхи адаптації і залучення в процесі удосконалення вітчизняної промислової політики досвіду розвинених європейських країн у сфері структурної модернізації і підвищення капіталізації промислового сектору.

Ключові слова: структура, промислове виробництво, капіталізація, ЄС, структурні трансформації, промислова політика.

Гавриленко С.Н., Солод М.А. Регулирование структурных преобразований и капитализации промышленности в развитых европейских странах

В статье рассматриваются вопросы адаптации опыта структурных трансформаций и капитализации промышленного производства в странах Европейского Союза применительно к отечественным условиям. Определены роль и место промышленного сектора как фактора, который остается определяющим рост национальных экономик ЕС в современных условиях. Рассмотрены особенности структурной составляющей промышленной политики Европейского Союза в целом и отдельных стран-членов ЕС. На примере Германии рассмотрены принципы и механизмы регулирования структурных преобразований промышленности, исследовано влияние мероприятий структурной политики на капитализацию промышленных предприятий. Определены приоритетные направления современной межгосударственной промышленной политики в рамках Европейского Союза, которые обеспечивают рост конкурентоспособности и повышение капитализации промышленных предприятий. Предложены пути адаптации и использования в процессе совершенствования отечественной промышленной политики опыта развитых европейских стран в сфере структурной модернизации и повышения капитализации промышленного сектора.

Ключевые слова: структура, промышленное производство, капитализация, ЕС, структурные трансформации, промышленная политика.

Gavrilenco S., Solod M. Regulation of structural transformations and capitalization of industry in the developed European countries

The article discusses the problems of adaptation of industrial structural transformations and capitalization experience of the European Union countries to the domestic conditions. The role and place of the industrial sector as a basic factor of the EU national economies growing are determinates. The features of structural constituent of the industrial policy of European Union on the whole and separate countries-members of EU are considered. On the example of Germany the principles and mechanisms of adjusting of industrial sector structural transformations are considered.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Influence of the structural policy measures on industrial enterprises capitalization is investigated. Priority directions of modern intergovernmental industrial policy within the framework of European Union, which provide growth of competitiveness and increase of industrial enterprises capitalization are considered. Directions of adaptation and application in the process of domestic industrial policy improvement of the developed European countries experience in the field of structural modernization and increase of industrial sector capitalization are determinates.

Keywords: structure, industrial production, capitalization, EU, structural transformations, industrial policy.

Серед ключових завдань стратегічного розвитку України в складних сучасних умовах - забезпечення збалансованого розвитку всіх складових національної соціально-економічної системи, посідання гідних позицій в глобальній конкуренції, вихід на стандарти життя розвинених країн. В якості шляхів досягнення проголошеної мети особливу увагу приділено переходу до інноваційної моделі розвитку, модернізації і оптимізації використання промислового і ресурсного потенціалу країни. Це означає зміну парадигми і пріоритетів розвитку, насамперед, реального сектору економіки, оновлення промислової політики держави, забезпечення умов для структурної трансформації і підвищення капіталізації національного промислового сектору.

Уповільнення динаміки розвитку і відстрочення термінів початку проведення кардинальних структурних перетворень відповідно до загальносвітових тенденцій сприяють зростаючому технологічному відставанню промислового виробництва України від промисловості розвинених країн. Невідповідність структури українського промислового сектору структурі промисловості розвинених країн зумовлює невідповідність значної кількості вітчизняної продукції потребам і стандартам світового ринку, призводить до незадовільних темпів інтеграції економіки України в світову економіку, гальмує зростання капіталізації вітчизняних промислових підприємств. Необхідність вирішення цих проблем із застосуванням теоретичних і практичних розробок, які довели свою ефективність в розвинених країнах світу, обумовлює актуальність дослідження, результати якого представлені в статті.

Науково-методологічні основи дослідження структурних чинників зростання економіки було закладено в працях Дж.Кларка, Дж.Кейнса, Д.Гікса, В.Парето, А.Пігу, Р.Харода, Дж.Робінсон, С.Кузнеця, В.Леонт'єва, Л.Пазинетті, Е.Домара, Р.Солоу, У.Люїса, Р.Стоуна, Р.Лукаса, П.Ромера, Д.Ерроу, П.Ромера, Е.Шешинські, Х.Удзави, А.Янга. Теоретичні і практичні аспекти структурних зрушень у вітчизняному промисловому секторі, а також питання аналізу накопиченого світового досвіду в цій сфері знайшли віддзеркалення в працях відомих українських вчених О.Амоши, В.Гейця, М.Герасимчука, С.Дорогунцова, С.Єрохіна, Б.Кваснюка, Ю.Кіндзерського, І.Крючкової, М.Меламеда, О.Осауленка, М.Скрипиченко, О.Чухно, Л.Шинкарук, Т.Шинкоренко, Б.Щукіна. Аналізу широкого спектру питань капіталізації промислових підприємств присвячені праці таких дослідників, як Г.Башнянин, І.Бульєв, Н.Брюховецька, І.Васильчук, Л.Галько, В.Гринчущкий, В.Жидченко, Г.Карчева, Н.Кизим, В.Ковалев, М.Козоріз, В.Корнеєв, Е.Кравченко, О.Кузьмін, Л.Мельник, А.Остапенко, В.Приходько, А.Тищенко, Ю.Туриський, Н.Ущенко, Л.Фролова, В.Хаустова, І.Хома, О.Шепеленко, С.Шумська, І.Яремко.

Попри вагомий доробок, на сьогодні зберігається значний інтерес до проблем реформування і підвищення капіталізації промислового виробництва, про що наочно свідчать численні публікації у фахових виданнях різного спрямування. Доречним за цих умов є, на наш погляд, більш детальне дослідження зарубіжного досвіду в цій сфері, особливо це стосується розвинених країн – лідерів світової економіки. Основним напрямом творчого осмислення цього досвіду має бути спроба взяти краще з методів і моделей промислового розвитку країн і нівелювання негативних рис з урахуванням національних умов України. Це визначило *мету* статті, яка полягає в узагальненні накопиченого досвіду структурної трансформації промисловості розвинених країн Європи і сприянні синтезу конструктивних підходів до реформування і підвищення капіталізації вітчизняного промислового виробництва.

В останні десятиліття в структурі економіки ЄС відбувається падіння частки промисловості: якщо в 1995 році його частка складала 20,5%, то в 2010 році вона скоротилася до 17,1% [1]. З кінця 2006 р. спостерігається також скорочення обсягів промислового виробництва. У 2009 р. спад досяг свого максимуму (-13,7%), причому таких рекордно низьких величин не спостерігалось з початку 1990-х років [2]. З 2010 р. намітилися тенденції стабілізації промислового виробництва в рамках ЄС, але ситуація на сьогодні залишається досить складною.

Така динаміка розвитку промисловості пов'язана, насамперед, з економічною ситуацією в світі і в Європі, зокрема, загальними темпами економічного розвитку країн ЄС. Так, за даними Європейської Комісії падіння ВВП в цілому по ЄС складало в 2012 році -0,3%, а по окремих країнах – до -6,4% (у Греції) [2].

Справедливо буде зазначити, що навіть за незадовільної динаміки промисловість зберігає роль локомотива європейської економіки по таких параметрах як зростання продуктивності праці і динаміка заробітної плати. Середнє по всіх галузях промисловості зростання продуктивності праці за період з 1995 по 2007 роки включно – 3,2% – є вищим, ніж в решті секторів економіки, а в таких високотехнологічних галузях як хімія і виробництво електричного і оптичного устаткування зростання продуктивності досягло відповідно 5,2% і 6,8%. Для порівняння зростання продуктивності праці в секторі сільського і лісового господарства і риболовельською промислі в цей період досягло тільки 2,8%, з галузей невиноробничого сектору економіки помітна позитивна динаміка спостерігалася лише у фінансових послугах – 2,7%, а також транспорті і комунікаціях – 3,3% [3].

Проте, слід зазначити, що ситуація з продуктивністю праці в промисловості непогана тільки порівняно з іншими секторами економіки. Порівняння ж з аналогічними даними по США не на користь ЄС. Значне відставання Євросоюзу від США за рівнем продуктивності праці зберігається в більшості галузей промисловості. Виключенням є лише виробництво деревини, хімічна промисловість і металообробка.

Лісабонські цілі, проголошені ЄС в 2000 р., а саме, необхідність забезпечення економічного і технологічного лідерства, здатність справлятися з ризиками глобалізації і інтенсивною міжнародною конкуренцією, особливо з боку Китаю і Індії, неухильне нарощування продуктивності праці, кваліфікації і загальної чисельності зайнятих привели Європейський союз до необхідності формулювання відповідних завдань промислової політики. Основи для проведення нової промислової політики були викладені в документі Європейської комісії від 5 жовтня 2005 р., що має назву «За більш комплексний підхід до промислової політики в рамках Лісабонської стратегії ЄС».

Слід підкреслити, що ініціативи в рамках промислової політики ЄС, як правило, носять характер доповнень по відношенню до тих зусиль, які робляться на індивідуальній основі державами-членами на підтримку власної промислової бази. Промислова політика ЄС складається як із специфічних рішень, що враховують особливості розвитку різних секторів, так і з синтетичних рішень і рішень, що приймаються в рамках інших напрямів загальної політики ЄС. Проте важливо відзначити, що багато норм ЄС мають перевагу над нормами, що приймаються на національному рівні. Серед останніх особливо виділяються норми, що регулюють єдиний внутрішній ринок і норми в рамках конкурентної політики ЄС.

З кінця 2005 року в рамках промислової політики ЄС реалізується 5 категорій ініціатив з метою вирішення загальних для промислового сектору завдань, зокрема:

- ініціативи на підтримку структурних змін;
- ініціативи щодо захисту інтелектуальної власності і боротьби з контрафактною продукцією;
- реформа системи державної підтримки і ініціативи в рамках створеної Групи високого рівня з питань конкурентоспроможності, енергоефективності і захисту навколишнього середовища;
- оновлена стратегія зовнішньої конкурентоспроможності і доступу на єдиний внутрішній ринок ЄС;
- ініціативи на підтримку інновацій.

Окрім цього слід зазначити крупні секторальні ініціативи:

- ухвалення регламенту REACH (про реєстрацію, оцінку, дозвіл і обмеження хімічних речовин на просторі єдиного ринку ЄС і створенні Європейського хімічного агентства), створення Групи високого рівня по хімічній промисловості і Фармацевтичного форуму;
- ухвалення директив у сфері оборонного держзамовлення і створення Групи високого рівня по оборонній промисловості;
- ініціативи з розвитку космічної індустрії і створення Ради з питань освоєння космосу.

Головна мета промислової політики на рівні ЄС полягає в тому, щоб забезпечити умови для сталого розвитку промисловості, а саме,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

нормативно-правову базу для підприємництва, особливо малого і середнього, сприяння інноваціям і інвестиціям. До цієї мети додаються цілі підвищення енергоефективності виробництва, скорочення викидів парникових газів щонайменше на 20% до 2020 р. і впровадження поновлюваних джерел енергії.

Як зазначалося вище, Єврокомісія застосовує комплексний підхід до вирішення задач розвитку промислової бази ЄС, надаючи при цьому можливість врахування особливостей країн-членів союзу. В світлі цього заслуговує особливої уваги досвід окремих країн-членів ЄС, зокрема, Німеччини, яка на сьогодні є найбільш потужною і впливовою країною Європейського Союзу, а показники розвитку економіки Німеччини випереджають показники розвитку ЄС в цілому. Наприклад, ВВП Німеччини в 2012 році зріс на 0,7%, в той час як в більшості європейських країн і в цілому по ЄС спостерігалось падіння [2].

Промислові корпорації Німеччини навіть в умовах необхідності подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи впевнено нарощують свою капіталізацію. Провідні позиції в рейтингах капіталізації Німеччини посідають високотехнологічні підприємства електротехнічної промисловості (Siemens с капіталізацією 69810,4 млн. євро, SAP - 67435,8 млн. євро), автомобілебудування (Volkswagen - 66259,0 млн. євро).

Слід зазначити, що фактично вся післявоєнна історія розвитку німецького господарства свідчить про його здатність пристосовуватися до змінних внутрішніх і зовнішніх умов, зокрема до прискорення глобалізації. Багато в чому така здатність пов'язана з німецькою соціально-економічною моделлю – соціальним ринковим господарством (СРГ), теоретичні основи якої були розроблені представниками ортодоксально ліберальної школи в 30-і роки минулого століття і втілені в практику Л.Ерхардом і його прихильниками в 50-60-і роки ХХ століття. СРГ спирається на так звану політику господарського порядку, хоча з погляду теоретичного змісту правильнішим було визначити її як політику щодо підтримки ринкового господарського устрою або ладу [4, с. 185]. За час свого існування СРГ довело свої переваги як у порівнянні з жорсткими дирижистськими моделями, так і у порівнянні з надліберальними англосакськими моделями.

До основних переваг цієї моделі і, відповідно, німецького господарсько-політичного простору відносяться лібералізовані ринки товарів і послуг, практично повністю відкриті для вітчизняних і іноземних інвесторів; високорозвинена транспортна і комунікаційна інфраструктура; високий рівень технологічного розвитку і кваліфікації персоналу. До цього треба додати соціальну стабільність; відносно високу з середини 90-х роки минулого століття питому вагу витрат на оплату найманої робочої сили; низькі темпи інфляції, а також реформи ринку праці і податкової системи.

До негативних сторін німецької моделі, особливо з погляду економічних суб'єктів, можна віднести надмірну бюрократизованість і заорганізованість ринку праці; жорстку регламентацію окремих видів підприємницької діяльності; високі соціальні відрахування і податки; відносно нерозвиненість фінансових ринків; негнучкість принципів тарифного регулювання.

Основна мета політики ринкового господарства Німеччини – створення сприятливих рамкових умов для діяльності економічних суб'єктів, які відповідно до її принципів самі є відповідальними за подолання ринкових ризиків.

Разом з політикою господарського порядку в Німеччині важлива роль відводиться прямому державному регулюванню господарських процесів. У економічній політиці німецької держави в другій половині ХХ – початку ХХІ століття існували два основних напрями державного регулювання господарських процесів: кон'юнктурна політика і структурна політика. Основним завданням кон'юнктурної політики, а також її підвидів – антикризового і антициклічного регулювання, є запобігання циклічним кризам, і вона досить активно використовувалася в 60-80-і роки минулого століття, а також останнім часом при ліквідації наслідків фінансової кризи 2008-2009 років. Зрештою її почали розуміти ширше як політику економічного зростання.

Структурна політика, будучи другим важливим напрямом регулювання господарських процесів, у свою чергу, поділяється на галузеву і регіональну політику. Галузеву політику в Німеччині також називають промисловою і її основним завданням є виправлення «недоліків» ринку. У цьому плані прихильники політики господарського порядку, як правило, критикують її за пряме втручання держави в ринкові процеси [5, с. 38]. Основну проблему промислової політики вони справедливо бачать в тому, що державі дуже складно визначити ступінь прямого втручання в економічні процеси. В ідеалі держава має тільки доповнювати те, що у відповідності з бажаними прогресивними зрушеннями має зробити конкурентний механізм.

Основи галузевої структурної політики ФРН були розроблені на початку 50-х років минулого століття. Тоді вона орієнтувалася на використання селективних заходів в окремих секторах економіки і передбачала, що це необхідно робити в тих випадках, коли загальнодержавні цілі не можуть бути досягнуті механізмами ринкової конкуренції. Держава виходила з того, що заходи в рамках даної політики повинні орієнтуватися на досягнення однієї з двох цілей – або на штучне збереження господарської структури, що склалася, або на її прискорену трансформацію. Відповідно галузева політика в Німеччині в другій половині минулого століття, виходячи з поточних цілей, мала або зберігаючий, або формуючий характер.

Політика зберігаючого характером орієнтована на підтримку за допомогою державних коштів слабких, неконкурентоздатних або застарілих виробництв і фактично консервує застарілу структуру економіки, заважає прогресивним галузевим зрушенням. Політика примусового збереження існуючих галузей була характерна для перших десятиліть розвитку західнонімецької економіки. Вона багато в чому суперечила цілям СРГ і принципам орділіберальної політики і в основному обумовлювалася соціальними мотивами. У 60-і роки це стосувалося, зокрема, надання гарантій збуту вугледобувній промисловості. У 70-і роки об'єктом цієї політики стало штучне збереження робочих місць на залізничному транспорті. У 80-і роки держава почала активно стимулювати суднобудівельну промисловість. Досвід цих десятиліть показав, що є пряма залежність між галузевою і регіональною мобільністю працездатного населення і відповідним тиском різних лобістських груп на державні інститути. Чим нижче така мобільність, тим сильніше тиск на державу з вимогою проведення заходів щодо консервації існуючих структур. Практично всі заходи німецької держави щодо консервації галузевої структури своєї промисловості виявилися неефективними. Збереження вищезгаданих галузей, особливо вугледобувній промисловості, було пов'язане з обсягами державної допомоги, що постійно зростали. Ця допомога не вела до створення потенціалу самостійного зростання і лише збільшувала сумарні непродуктивні витрати. Подальша неминуча структурна перебудова обходилася державі ще дорожче. Так, не дивлячись на те, що німецьке вугілля було неконкурентоздатним на світовому і внутрішньому ринках, підтримка вугільної галузі протягом більш ніж трьох десятиліть залишалася одним з головних пріоритетів промислової політики ФРН. Механізми державної підтримки включали дефіцитне фінансування шахтарського пенсійного фонду, часткове субсидування вуглевидобування за рахунок дозволу спеціальних надбавок до електротарифів, а також пряме державне субсидування здобичі і збагачення вугілля, що коксується, призначеного для німецької металургії. Значні кошти, що виділялися на ці заходи, так і не досягли поставленої мети. В середині 90-х років минулого століття німецьке кам'яне вугілля, що здобувається з великої глибини, коштувало майже в три рази дорожче, ніж на світовому ринку. Але держава все одно підтримувала дану галузь вітчизняної промисловості. В той момент в ній було зайнято близько 80 тис. чоловік. Для збереження робочих місць щорічно виплачувалися субсидії у розмірі 10 млрд. німецьких марок (більше 5 млрд. євро), тобто приблизно 125 тис. марок (близько 63 тис. євро) на кожного зайнятого у вугільній промисловості. Приблизно стільки ж складала річна заробітна плата керівника великої компанії.

Заходи, що мають на меті збереження існуючих структур, в цілому домінували в 60-80-і роки. Напередодні об'єднання країни субсидії в Західній Німеччині дорівнювали майже 5% ВВП. Основна підтримка в цей період виявлялася таким галузям: залізничний транспорт, сільське і лісове господарство, рибальство, вугільна промисловість, водний транспорт, суднобудування, авіакосмічна промисловість. Не дивлячись на державну підтримку, у всіх цих галузях (за винятком літакобудування) відбувалося скорочення виробництва. Субсидії так і не змогли зробити їх продукцією конкурентоздатною на міжнародних ринках. Найбільшим досягненням стало уповільнення скорочення виробництва за рахунок суттєвих додаткових витрат для економіки в цілому.

Поступово даний вид політики був визнаний в Німеччині неефективним і не відповідним принципам СРГ, від нього почали поступово відмовлятися, субсидії промисловим галузям постійно скорочувалися. Слід зазначити, що процес усвідомлення неефективності прямого субсидування неконкурентоздатних галузей виробництва почав розвиватися на тлі уповільнення економічного зростання і скорочення прибуткової частини державного бюджету при експансії соціальних витрат.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ефективнішою виявилася структурна політика, яка носить формуючий характер, або, іншими словами, яка спрямована на сприяння структурним перетворенням. В цьому випадку держава використовує свої кошти для допомоги економічним суб'єктам в процесі пристосування до нових виробничих і технологічних викликів, сприяє прогресивним зрушенням, активно формує перспективні напрями розвитку. Ще в 1969 р. федеральний уряд Німеччини прийняв «Принципи секторальної (галузевої) структурної політики» [5], які діють по теперішній час і містять три основні види заходів.

По-перше, це внесок в уповільнення процесів галузевої трансформації. Держава виходила з того, що у ряді випадків ринок дуже прискорює структурну перебудову в окремих галузях, що може викликати в них небажані негативні і небезпечні процеси, наприклад, у сфері зайнятості. У цих випадках держава допускає обмежене втручання в ці процеси. Відповідні заходи вживаються лише до того моменту, поки в споріднених або суміжних галузях не з'являться альтернативні можливості для зайнятості.

По-друге, це стимулювання прискореної галузевої перебудови. Заходи в цій сфері в набагато більшому ступені відповідають завданням вдосконалення галузевої народногосподарської структури. За минулі десятиліття особливо виділялися такі заходи, як цілеспрямоване перенавчання і переселення працездатного населення, яке втратило роботу в сільському господарстві і гірничодобувних галузях; цінове регулювання – встановлення максимальних продажних цін при появі підвищеного попиту на продукцію тих або інших галузей; допомога фірмам, зайнятим розробкою і виробництвом нових передових технічних виробів, що мають народногосподарську значущість.

По-третє, це власне державна галузева структурна політика, яка протягом останніх десятиліть концентрується на наступних напрямках:

- реалізація великомасштабних науково-технічних проектів фундаментального характеру (атомна енергетика, цивільна авіація, сучасний залізничний транспорт тощо);
- проведення активної політики в сфері охорони навколишнього середовища, що серед іншого пов'язане з селективною дією заходів, що застосовуються, на різні сфери економіки;
- підтримка малих і середніх підприємств, зокрема в сфері сприяння конкуренції.

В цілому промислова політика, як і політика сприяння конкуренції покликана підвищувати конкурентоспроможність і капіталізацію як окремих підприємств, галузей, так і економіки в цілому. Але інструменти, використовувані при проведенні цих заходів, суттєво відрізняються і часто є протилежними за своїм змістом. Серед іншого, промислова політика має селективний характер і нерідко виконує протекціоністські функції. А політика конкуренції спрямована на створення загальних і рівних умов для всіх економічних суб'єктів, сприяє їх входу на ринок і таким чином підтримує відкритість ринків.

Якщо розглядати інструменти структурної політики федерального уряду Німеччини, то в широкому сенсі практично всі заходи, що проводяться державою, в рамках політики господарського порядку мають певний характер структурної дії. Але є і спеціальні інструменти, які застосовуються саме в рамках промислової політики.

В першу чергу, до них відносяться різноманітні фінансові пільги. Серед іншого, це перерахування коштів з державного бюджету для перепідготовки і перенавчання персоналу компаній приватного сектору; субвенції і кредити на модернізацію виробничого потенціалу; зниження податків або повне звільнення від них; скорочення надмірних потужностей шляхом виплати відповідних компенсацій.

Застосовуються також фінансові рестрикції. Тут мова йде про можливість введення додаткових податків і зборів, наприклад, у сфері вантажних перевезень; ненадання передбачених законом фінансових пільг; введення законодавчих обмежень, що приводять до додаткових витрат, наприклад, в сфері охорони навколишнього середовища.

Варто також виділити встановлення особливих режимів в сфері політики конкуренції. Такі режими можуть передбачати введення державою різних обмежень доступу до ринків, як, наприклад, встановлення контингентів збуту товарів і послуг, мінімальних або максимальних продажних цін, ставок митних зборів і зборів. Частина таких обмежень прописані в Законі ФРН проти обмеження конкуренції, зокрема відносно транспорту, сільського господарства і страхування.

В цілому в другій половині минулого століття в рамках промислової політики Німеччини домінуючими виявилися заходи, що мають на меті збереження існуючих неефективних структур. Хоча офіційно німецька держава в своїх документах позиціонувало галузеву структурну політику як засіб реалізації політики економічного зростання і її відповідність принципам конкуренції, її елементи, що були спрямовані на сприяння структурній перебудові промисловості, не тільки опинилися на другому плані, але і часто не досягали поставлених цілей. Проведення селективної промислової політики, особливо в 70-і роки минулого століття, з активним використанням податкових пільг, інвестиційних знижок, субсидій і прямої державної участі у фінансуванні проектів приватних фірм, супроводжувалося значною кількістю помилкових рішень, що вело до нерационального використання коштів. В цьому відношенні показовим є приклад з компанією «АЕГ Телефункен». Для реалізації програми виробництва потужних комп'ютерів вона отримала значну державну підтримку, але так і не змогла досягти поставленої мети. Вона не змогла вийти з новим продуктом на ринок, оскільки спочатку обрала неправильну концепцію. Крім того, її конкуренти – компанія «ІВМ» і «Apple» – виявилися значно сильнішими за своїми науково-технічними розробками.

Результати структурних реформ також обмежувалися наявністю ірраціонального чинника в поведінці господарюючих суб'єктів, що іноді обумовлює неадекватну реакцію на використовуваний державою інструментарій промислової політики. Наприклад, в Німеччині зустрічалися випадки, коли компанії, не дивлячись на скорочення власних доходів унаслідок структурних заходів, що проводяться, відмовлялися покинути традиційний для них сектор економіки і піти в більш прибутковий виробничий ніші.

В цей період у Німеччині спостерігалися і певні успіхи. Завдяки промисловій політиці, ефективну підтримку отримали компанії, зайняті в сфері біотехнологій і у виробництві лазерної техніки. Відносно успішними виявилися проекти по виробництву аеробуса і ядерних реакторів. Проте вже в 80-і роки почало складатися розуміння того, що визначення і подальша реалізація промислових і науково-технічних пріоритетів потребує величезних ресурсів, яких у країні з кожним роком ставало все менше.

При цьому помилковість рішень, що приймаються державою, завжди була великою, у будь-якому випадку вона була і залишається істотно вищою, ніж у разі ухвалення приватних рішень. З урахуванням цього, представники уряду постійно ведуть діалог з різними галузевими об'єднаннями підприємців і з профспілками. Однією з найважливіших цілей такого діалогу є ідентифікація існуючих і майбутніх проблем, а також сумісне обговорення можливих шляхів і механізмів їх рішення. Координація такого діалогу доручена Федеральному міністерству економіки і технологій. В першу чергу, це відноситься до стратегічних галузей, наприклад, аерокосмічної і суднобудівельної промисловості.

Останніми роками зростання інтересу до промислової політики в Німеччині пов'язане також з тим, що, з одного боку, для захисту своєї національної промисловості її активно використовують партнери по ЄС, особливо Франція. З її допомогою вони забезпечують конкурентні переваги окремих промислових галузей і секторів. Основні конкуренти ФРН на глобальних ринках – США, Китай, Індія – також проводять активну промислову політику, спрямовану на підтримку, нерідко протекціоністську, національних галузей. Світова фінансова криза тільки посилила протекціоністський зміст національних промислових політик. З іншого боку, німецька промисловість як і раніше потребує цілеспрямованої підтримки держави для усунення її відставання по ряду найважливіших напрямів, в першу чергу, по інноваціях і посиленні територіальних господарсько-політичних переваг Німеччини в цілому і її окремих регіонів. Не випадково вона почала звертати пильнішу увагу на проведення галузевої структурної політики на місцях, а саме на рівні земель, громад і комун, розглядаючи промислову політику як частину так званої «штандортної» політики, що поєднує формування загальних сприятливих умов підприємництва з підтримкою конкретних галузевих проектів.

Само поняття «штандортної» політики є специфічно німецьким і таким, що важко перекладається іншими мовами. По суті – це політика по формуванню сприятливих рамок умов для розвитку конкретного господарсько-політичного територіального простору з метою залучення в нього капіталів, послуг і робочої сили. Складовою частиною цієї політики є підтримка конкретних проектів в промисловості, зокрема у високотехнологічних і інноваційних сферах. Штандортна політика проводиться на федеральному, на земельному

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

і комунальному рівні і поєднує в собі всі види структурної політики. Найбільш успішними прикладами штандортної політики на рівні регіонів є західні федеральні землі – Баварія, Баден-Вюртенберг, Бремен, Гамбург і східні – Саксонія, Тюрінгія, Бранденбург, а також Берлін. За останні десятиліття вони перетворилися на регіони високотехнологічного виробництва. При цьому часто основна роль в реалізації даної політики належала не земельним урядам, а місцевим органам влади, і саме їм вдалося створити привабливі умови для всіх форм підприємництва, сформувати сприятливий інвестиційний клімат з урахуванням місцевих особливостей і одночасно здійснювати ефективний контроль за дотриманням необхідних екологічних і соціальних стандартів.

Особливістю німецької як і інших національних промислових політик країн-членів ЄС є необхідність їх узгодження з відповідними органами Євросоюзу. Важливим елементом європейської промислової політики є політика по відношенню до окремих секторів, яка розробляється на основі сумісного обговорення Комісією ЄС і представниками держав існуючого стану справ в конкретних галузях, наприклад, в автомобіле- і машинобудуванні, хімії тощо. Мова йде про створенні сприятливих рамок умов для їх розвитку, які, з одного боку, враховують побажання бізнесу, а, з іншою, можливості ЄС і держав-членів.

З моменту утворення ЄС європейська промислова політика розумілася як частина політики по поглибленню інтеграції в Європі і одночасно як інструмент підтримки технологічного рівня європейських підприємств і забезпечення конкурентоспроможності континенту по відношенню до США і Японії. Тому набір інструментів при проведенні промислової політики був достатньо широкий. До них, зокрема, можна віднести заходи з ліквідації бар'єрів при створенні транснаціональних підприємств, заходи з гармонізації підприємницьких податків, а також безпосередню підтримку підприємств-лідерів з європейського бюджету.

Серед інструментів, що застосовуються в ЄС на наднаціональному рівні, можна виділити 1) заходи щодо формування Спільного ринку (нормативні акти, стандарти і сертифікати), 2) заходи зі сприяння малим і середнім підприємствам і 3) заходи, спрямовані на створення транс'європейської інфраструктури.

Проте в цілому європейська промислова політика все більше розуміється як політика підтримки наукоємних і високотехнологічних галузей економіки. Важливим інструментом цієї політики є Європейські рамкові програми НДДКР, перша з яких була прийнята на період 1984-1987 роки Обсяг сьомої рамкової програми НДДКР на період 2007-2013 роки складає більше 50 млрд. євро, які передбачається витратити на інформаційні технології, дослідження в сфері біології і дослідження змін в екологічних системах [6].

Узагальнюючи досвід регулювання структурних перетворень промисловості європейських країн, можна зазначити, що модернізація структурної складової промислової політики відбувається еволюційно і з урахуванням особливостей розвитку національного господарського устрою. Держава концентрується на системних діях з формування недостатньо розвинених елементів виробничої структури та інфраструктури. Європейський досвід свідчить, що сучасна промислова політика має носити інтегральний характер, переплітається з іншими напрямками економічної і соціальної політики, включаючи регіональну, науково-технічну, технологічну і екологічну компоненти, а також приводити в дію механізми синергії від поєднання тих інструментів економічної політики, дія яких підпорядкована сучасним потребам держави і суспільства.

Таким чином, цілеспрямоване і активне державне регулювання структурних перетворень промислового сектору України в сучасних умовах не має альтернативи і цілком відповідає практиці провідних країн світу. Воно має і здатне здійснити вирішальний вплив на процеси технологічного переозброєння підприємств, збільшення частки промислових підприємств, що ініціюють реструктуризацію, і формують тим самим оновлену посткризову структуру промисловості. В цьому світлі результати дослідження, представлені в статті, можуть, на наш погляд, надати імпульс удосконаленню державної політики в сфері структурної модернізації вітчизняного промислового виробництва, а також стимулювання підвищення капіталізації і конкурентоспроможності промислових підприємств.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. UNIDO International Yearbook of Industrial Statistics [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.unido.org/resources/publications/flagship-publications/international-yearbook-of-industrial-statistics.html>
2. Eurostat online data [Електронний ресурс]. - [Режим доступу]: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>.
3. OECD. Stat extracts: STAN database for structural analysis. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=STAN>
4. Германия. Вызовы XXI века / [Под редакцией В.Б. Белова]. - М., 2009. – 324 с.
5. Промышленная политика европейских стран / [под ред. Н.В. Говоровой.]. – М.: Ин-т Европы РАН: Рус. сувенир, 2010. – 214 с.
6. Key Figures 2007. Towards a European Research Area Science, Technology and Innovation. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/invest-in-research>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Галоян Д.Р., к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений Армянского государственного экономического университета (Армения)

Галоян Д.Р. Теоретичний аналіз передумов регіональної економічної інтеграції.

Послідовна інтеграція в Європейському Союзі беззастережно показала переваги регіональної економічної інтеграції для всіх країн-учасниць. Разом з тим це сприяло поширенню інтеграційних процесів майже у всіх регіонах, надавши йому комплексний характер інтернаціоналізації господарського життя, проте, ефективність регіональної економічної інтеграції, в першу чергу, залежить від наявності передумов інтеграції. Тема міжнародних відносин у світі в останній час отримала великий громадський резонанс. В статті відкритість економіки була розглянута, як передумова економічної інтеграції в умовах сучасного технічного прогресу, з точки зору розширення ефективності економічної інтеграції. Пропонований нами показник технологічної ємності експорту, який оцінює відкритість економіки країни, дозволяє виявити й оцінити очікування і практичні результати регіональної економічної інтеграції.

Ключові слова: регіональна економічна інтеграція, передумови інтеграції, фактори інтеграції, економічний розвиток, відкритість економіки, технологічна ємність, експорт.

Галоян Д.Р. Теоретический анализ предпосылок региональной экономической интеграции.

Последовательная интеграция в Европейском Союзе безоговорочно показала преимущества региональной экономической интеграции для всех стран-участниц. Вместе с тем это способствовало распространению интеграционных процессов почти во всех регионах, придав ему комплексный характер интернационализации хозяйственной жизни, однако, эффективность региональной экономической интеграции, в первую очередь, зависит от наличия предпосылок интеграции. Тема международных отношений в мире в последнее время получила большой общественный резонанс. В статье открытость экономики была рассмотрена, как предпосылка экономической интеграции в условиях современного технического прогресса, с точки зрения расширения эффективности экономической интеграции. Предлагаемый нами показатель технологической емкости экспорта, который оценивает открытость экономики страны, позволяет выявить и оценить ожидания и практические результаты региональной экономической интеграции.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция, предпосылки интеграции, факторы интеграции, экономическое развитие, открытость экономики, технологическая емкость, экспорт.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Galoyan D. Theoretical Analysis of the Prerequisites of Regional Economic Integration.

Consistent integration in the European Union, unequivocally demonstrated the benefits of regional economic integration for all participating countries. At the same time, it helped to promote integration processes in almost all regions, giving comprehensive internationalization to economic life. However, the effectiveness of regional economic integration primarily depends on the availability of the prerequisites of integration. Topic of international relations in the world has recently acquired a large public outcry. In the conditions of current technological progress, in terms of enhancing the effectiveness of economic integration in the article the openness of the economy has been considered as a prerequisite of economic integration. Proposed index of technological capacity of export, which evaluates the openness of the economy, allows us to detect and assess the expectations and the practical results of regional economic integration.

Keywords: regional economic integration, prerequisites of integration, factors of integration, economic development, openness of economy, technological capacity, export.

Как исторически, так и с точки зрения непрерывных практических проявлений регионализации, классическим примером региональной экономической интеграции является Европейский союз (ЕС). Западноевропейская модель интеграции является уникальным проявлением международного скрещивания производства и капитала, координации процессов регионального разделения труда и формирования наднациональных институтов урегулирования экономических отношений.

Оценка практических результатов экономического сотрудничества ЕС позволила теоретикам международной экономики исследовать и представить совокупность тех предпосылок, без которых интеграция не даст ощутимых положительных результатов. Эти предпосылки были систематизированы русским ученым А. Киреевым и сходят к следующему [4]:

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости экономик интегрирующихся стран.
2. Географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических связей.
3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области экономического развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.

Среди предпосылок интеграции также перечисляются так называемый “демонстрационный эффект” и “эффект домино”. Сущность “демонстрационного эффекта” в том, что в странах, создавших интеграционные объединения, происходят положительные сдвиги, что оказывает психологическое воздействие на другие страны, которые не имея для интеграции сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок, стремятся присоединиться к этому объединению. Аналогично толкуется и “эффект домино”. После того как большинство стран региона становятся членами интеграционной группировки, остальные страны (аутсайдеры) сталкиваются с некоторыми трудностями, связанными с переориентацией экономических связей, поэтому, иногда и не имея желания интегрироваться, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам. С самого начала следует отметить, что “демонстрационный эффект” и “эффект домино” нельзя считать предпосылками региональной экономической интеграции, так как желание интеграции на основе переоценки успехов интегрированных стран можно назвать только мотивацией интеграции. Поэтому мы сосредоточимся на анализе вышеперечисленных трех предпосылок интеграции.

Обычно межгосударственная интеграция происходит либо между развитыми странами, либо между развивающимися странами. Внутри групп как развитых, так и развивающихся стран интеграционные процессы идут между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Если это условие отсутствует, то интеграция начинается с заключения различных переходных соглашений, направленных на сближение уровней развития стран, выразивших желание интегрироваться. Мы считаем, что, говоря о близости уровней экономического развития, необходимо подчеркнуть *высокий* уровень развития стран, так как исследуя интеграционный опыт развивающихся стран и их нынешние достижения, можно с уверенностью сказать, что для интеграционных процессов созрели развитые, а не развивающиеся страны. С этой точки зрения исключением не является и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), которая была создана в 1967г. в политических целях (стабилизация военно-политической обстановки в Юго-Восточной Азии). Позже, разрешение конфликта привело к развитию экономического сотрудничества, в противоположность ЕС, где развитие экономического сотрудничества привело к политическому сотрудничеству. В рамках АСЕАН страны не несут юридической ответственности друг к другу и, что самое главное, государства-члены не имеют одинаково высокий уровень экономического развития. Более того, доходы на душу населения значительно отличаются друг от друга: доход на душу населения в 2012 году в Сингапуре составил \$ 61.803, что является самым высоким показателем среди стран АСЕАН, а в Камбодже \$ 2494, что является самым низким показателем [7]. Поэтому негативный исход интеграции не является неожиданным.

Итак, интеграция стран, ориентированных на экспорт сырья, не имеет достаточного основания для взаимодополнения национальных экономик. В современных условиях научно-технического прогресса только увеличение доли готовой продукции в структуре экспорта может обеспечить высокий уровень взаимодополняемости стран, что, в свою очередь, приводит к взаимосвязанности уровней жизни населения и уровней технологического развития стран. Чем выше уровень жизни населения, тем выше спрос на высококачественные товары. Выводом является то, что только взаимное сотрудничество развитых стран может привести к расширению торговли высококачественных товаров. Как видим, “степень зрелости рынка” нуждается в корректировке и первую предпосылку региональной экономической интеграции можно переформулировать так - интегрирующие страны должны иметь высокий уровень экономического развития и зрелые рыночные отношения.

Что касается географической близости интегрирующихся стран, то это можно считать исходной предпосылкой региональной экономической интеграции, без которой невозможно принять решение о создании свободной торговой зоны. Дальнейшие стратегические шаги экономической интеграции строятся на успехе зоны свободной торговли.

И, наконец, общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами, по нашему мнению, приобретает некое значение, когда интеграционные процессы входят в стадию общего рынка. Если же страны на этом останавливают интеграционные процессы, то вопрос об общности других экономических проблем не возникает (общая валютная, налоговая и бюджетная политика).

Рассмотрим и основные наиболее крупные системообразующие факторы, обуславливающие развитие интеграции, это, прежде всего: [5]:

- Объективный процесс усиления взаимозависимости стран, рост интернационализации хозяйственной жизни, международное разделение труда;
- Глобализация мировой экономики и глобальная конкуренция;
- Научно-технический прогресс и информационно-технологическая революция;
- Общность национально-государственных интересов ряда стран с точки зрения их безопасности;
- Геополитические интересы.

Мировой опыт экономической интеграции показывает, что полученные фактические результаты сотрудничества зависят от таких факторов, как решимость и воля интегрирующихся стран (в Норвегии население референдумом отвергло членство в ЕС) и политическая ориентированность (Швейцария). В основе экономических успехов интеграции лежат и так называемые скрытые факторы: культурные, языковые и религиозные общности. В процессах региональной экономической интеграции последним можно отдать немаловажную роль. По крайней мере, сегодня, в регионах, где пренебрегают ролью этих факторов, любая попытка интеграции обречена на провал. Не менее важным является и число стран, желающих заключить договор на начальной стадии. Так как высокого уровня экономического развития нельзя достичь сразу, то предпочтительнее интеграцию начать с двустороннего (в лучшем случае с трёхстороннего) соглашения о преференциальной торговле. Постепенный переход к многомерной интеграции должен произойти параллельно с экономическим развитием и расширением структуры торговли между странами.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В международной экономике "открытость экономики", как наиболее важная предпосылка региональной экономической интеграции, в целом, не обсуждается. Однако, на наш взгляд, открытость экономики, которая напрямую зависит от политики стимулирования экспорта и внешнеэкономической ориентированности государства, не может не иметь прямое влияние на инициативу экономической интеграции и ее последующий успех. Открытость экономики отражает не только экономическую ситуацию в стране и ее гармоничное развитие, но также позволяет оценить масштабы проникновения страны в глобальную экономику. Оценка уровня экономической открытости позволит странам, имеющим намерение интеграции, изначально решить каким будет будущее сотрудничество.

Открытость экономики в экономической литературе определяется как "экономика, где все субъекты экономических отношений могут реализовать свои функции на мировых рынках товаров и капитала без ограничений" [2], или "открытая экономика -это ликвидация государственной монополии внешней торговли (в большинстве позиций при сохранении государственного контроля), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства" [1].

Подходы, характеризующие открытость экономики не по отдельности, а вместе взятые, отражают сущность этой важной, с точки зрения международной экономики, категории. Мы считаем, что экономическая открытость страны — это сформированная в стране политическая, экономическая, правовая, юридическая, моральная и психологическая среда, которая благоприятна не только для получения выгод от активизации экономических отношений, но и с точки зрения развития региональных интеграционных процессов.

В экономической литературе существуют различные показатели, характеризующие уровень открытости экономики, которые одновременно отражают степень участия страны в международном разделении труда [2]. Однако, эти показатели (экспортная квота, импортная квота, квота внешнеторгового оборота) не дают представления об уровне экономического развития страны, в частности в плане оценки экономического развития интегрирующихся стран. Эти показатели не отражают технологическую емкость внешней торговли, что безоговорочно является основой высокого уровня экономического развития.

Для экономической интеграции стран региона важно то, насколько развиты рынки в этих странах, и что они могут предложить странам интеграционного объединения. Сравнительные преимущества в торговле сырьем или энергоносителями вовлекут страны, желающие интегрироваться, в зависимости: с одной стороны - от технологических преимуществ других стран, с другой стороны- от колебания цен сырья на мировом рынке. Если уровень экономического развития интегрирующихся стран характеризуется сырьевой ориентированностью, то ожидания от этого сотрудничества будут очень незначительными. Поэтому, мы считаем, что необходимой предпосылкой взаимовыгодного сотрудничества между странами является технологическая емкость экспорта. Чем больше в экспорте страны удельный вес готовых товаров, которые являются носителями технического прогресса, тем обоснованнее необходимость интеграции. Большой удельный вес наукоемких и высокотехнологичных продуктов в структуре экспорта отражает возможность взаимодополнения стран. Поэтому в качестве показателя, отражающего уровень открытости экономики, мы предлагаем так называемую квоту технологической емкости экспорта (Q_{ET}), который отражает долю технологических товаров в валовом экспорте.

$$Q_{ET} = \frac{Q_{ET}}{Q_{EX}} \times 100\%, \text{ где}$$

Q_{ET} – объем технологически емких товаров в экспорте страны

Q_{EX} – объем экспорта страны

Предлагаемый показатель технологической емкости экспорта - это удельный вес новых или уже известных на рынке, но технологически усовершенствованных готовых товаров, произведенных со стороны технологически насыщенных отраслей в общем объеме экспорта страны.

На основе статистических данных, представленных в официальных источниках [6], мы рассчитали показатель технологической емкости экспорта ряда стран и региональных интеграционных группировок (табл. 1), что позволило нам оценить необходимость и возможности экономической интеграции стран.

Для этого, с помощью Стандартной классификации внешней торговли, в структуре экспорта были выделены технологически емкие товары. Это (30) фармацевтические продукты, (84) реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические приспособления и их части, (85) электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, их части и принадлежности, (86) локомотивы железнодорожные и подвижной состав, трамваи, их части и принадлежности, (88) летательные аппараты, космические аппараты, их части, (90) приборы и оптические аппараты, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские и хирургические; их части и принадлежности.

Таблица 1. Показатели технологической емкости экспорта ряда стран и региональных интеграционных группировок, рассчитанный на данных 2012г.

Страны, интеграционные объединения	Q_{EX} (Млрд. дол.)	Q_{ET} (Млрд. дол.)	Q_{ET} (%)
Армения	1.4	0.054	3.8
Россия	524.8	20.1	3.8
Белоруссия	46.1	4.4	9.5
Казахстан	92.3	1.13	1.2
Украина	68.7	12.5	18.2
Грузия	2.4	0.23	9.6
Азербайджан	23.8	0.177	0.7
Турция	152.5	23.4	15.3
Иран	83.7	0.264	0.3
США	1545.6	608.6	39.2
Канада	453.4	69.4	15.3
Мексика	370.9	145	39.1
ЕС 28	5690.1	1929.8	34
НАФТА	2369.8	823.2	34.7
АТЭС	8750	3291	37.6
АСЕАН	1263	455.1	36.0
ЛАИ	1022	181.4	17.7
СНГ	779.9	38.7	5
ЕврАзЭС	663	25.6	3.9
ЮДЕАК	41	0.49	1.2

Итак, показатель технологической емкости экспорта ряда региональных интеграционных группировок показывает, что самый высокий уровень открытости экономики имеют страны ЕС - 34%, страны Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) - 34,7% и страны Ассоциации Юго-Восточной Азии (АСЕАН) - 36,0%.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Средний уровень открытости был зафиксирован в странах Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ) - 17,7%, в то время как в остальных региональных группировках открытость экономики не достигает уровня 10%. Правда, показатель технологической емкости экспорта в Азиатско-Тихоокеанском экономическом сотрудничестве (АТЭС) достаточно высокий (37,6%), но это не может рассматриваться как высокий уровень экономической интеграции, так как сотрудничество в этом регионе далеко от того, чтобы быть названной региональной интеграцией. Следовательно, показатель экономической открытости имеет условный характер. В состав АТЭС входят 21 страна, в том числе промышленно развитые страны (США, Канада, Япония), новые индустриальные страны, Китай и Россия. Понятно, что объем внешнеторгового оборота не может малым, так как в товарооборот АТЭС включены и товарообороты стран НАФТА и АСЕАН.

Что касается показателя технологической емкости экспорта отдельных стран, то высокими показателями отличаются США, Мексика, Украина и Турция. Удивительно, что показатель технологической емкости Мексики превышает показатель Канады. С другой стороны, это можно объяснить тем, что Мексика, за счет дешевой рабочей силы, привлекает большие инвестиции из США, которые из-за высокой заработной платы собственных квалифицированных рабочих, перемещают технологически емкие производства в Мексику. Сказанное в очередной раз доказывает способность показателя технологической емкости охарактеризовать уровень сотрудничества государств.

Что касается стран нашего региона, то они не отличаются высокой степенью открытости экономики. Самый низкий уровень показателя зафиксирован в Азербайджане – 0,7% (так как 93,3% экспорта падает на долю нефти и нефтепродуктов), а самый высокий уровень в Украине – 18,2%, что почти в 5 раз превышает показатель России. Показатель технологической емкости экспорта Армении сопоставим с соответствующими показателями других стран региона, несмотря на то, что показатель Грузии в 2,5 раза превышает показатель Армении. Следует отметить, что данный показатель в 1999 г. в Армении составлял 5,4%, в 2000 г. вырос до 8,2%, а в 2002г. снизился до 3,0%. Фактически, анализ динамики показателя доказывает, что технологическая емкость экспорта Армении существенно не изменилась в течение последних 10 лет.

Таким образом, анализ показателя технологической емкости торговли различных интеграционных групп показывает, что, если экспорт технологически емких товаров достигает 30% валового экспорта, то страны-партнеры связаны с мировым рынком экспортом высокотехнологической продукции, а интеграционные процессы необратимы. В случае, если в интегрирующихся странах с большим объемом экспорта соответствует 15-20% показатель экспорта технологической емкости, то ожидания от процессов региональной экономической интеграции будут реалистичные и долгосрочные. Более низкий уровень показателя свидетельствует о нереалистичности процессов региональной экономической интеграции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения, Москва, 1999.
2. Акопова Е. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения, изд. "Феникс", Ростов-на-Дону, 1997.
3. Герчикова И. Н. Международные экономические организации, Москва АО "Консалтбанкир" 2000.
4. Киреев А. Международная экономика, часть 1, Москва, Международные отношения, 1998.
5. Ливенцев Н. Н. Международная экономическая интеграция, Экономика, Москва 2006.
6. Trade and Development Report 2012, UNCTAD, NY and Geneva 2012.
7. World development report 2012, Gender equality and development: The world Bank Washington DC 2012.

ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ И САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Герасенко В.П., профессор кафедры национальной экономики и государственного управления Белорусского государственного экономического университета (Белоруссия)

Русак И.Н., ассистент кафедры национальной экономики и государственного управления Белорусского государственного экономического университета (Белоруссия)

Парневич О.В., Белорусский государственный экономический университет (Белоруссия)

Герасенко В.П., Русак И.Н., Парневич О.В. Проблеми місцевого врядування й самоврядування у Республіці Білорусь та шляхи їх вирішення.

Діюча сьогодні система органів місцевого врядування та самоврядування потребує реформування. Місцеве самоврядування являє собою один з найважливіших інститутів сучасного суспільства. Сьогодні воно є одночасно формою самоорганізації громадян і - в цій якості - складовою частиною громадянського суспільства, рівнем публічної влади (інструментом демократичної участі громадян в управлінні загальними справами) і елементом ринкової економічної системи (заповнюючи прогалини ринку в частині надання послуг мешканцям та координації господарської діяльності). На сучасному етапі розвитку всіх гілок влади постає питання необхідності вдосконалення теорії та практики сучасного державотворення, викликаного трансформаціями в політичній системі суспільства. Назріла необхідність у створенні ефективної системи органів місцевого врядування та самоврядування, здатних взяти під свій контроль соціальну, економічну і виробничу діяльність регіону з метою підвищення рівня та якості життя населення Республіки Білорусь.

Ключові слова: місцеве врядування, самоврядування, децентралізація влади, ефективність місцевого управління.

Герасенко В.П., Русак И.Н., Парневич А.В. Проблемы местного управления и самоуправления в Республике Беларусь и пути их решения.

Действующая сегодня система органов местного управления и самоуправления нуждается в реформировании. Местное самоуправление представляет собой один из важнейших институтов современного общества. Сегодня оно является одновременно формой самоорганизации граждан и – в этом качестве – составной частью гражданского общества, уровнем публичной власти (инструментом демократического участия граждан в управлении общими делами) и элементом рыночной экономической системы (восполняя пробелы рынка в части оказания услуг жителям и координации хозяйственной деятельности). На современном этапе развития всех ветвей власти возникает вопрос необходимости совершенствования теории и практики современного государства, вызванного трансформациями в политической системе общества. Назрела необходимость в создании эффективной системы органов местного управления и самоуправления, способных взять под свой контроль социальную, экономическую и производственную деятельность региона с целью повышения уровня и качества жизни населения Республики Беларусь.

Ключевые слова: местное управление, самоуправление, децентрализация власти, эффективность местного управления.

Herassenko V.P., Rusak I.N., Parnevych A.V. Problems of local government and self-government in the Republic of Belarus and Solutions.

Effective today, the system of local self-governance is needed to be reformed. Local government is one of the most important institutions of modern society. Today it is both a form of self-organization, and – as well as - an integral part of civil society, the level of public authorities (instrument of democratic participation of citizens in the management of common affairs) and the element of market economic system (filling in the gaps of the market in the provision of services to the residents and the coordination of economic activity). At the present stage of development of all

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

branches of government arises a question of the necessity of the modern state theory and practice improvement, induced transformations in the political system. There is a need to establish an efficient system of local government and self-government can take control of the social, economic and industrial activities in the region to improve the level and quality of life of the population of the Republic of Belarus.

Keywords: local government, self-government, decentralization of power, the effectiveness of local governance.

Местное управление и самоуправление – один из важнейших элементов правового демократического государства и гражданского общества, который является гарантом стабильности и прогресса.

Как свидетельствует практика развитых государств, органы местной власти призваны решать широкий круг повседневных, насущных вопросов по обеспечению нормальных условий жизнедеятельности населения соответствующей территории.

В Республике Беларусь вопросы организации и деятельности местного управления и самоуправления регулируются в разделе V Конституции «Местное управление и самоуправление», Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» от 20 февраля 1991 г. (в ред. Закона от 16 мая 2001 г.), а также в ряде Указов Президента Республики Беларусь. Следует отметить, что Беларусь до сегодняшнего дня не ратифицировала Европейскую Хартию местного самоуправления, которая является одним из главных источников муниципального права европейских государств.

Закон Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» разграничивает понятия «местное управление» и «местное самоуправление». Так, согласно ст. 1 данного Закона, местное управление – форма организации и деятельности местных исполнительных и распорядительных органов для решения вопросов местного значения исходя из общегосударственных интересов и интересов населения, проживающего на соответствующей территории.

Ст. 2 Закона гласит, что местное самоуправление в Республике Беларусь – форма организации и деятельности граждан для самостоятельного решения непосредственно или через избираемые ими органы вопросов местного значения, исходя из интересов населения и особенностей развития административно-территориальных единиц на основе собственной материально-финансовой базы и привлеченных средств [1, с. 1].

Система органов местного управления на территории Беларуси состоит из областных, районных, городских, поселковых и сельских исполнительных комитетов и местных администраций. Структура исполнительных комитетов в Республике Беларусь определяется на основе Указа Президента Республики Беларусь №631 от 23 октября 2006 г. Данный нормативно-правовой акт, кроме определения типовой структуры и перечня структурных подразделений местных исполнительных и распорядительных органов, устанавливает также численность работников данных органов.

Исследование структуры местных исполнительных и распорядительных органов нами проведено на примере Витебского областного исполкома и Докшицкого районного исполнительного комитета.

Витебский областной исполнительный комитет – орган местного управления на областном уровне. Данный орган имеет следующую структуру: возглавляет облисполком председатель, в подчинении которого находятся первый заместитель и четыре заместителя. На одном иерархическом уровне с заместителями председателя находится управляющий делами облисполкома. Областной исполнительный комитет включает в свою структуру 5 комитетов, в том числе Территориальный фонд госимущества, 16 управлений и 7 отделов. Данная структура полностью соответствует типовой структуре областного исполнительного комитета.

Докшицкий районный исполнительный комитет является органом местного управления на базовом уровне. Возглавляет данный орган председатель, в подчинении у которого находятся четыре заместителя, один из которых – первый заместитель. Должность управляющего делами райисполкома по статусу приравнивается к должности заместителя председателя районного исполнительного комитета. В состав Докшицкого райисполкома входят 3 управления и 11 отделов. Данная структура соответствует типовой структуре районных исполнительных комитетов только частично.

Во-первых, в составе Докшицкого райисполкома не выделяется землеустроительная служба. Во-вторых, отсутствует подразделение, которое занимается решением юридических вопросов. В-третьих, в данном райисполкоме не выделяется сектор по работе с обращениями граждан и юридических лиц.

Таким образом, можно отметить, что структура исполкомов зависит от их уровня. Реальная структура местных исполнительных и распорядительных органов разного уровня не всегда соответствует типовой структуре, определенной Указом Президента Республики Беларусь №631 от 23 октября 2006 г. «О структуре, функциях и численности работников местных исполнительных и распорядительных органов». С одной стороны, данное обстоятельство можно рассматривать с положительной стороны. Такого рода несоответствие может говорить о том, например, что местные исполнительные и распорядительные органы обладают высоким уровнем инициативности. Они не слепо следуют указаниям «сверху», а изучают и анализируют уровень развития, потребности конкретного региона, исходя из чего, формируется определенная структура исполкома соответствующего уровня.

Отличие типовой и фактической структур исполкомов создают ряд проблем. Так, например, отсутствие в исполкоме подразделений, предусмотренных типовой структурой, может свидетельствовать о нерациональной и неэффективной организации работы данного органа. Это объясняется тем, что вопросам, решение которых должны возлагаться на отсутствующие подразделения, уделяется недостаточное внимание либо они решаются другими подразделениями, что ведет к перегруженности последних. Отсутствие в исполкоме типовых подразделений в аппарате управления исключает профильную специализацию кадров по соответствующим направлениям работы, не способствует их профессиональному росту.

К органам местного самоуправления на территории Республики Беларусь относятся местные Советы депутатов и органы территориального общественного самоуправления (советы и комитеты микрорайонов, жилищных комплексов, домовые, уличные, квартальные, поселковые, сельские комитеты и другие органы). Местное самоуправление осуществляется также путем проведения местных референдумов, собраний и иных форм прямого участия граждан в государственных и общественных делах.

Значительная часть приведенных выше форм народовластия практически не реализуется. Данное обстоятельство можно объяснить, с одной стороны, пассивностью граждан, а с другой стороны – сложностью проведения данных мероприятий.

Таким образом, можно отметить, что в Республике Беларусь существуют определенные проблемы в сфере местного управления и самоуправления. Очевидно, что без изменений в данной области справиться с многочисленными проблемами, возникающими на местах, сложно.

Рассмотрим наиболее значительные проблемы в сфере местного управления и самоуправления в Республике Беларусь.

Первая проблема: чрезмерная централизация государственной власти и ограничение компетенции местного самоуправления, дублирование функций управления между различными территориальными уровнями.

Возможно данная ситуация была объективно оправданной в период становления независимой Беларуси. Создание исполнительной «вертикали» способствовало более успешному преодолению кризисных явлений в экономической, социальной, политической сферах. Однако в последнее время заметно снизилась ответственность местных органов управления перед населением и общественностью, так как их руководители назначаются вышестоящими органами. Местные государственные чиновники в своих действиях не исходят из интересов населения, а ориентируются на указания, получаемые с вышестоящих уровней государственной власти. При этом центральная власть из-за удаленности, концентрации на проблемах другого уровня не может иметь адекватное представление о проблемах определенной местности. По этой причине принимаемые центром решения, зачастую не приносят ожидаемых результатов. Отметим также, что влияние и значение представительных органов на местах сегодня практически сведено к нулю.

Решение данной проблемы в децентрализации системы управления. В самом общем смысле децентрализация представляет собой передачу определенного объема властных полномочий от государственных органов выборным органам и наделение их необходимыми правами, обязанностями и ресурсами [3, с. 7, 8]. Основная цель децентрализации – повышение эффективности работы органов местного

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

управления и самоуправления, повышение степени их ответственности перед местным сообществом, сокращение затрат на систему управления.

Причем децентрализацию целесообразно рассматривать с трех точек зрения.

Во-первых, передача больших полномочий и ответственности с национального уровня на региональный [4, с. 6].

Во-вторых, передача части функций от органов управления местному самоуправлению. Так, местному самоуправлению целесообразно предоставить функции по эксплуатации жилищного фонда, благоустройству территории и др.

В-третьих, вовлечение частного бизнеса в сферу оказания услуг на местном уровне. Осуществить данное сотрудничество можно на конкурсной основе посредством заключения контракта на определенный срок. Частный бизнес целесообразно привлекать в сферу транспортного обслуживания населения, жилищно-коммунального хозяйства, медицину, образование.

Вторая проблема: неэффективная система административно-территориального деления страны.

Вопросы развития местного управления и самоуправления тесно связаны с необходимостью решения блока задач административно-территориального деления (АТД) страны. К наиболее существенным недостаткам действующего АТД Беларуси и организованного в его границах местного управления и самоуправления следует отнести:

- периферийное расположение большинства областных центров по отношению к управляемой ими территории;

- очень малые размеры сельсоветов, не позволяющие сконцентрировать на их территории достаточное количество собственных экономических ресурсов, необходимых для самостоятельного выполнения минимального объема и приемлемого качества социальных услуг местного значения.

Для реформирования действующего АТД Республики Беларусь предлагается использовать следующие положения:

1. Сократить количество звеньев в территориальной организации государства и отказаться от сложной трехуровневой административной системы.

2. Осуществить переход к более простой системе, в которой вместо двух региональных уровней (области и административные районы) останется только один областной уровень, на котором будут действовать как территориальные органы государственного управления (областные администрации), так и региональные представительные органы (областные советы).

3. Целесообразно увеличить количество областей с функциями административных центров до 15-25 [5, с. 72, 73].

Третья проблема: несоответствие белорусского законодательства о местном управлении и самоуправлении Европейской Хартии местного самоуправления.

Европейская Хартия местного самоуправления является одним из главных источников муниципального права европейских государств. Этот документ определяет основные принципы деятельности органов местного самоуправления. Однако Беларусь до настоящего времени не ратифицировала Хартию.

Более того, правовая основа, установленная Конституцией Республики Беларусь в отношении местного самоуправления, не основана на принципах, представленных в Европейской Хартии местного самоуправления. Наиболее принципиальные различия касаются определения сущности местного самоуправления и его ответственности за решение вопросов местного значения.

Так, можно заключить, что для развития местного управления и самоуправления в Республике Беларусь необходимо проводить совершенствование законодательной базы в данной области. Стратегической задачей для Беларуси должна стать ратификация Европейской Хартии местного управления и самоуправления.

Четвертая проблема: недостаточная финансово-материальная база для решения социально-экономических проблем на местном уровне.

Для того чтобы органы местного управления и самоуправления могли качественно и в полной мере исполнять возложенные на них функции, данным властным структурам необходима соответствующая финансово-материальная база. В местных бюджетах имеются определенные средства, предназначенные для обеспечения текущей деятельности местных властных структур (проведения сессий, совещаний, содержание аппарата, покрытие канцелярских расходов и т.п.). Но данные ресурсы нельзя признать экономической основой институтов местного управления и самоуправления [6, с. 12].

Так, особое внимание следует уделить созданию полноценной финансово-материальной базы на местном уровне.

Для того чтобы добиться финансовой самодостаточности местных бюджетов, необходимо укреплять доходную базу и сокращать расходы местных бюджетов.

Местным органам управления и самоуправления необходимо учиться увеличивать свои доходы. Например, можно реально повышать неналоговые платежи, выставляя на аукцион пустующие и неэффективно используемые основные средства: недвижимость должна приносить доход. Для формирования полноценных бюджетов следует также максимально использовать имеющиеся у Советов депутатов возможности по развитию сферы малого и среднего предпринимательства, стимулированию производства на селе. Это обеспечит значительные налоговые поступления в местные бюджеты, а, значит, позволит улучшить финансирование различных социальных программ, направить средства на обустройство населенных пунктов, решение других подобных проблем [7, с. 3-4].

Что касается снижения расходов местных бюджетов, то здесь целесообразно осуществлять межрегиональное сотрудничество с целью снижения затрат для решения отдельных вопросов местного значения. Также необходимо внедрять систему государственно-частного партнерства на местном уровне. Значительное внимание следует уделять вопросам энерго- и ресурсосбережения.

Пятая проблема: кадровая проблема организации местного управления и самоуправления.

На сегодняшний день проблема отсутствия квалифицированных специалистов в области местного управления и самоуправления стоит довольно остро. Данная проблема обусловлена, в первую очередь, ограниченным количеством учебных заведений, которые готовят специалистов в данной сфере. Все обучающие программы опираются в основном на национальное законодательство. В силу различных причин у белорусских специалистов нет достаточной аналитической информации о содержании, сути, принципах и нормах Европейской Хартии и иных международных документах в сфере местного самоуправления, а также о соответствующем законодательстве зарубежных стран. Специальность «Государственное управление» нуждается в постоянной популяризации с целью поднятия ее престижа. У молодых специалистов нередко возникают проблемы с трудоустройством.

Решение этой проблемы кроется в повышении престижности профессии государственного служащего. Также важно развивать систему межгосударственного сотрудничества в сфере подготовки управленческих кадров: направлять студентов, обучающихся по данной специальности, в иностранные государства, привлекать зарубежных управленцев в качестве преподавателей. Необходимо вести научную работу в сфере местного управления и самоуправления, для того, чтобы разработать мощную теоретическую базу, которую в дальнейшем необходимо обязательно соединять с практикой.

Шестая проблема: готовность населения к реализации самоуправления.

Рассматривая вопросы организации местного самоуправления и его реализации, следует иметь в виду, что к осуществлению самоуправления должны быть готовы не только законодательная база и управленческие кадры, но еще и население. За время существования советской власти на территории Беларуси практически полностью разрушена такая форма социальной организации как сообщество. Сообщества – объединения людей, не просто связанные проживанием на одной территории, а имеющие волю и возможность для самостоятельного решения основных вопросов организации и обустройства своей жизни. Вместо сообществ, которые являются субъектами самоуправления, в советской системе было население, которое требует управления. В современных белорусских условиях ничего существенно не изменилось. Попытки развивать сообщества в Беларуси не имеют успеха, так как они пытаются развивать и улучшать советские коллективы (или иные формы объединения людей), принимая их за сообщества, аналогичные тем, что существуют в Европе. Поэтому вопрос готовности населения к реализации самоуправления заключается в том, что сообщества в Беларуси надо не развивать, а фактически создавать заново [8].

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Седьмая проблема: необходимость внедрения системы оценки эффективности деятельности органов местного управления и самоуправления.

Чтобы совершенствовать систему местного управления и самоуправления в Республике Беларусь, целесообразно для начала оценить результативность деятельности местных органов управления и самоуправления. Необходимость данной оценки можно объяснить целым рядом факторов.

Во-первых, такая оценка, позволяет определить зоны, требующие приоритетного внимания органов местного управления и самоуправления и выявить внутренние ресурсы для повышения качества предоставляемых населению услуг. Во-вторых, это актуальный инструмент управления расходами местных бюджетов. В-третьих, данная оценка способствует созданию определенной информационной базы для межрегионального сравнения, и как следствие, способствует совершенствованию системы местного управления и самоуправления.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка эффективности деятельности органов управления и самоуправления на местном уровне чрезвычайно важна.

Решение эффективности функционирования системы местного управления и самоуправления, на наш взгляд, можно определить по следующим параметрам:

- экономическое развитие региона;
- уровень доходов населения;
- здравоохранение и образование;
- физическая культура и спорт;
- жилищно-коммунальное хозяйство.

Исходя из приведенного выше перечня проблем, существующих в области местного управления и самоуправления, можно сделать вывод о том, что действующая сегодня система органов местного управления и самоуправления далека от требований эффективного развития территорий. Местное управление и самоуправление, безусловно, нуждается в реформировании. На данном этапе развития страны появилась необходимость в создании эффективной системы органов местного управления и самоуправления, способных взять под свой контроль социальную, экономическую и производственную деятельность региона с целью повышения уровня и качества жизни населения Республики Беларусь.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1 О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь, 4 янв. 2010 г., № 108-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Дата доступа: 16.11.2012.
- 2 О структуре, функциях и численности работников местных исполнительных и распорядительных органов: Указ Президента Респ. Беларусь, 23 окт. 2006 г., №631 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Дата доступа: 18.11.2012.
- 3 Кобаса М. Местное самоуправление в Беларуси – как превратить миф в реальность. Аналитический документ / М. Кобаса – Минск: SYMPA, 2011. – 55 с.
- 4 Мархотко Е. И. Зарубежный опыт организации местного управления и самоуправления: проблемы, перспективы применения. / Е. И. Мархотко // Проблемы управления. – 2008. – №2. – С. 152-156.
- 5 Фатеев В. С. Перспективные направления совершенствования региональной политики и местного самоуправления в Республике Беларусь // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы IX Междунар. науч. конф. (Минск, 16-17 окт. 2008 г.): в 4 т. / Редкол.: С. С. Полоник [и др.]. – Мн.: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2008. – С. 66-78.
- 6 О проекте закона Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» (информационная записка) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – Дата доступа: 18.11.2012.
- 7 Батура Б. Местное самоуправление: пути развития / Б. Батура // Белорусская думка. – 2009. – №7. – С. 3-6.
- 8 Управление и самоуправление в Беларуси. Аналитические материалы. // Методология. by [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://methodology.by/?p=258> – Дата доступа: 20.11.2012.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ КРИЗ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ХІМІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Гладких Д.Е., здобувач кафедри «Міжнародна економіка» Донецького національного університету, (Україна)

Гладких Д.Е. Аналіз впливу глобалізаційних криз на розвиток світового ринку хімічної продукції

У статті здійснено комплексний аналіз тенденцій розвитку світового ринку фармацевтичної продукції і мінеральних добрив та дослідження їх взаємозв'язку з глобалізаційними кризами, а також розроблено практичні рекомендації щодо оптимізації процесу розвитку світового та вітчизняного ринку мінеральних добрив та фармацевтики в умовах сучасних глобалізаційних криз. У статті проаналізоване яким чином розвиток хімічної промисловості дозволить вирішити деякі актуальні проблеми сучасності, а саме: екологічну та енергетичну проблеми, глобальне потепління, зростання бідності, забезпечення продовольчої безпеки та охорони здоров'я. Доведено, що проблеми хімічної галузі можуть бути вирішені як стимулюванням сталого розвитку підприємств-виробників мінеральних добрив та фармацевтичної продукції, так і у результаті певних інноваційних змін у технології виробництва. Також компанії-виробники мають можливість збільшити свої об'єми виробництва при незмінному чи навіть менш негативному впливі на екологію.

Ключові слова: глобалізація економіки, глобальні проблеми, криза, хімічна промисловість, сільське господарство, проблема бідності, зелена економіка.

Гладких Д.Е. Анализ влияния глобализационных кризисов на развитие мирового рынка химической продукции

В статье осуществлен комплексный анализ тенденций развития мирового рынка фармацевтической продукции и минеральных удобрений и исследование их взаимосвязи с глобализационными кризисами, а также разработаны практические рекомендации по оптимизации процесса развития мирового и отечественного рынка минеральных удобрений и фармацевтики в условиях современных глобализационных кризисов. В статье проанализировано каким образом развитие химической промышленности позволит решить некоторые актуальные проблемы современности, а именно: экологическую и энергетическую проблемы, глобальное потепление, рост бедности, обеспечения продовольственной безопасности и охраны здоровья. Доказано, что проблемы химической отрасли могут быть решены как стимулированием устойчивого развития предприятий-производителей минеральных удобрений и фармацевтической продукции, так и в результате определенных инновационных изменений в технологии производства. Также компании - производители имеют возможность увеличить свои объемы производства при неизменном или даже менее негативном влиянии на экологию.

Ключевые слова: глобализация экономики, глобальные проблемы, кризис, химическая промышленность, сельское хозяйство, проблема бедности, зеленая экономика.

Gladkih D. Analysis of the impact of globalization on the development of world crises chemical market

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

The comprehensive analysis of trends in the world market for pharmaceuticals and fertilizers have been made to study their relationship with globalization crises, as well as practical recommendations for optimizing the process of the global and domestic market of mineral fertilizers and pharmaceuticals in modern globalization crisis. The article analyzes how the development of the chemical industry will help solving global problems, namely: environmental and energy problems, global warming, rising poverty, food security and health control. It will be proved that the problems of the chemical industry and can be solved with the promotion of sustainable development of enterprises producing fertilizers and pharmaceutical, and as a result of production technology innovation. Also, manufacturing companies are able to increase their production volume at a constant or even less negative impact on the environment.

Keywords: globalization, global crisis, chemical industry, agriculture, poverty, the green economy.

Розглянемо сутність регулятивів взаємозв'язку виробництва мінеральних добрив і фармацевтики з основними проблемами людства, які, в свою чергу, викликають глобалізаційні кризи, а саме з екологічною проблемою та проблемою глобального потепління, проблемою охорони здоров'я, проблемою бідності, проблемою енергоефективності та енергозбереження (енергетична проблема), проблемою продовольчої безпеки.

1. Регулятив взаємозв'язку ринку мінеральних добрив фармацевтичної продукції з проблемою продовольчої безпеки.

На сьогодні продовольчий потенціал національної економіки будь-якої країни, в першу чергу, залежить від врожайності її сільськогосподарських угідь. Рівень їх врожайності базується на двох головних факторах: природна плодючість земель, їх хімічний склад, та рівень розвитку суміжних з сільським господарством галузей, однією з котрих є виробництво мінеральних добрив.

Тому однією з основних сфер подолання продовольчої безпеки є розвиток підгалузі хімічної промисловості – виробництва мінеральних добрив. Застосування мінеральних добрив - один з основних прийомів інтенсивного землеробства. За допомогою добрив можна різко підвищити врожай будь-яких культур на вже освоєних площах без додаткових витрат на обробку нових земель. Звідси постає питання інтенсифікації виробництва мінеральних добрив у загальнопромисловому та науково-технологічному плані.

Світові виробники сільгосппродукції сьогодні зіткнулися з непростим завданням: щоб нагодувати населення планети і забезпечити економічне зростання, їм необхідно збільшувати обсяги виробництва в умовах обмежених земельних ресурсів. За даними Міжнародного валютного фонду, населення планети в найближчі роки буде збільшуватися в середньому на 1,2%, досягнувши в 2015 році 7,3 млрд. осіб, при цьому збережеться тенденція скорочення орних земель у розрахунку на душу населення (рис.1), саме тому у забезпеченні зростаючого населення планети продовольством шляхом підвищення врожайності ключову роль відіграє використання мінеральних добрив.

У світі прогнозується постійне збільшення попиту на зерно, оскільки людство лише наближається до вирішення проблеми голоду, вирішення енергетичних й екологічних проблем за рахунок біоетанолу й біоенергетики. Незважаючи на розвиток світової економіки та підвищення рівня життя населення багатьох країн, продуктами харчування в необхідній кількості забезпечена лише третина населення планети. За даними Організації ООН з питань продовольства та сільського господарства (ФАО), майже 1 млрд. людей сьогодні хронічно голодує, а понад 2 млрд. – недоїдає. Насамперед це слабозвинені країни Африки та Азії. В цілому людство для потреб сільського господарства вже освоїло понад 30% поверхні суходолу, зокрема в західній Європі – 30,8% від усієї території, в Азії – 20,2%, у Північній і Південній Америці – 14,4%, в Африці – 14,4%, в Австралії і Океанії – 4,1% [1, с.27]. Отже, основним напрямком збільшення виробництва сільськогосподарської продукції буде підвищення продуктивності, в тому числі і за рахунок внесення мінеральних добрив.

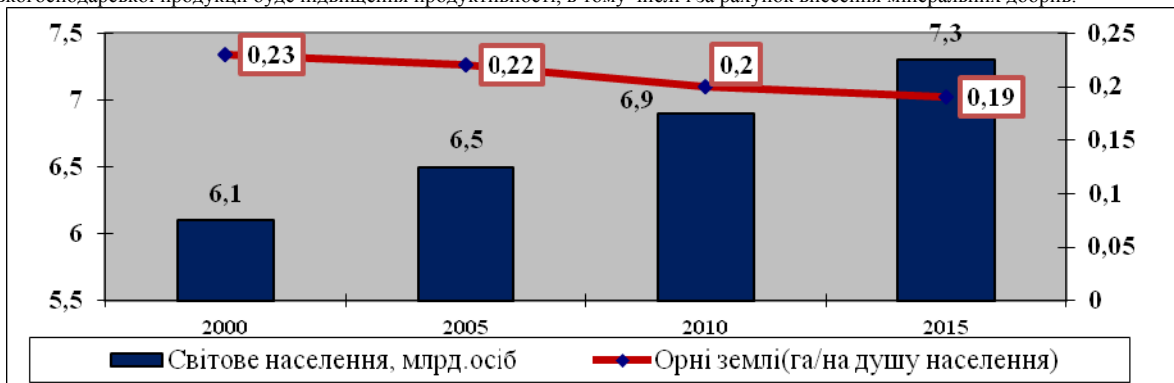


Рис.1 Динаміка зменшення орних земель на фоні зростання населення світу

Джерело: Phosagro http://ar2011.phosagro.ru/business_review/market_review/

Перші роки нового тисячоліття позначилися якісними змінами на світовому ринку сільськогосподарської сировини й продовольства. Мова йде про новий етап розвитку світової економіки, головною рисою якого є стрімке подорожчання продуктів харчування, що призводить до росту невизначеності у сфері глобальної продовольчої безпеки. Так, у другому півріччі 2006 року світові ціни на більшість основних продовольчих товарів почали зростати. До першої половини 2008 року світові ціни на зернові, виражені в доларах США, досягли максимального рівня за останні майже 30 років, що поставило під загрозу продовольчу безпеку бідних верств населення в усьому світі і викликало глибоку стурбованість міжнародного співтовариства у зв'язку з виникаючою світовою продовольчою кризою. [2, с.56]

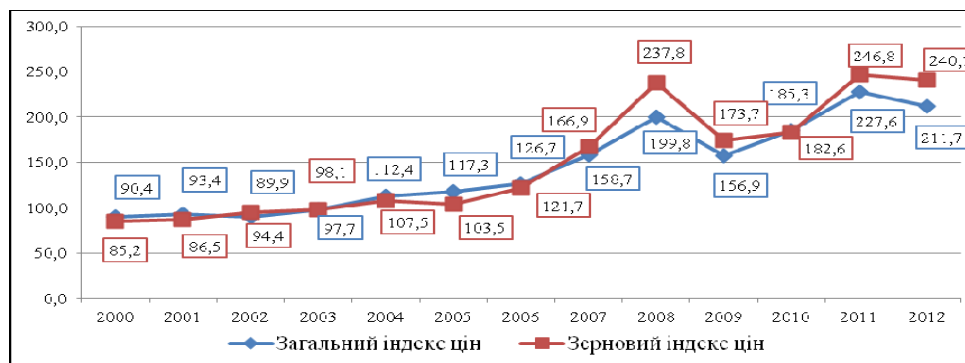


Рис.2 Динаміка загального і зернового індексу цін в 2000-2011 рр.

Джерело: FAO <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/ru/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Так, на піку кризи в червні 2008 року, індекс продовольчих цін досяг рекордної з 1990 року позначки - 224,1 пункту, то в січні 2011-го він узяв нову висоту – 231 пункт. Від останньої світової продовольчої кризи 2007-2008 рр. цінова ситуація на міжнародних зернових ринках лишається напруженою. З рис.2 видно що загальний індекс цін 2011 року перевищив показник кризового 2008 р., за прогнозами підвищувальна тенденція збережеться і в майбутньому. Перевищення попиту над пропозицією на світовому ринку зерна підтримує ціни на зернові культури на високому рівні. Ціни на зернові зростають більшими темпами, ніж ціни на продовольство, починаючи з 2007 року. Середнє значення зернового індексу цін в 2011 році вже досягло 255 пунктів, що більше на 7% середнього зернового індексу цін кризового 2008 року. Виробники сільськогосподарських культур прагнули до збільшення врожайності, що сприяло зростанню попиту на добрива.

У 2011 році, за даними Міністерства сільського господарства США, світові сільгоспвиробники вийшли на рекордні показники – 2,295 млрд. тонн. Тим не менш протягом семи з останніх дванадцяти років показники світового попиту на зерно перевищували обсяги виробництва, через що рівень запасів зараз нижчий, ніж в середньому за минулі періоди. Так, оціночний показник співвідношення запасів і виробництва зернових за 2011/2012 рік складає 22%, що є недостатнім в умовах проблеми продовольчої безпеки, за прогнозами цей показник в період 2012/2013 знизиться до 20,6% в результаті зростаючого попиту на зернові (рис.3.). [3]

Першочергово важливою є ініціатива формування фонду стратегічного запасу зерна ООН, впровадження якої посилить стабільність продовольчих ринків та дієвість програм щодо запобігання голоду в країнах Африки та Азії. Динаміка індексів цін ФАО по основних видах продовольства в світі (особливо зернового індексу) доводить життєздатність ідеї створення додаткових державних та світових резервів у зерні, яка, в свою чергу, спричинить ріст попиту на мінеральні добрива.

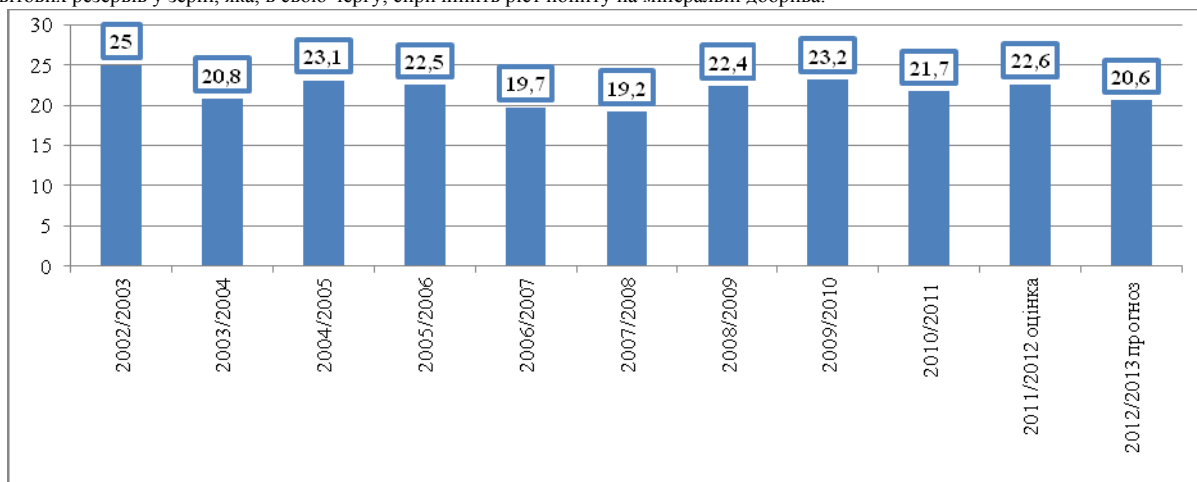


Рис. 3. Глобальний показник співвідношення запасів і виробництва зернових

Джерело: FAO <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/ru/>

2. Регулятив взаємозв'язку ринку фармацевтичної продукції з проблемою охорони здоров'я.

Важливо зауважити саму суть фармацевтичної підгалузі хімічної промисловості, метою якої є покращення здоров'я людей через виробництво різноманітних лікувальних засобів.

Одвічне прагнення людини до подовження власного життя впродовж всієї її історії існування визначало вектор еволюції цивілізації та розвитку наук про життя, що знайшло своє відображення у розвитку фармацевтики. У процесі комерціалізації науково-технічних розробок у фармацевтичній галузі середньої тривалості життя населення набув суто економічного змісту, відображаючи розуміння еволюції ринку лікарських засобів (ЛЗ). Як видно з рис.4. середня тривалість життя населення світу постійно зростає, в контексті розвитку фармацевтичного бізнесу це вже не тільки і не стільки індикативний показник демографічних процесів, він розглядається як стратегічний орієнтир для збільшення частки на фармацевтичному ринку, адже продовження тривалості життя незмінно призводить до збільшення чисельності населення та зміни його вікової структури на користь людей старшого віку, тобто до збільшення фармацевтичного ринку взагалі та найбільшої цільової аудиторії зокрема.

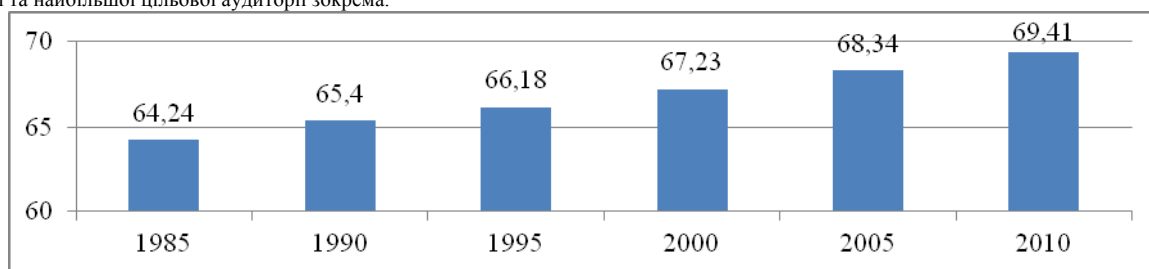


Рис. 4 Середня тривалість життя населення світу, років

Джерело: Worldbank http://siteresources.worldbank.org/EXTANNREP2012/Resources/8784408346247490784/AnnualReport2012_Ru.pdf

Кінець другого тисячоліття ознаменувала перемога фармацевтики над значною кількістю відомих смертельних хвороб, зокрема досягнення фармацевтичної науки дозволили синтезувати інсулін і взяти під контроль цукровий діабет та продовжити життя мільйонам хворих, а кількість врятованих життів завдяки винайденню антибіотиків перевищила мільярд осіб, відповідно, зросла і тривалість життя населення планети.

Запорукою стратегічного успіху фармацевтичного бізнесу в межах глобальної економіки, є орієнтація досліджень і розробок (ДІР) у фармацевтичній галузі на боротьбу зі старінням та хворобами людей похилого віку.

Загалом глобальні демографічні тенденції створюють нові можливості для розвитку фармацевтичного бізнесу. Тоді як кількість нових розробок, тобто синтетичних молекул, які утворюють субстанцію - основу синтетичних препаратів, з року в рік зменшується, а вартість створення нових компонентів сягає подекуди 1 млрд. дол. США, що спроможні акумулювати та витратити лише ТНК. Саме ТНК є основним джерелом інновацій на глобальному фармацевтичному ринку, це підтверджує той факт, що в 2011р., за даними видання Fox Business [4], витрати на ДІР фармацевтичної корпорації «Novartis» становили 9,6 млрд. дол., що складає 16,3 % від прибутків компанії. Взагалі, у 2011 р. витрати на створення нових препаратів топ-10 світових фармацевтичних компаній за обсягом витрат на R & D склали більше 70 млрд. дол. США, що незначно перевищує аналогічний показник за підсумками 2010 р. Частка витрат на ДІР від прибутку в цих компаніях коливається від 11,5 до 20,6%(табл.1).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 1.

Топ-10 фармацевтичних компаній за обсягом витрат на R&D

Компанія	Витрати на R&D в 2011 р., млрд дол. США	Витрати на R&D в 2010 р., млрд дол. США	Приріст/зменшення 2011/2010 гг., %	Частка R&D-витрат в прибутку компанії, %
«Novartis»	9,6	9	6,4	16,3
«Pfizer»	9,1	9,4	-3	13,5
«Roche»	8,8	9,2	-4,3	19
«Merck&Co.»	8,4	8,1	3,4	17,5
«Johnson&Johnson»	7,5	6,8	10	11,5
«GlaxoSmithKline»	6,3	6,4	-1,4	14,2
«Sanofi»	6,2	5,9	5	13,5
«AstraZeneca»	5,5	5,3	3,6	16,3
«Eli Lilly»	5	4,9	3	20,6
«Bristol-Myers Squibb»	3,8	3,6	6,7	17,9

Джерело: <http://www.apteka.ua/article/149922>

Проте сьогодні найбільші фармацевтичні компанії світу як Johnson & Johnson, Pfizer, Roche та ін. часом більш налаштовані на отримання прибутків, ніж на рішення суспільних проблем. Крім того, більше уваги приділяється вигідним дослідженням і розробці препаратів для лікування проблем, таких як імпотенція і «хвороби достатку і довголіття», в той час як багатьом тропічним хворобам приділено меншу увагу. Отже, і в розрізі проблеми охорони здоров'я фармацевтична промисловість має свої позитивні та негативні наслідки.

3. Регулятив зв'язку ринку мінеральних добрив і фармацевтики з енергетичною проблемою. В умовах глобалізації також погіршується проблема енергетичної безпеки та обмеженості енергетичних ресурсів, потрібних для функціонування виробництва, що в свою чергу викликає необхідність розробки ефективних програм щодо збільшення енергоефективності виробництва хімічної продукції.

У багатьох хімічних виробництвах природний газ, на відміну, скажімо, від металургії, застосовується не тільки як енергоносіє, але ще й як один з основних видів сировини. Переважну його частину використовують як незамінну технологічну сировину виробники мінеральних добрив, особливо-азотних.

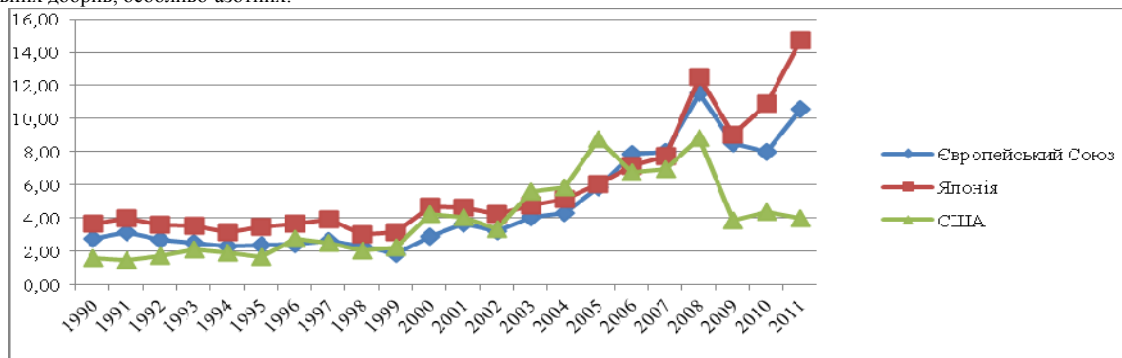


Рис.5. Динаміка цін на газ, дол. за млн. BTU (британська термічна одиниця, BTU, англ. British thermal unit)

Джерело: British Petroleum - http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/eports_and_rpublications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.pdf

За оцінкою фахівців доведених запасів нафти і газу в світі за умови нинішнього рівня споживання та видобутку вистачить відповідно на 54 і 64 роки, обмеженість цих ресурсів підтверджує постійне зростання цін на них у всьому світі. Так, ціна на газ в ЄС в 2011 році перевищила показник 1990 року більше ніж в 3,5 рази. Японії – більше ніж в 4 рази(рис.5).

Отже, широке впровадження технологій використання нетрадиційних джерел енергії дозволяє не тільки мати передбачувану політику щодо забезпечення окремо взятої країни енергетичними ресурсами, а й говорити про її повноцінну енергетичну безпеку та незалежність від природних ресурсів країн – експортерів мінеральних видів палива.

Одним з можливих природних заміників енергії може стати біопаливо, під яким розуміють використання відновлювальної сировини рослинного походження. Виробництво та використання біопалива як альтернативного виду палива в усьому світі має значні перспективи для подальшого розвитку та тенденції суттєвого поглиблення та зростання останні десять років (рис.6), в 2011 році темпи зростання зменшилися до 0,7%, що є найменшим показником з 2000 року. Однак, за 11 років, в період з 2000 по 2011 рр., виробництво біопалива збільшилось більше ніж в 6 разів. Таким чином, підвищення попиту на біопаливо (біоетанол, біодизель) відповідно тягне за собою додатковий попит на сільгосппродукцію технічного призначення і на мінеральні добрива, особливо, враховуючи чинник значної деградації земель під час вирощування сировини для біопалива.

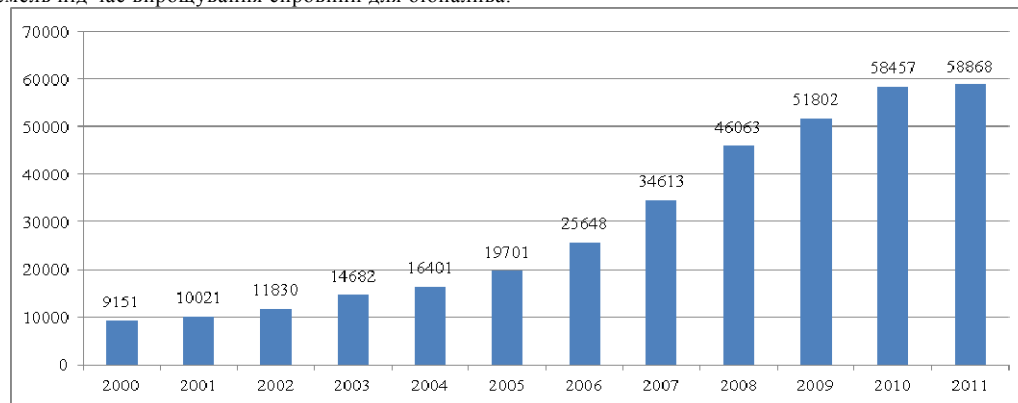


Рис.6. Динаміка виробництва біопалива, млн. тонн

Джерело: British Petroleum - http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/eports_and_rpublications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.pdf

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Але ж виникає проблема замкнутого кола, коли вирішення проблеми енергозбереження за допомогою біопалива, що обумовлює ріст попиту на добрива, викликає зростання споживання природного газу, який є технологічною сировиною для виробництва мінеральних добрив.

Відомо, що при виборі сировини для отримання аміаку(який, у свою чергу, використовується в якості сировини для виробництва азотних добрив) уподобання виробників всього світу продовжують схилитися до природного газу та вугілля. Природний газ в якості основного виду сировини використовується для виробництва аміаку процесом Haber-Bosch, за яким виробляється я 66% всього аміаку світу. Практично всі нові проекти в Латинській Америці, країнах Західної Європи і Центральної і Південної Азії розраховані на використання природного газу в якості сировини. Потужність виробництв, які використовують інші види сировини, збільшуватись, за оцінками фахівців, не буде. З 2010 по 2015 рр. 75% від збільшеного об'єму виробництва аміаку буде використовувати природний газ в якості сировини, інші 25%- вугілля, причому такі підприємства будуть розташовуватися в основному в Китаї і в невеликій групі країн:Австралії, Індії і В'єтнамі. [5]

Для України проблема енергозбереження особливо загострюється у зв'язку зі зростанням ціни на імпортований з Росії природний газ. У вартості аміаку (який, у свою чергу, використовується в якості сировини для виробництва азотних добрив) ціна газу становить 70-75%. А спеціалізація найбільших хімічних підприємств в Україні, – це саме виробництво азотних добрив: аміачної селітри і карбаміду (сечовини). [6,с.395]

На сьогодні фактичне енергоспоживання вітчизняних хімічних виробництв перевищуєаналогічні показники провідних сучасних технологій [6,с.396]:

- у виробництві аміаку – в 1,4-1,8 рази;
- каустичної соди – в 1,3-1,4 рази;
- кальцинованої соди – в 2,0-2,3 рази;
- метанолу – в 2,0-2,3 рази;
- етилену – в 2,8-3,0 рази;
- технічного вуглецю – в 1,5-2,5 рази.

Це говорить про значний потенціал українських виробників хімічної продукції, в тому числі і мінеральних добрив,в питаннях енергоефективності та енергозбереження. Оцінки показують, що енергетичні витрати на виробництво мінеральних добрив можуть бути знижені, щонайменше, на 20% у випадку застосування найсучасніших технологій для їх виробництва. Цей потенціал залежить від регіону та підприємства-виробника.

Однак,постійне зростання цін на газ в світі, крім деструктивного впливу може надати і позитивний – виступити в якості свого роду «шокової терапії», стимулюючи модернізацію виробництва мінеральних добрив з позиції енергоефективності та енергозбереження, що в свою чергу стане одним з факторів часткового вирішення глобальної проблеми енергозбереження.

4. Регулятив взаємозв'язку виробництва мінеральних добрив і фармацевтики з глобальною екологічною проблемою. Згідно з останніми світовими тенденціями збільшилися об'єми загального забруднення навколишнього середовища небезпечними хімічними речовинами, що прямо впливаю на біорізноманітність природного сектору. Хімічна галузь має прямий вплив на цю проблему.

Недотримання науково обгрунтованих заходів під час застосування добрив, недосконалість способів їх використання може призвести до негативного впливу мінеральних добрив на окремі компоненти біосфери, на стан навколишнього природного середовища та на людину. Забруднення навколишнього середовища при використанні мінеральних добрив відбувається в основному через недосконалість властивостей і хімічного складу добрив та порушення технології виробництва, зберігання та застосування мінеральних добрив.

Нагромадження нітратів в сільськогосподарській продукції в основному залежить від дози і термінів внесення азотних добрив, довжини світлового дня і часу посіву насіння, а також від освітлення - на затінених ділянках вміст нітратів вищий. Заводи азотних добрив викидають на добу 2-5 т оксидів азоту, азотної і азотистої кислот; їх концентрація в повітрі на відстані 0,5 км від підприємств досягає 1,3 г/м. [7,с.32]

Застосування фосфорних добрив також має значні екологічні наслідки. По-перше, фосфорні добрива призводять до збільшення накопичення фосфору у водних об'єктах, нагромадження якого у водному середовищі в значних кількостях викликає еутрофікацію (заростання) водойм.

Калійні добрива забруднюють навколишнє середовище в меншій мірі. Негативний вплив роблять в основному супутні калію аніони: хлорид, сульфат та інші. До шкідливих домішок, що містяться в калійних добривах, можна також віднести хлор, що у великих дозах негативно впливає на врожай картоплі, винограду, тютюну, цитрусових і прядильних культур.

Поряд з основними елементами живлення в мінеральних добривах часто присутні різні домішки в вигляді солей важких металів, органічних сполук, радіоактивних ізотопів, оскільки сировина для одержання добрив, як правило, вже містить значну кількість домішок. З токсичних елементів можуть бути присутні миш'як, кадмій, свинець, фтор, стронцій, які повинні розглядатися як потенційні джерела забруднення навколишнього середовища і враховуватися при внесенні в ґрунт мінеральних добрив.

Слід зауважити, що на відміну від атмосфери і гідросфери, де відбувається самоочищення від важких металів, ґрунти такої здатності практично не мають, в результаті чого, вони стали основним середовищем, яке накопичує важкі метали. Основна маса металів, хоча і викидається в атмосферу, але досить швидко поступає на поверхню ґрунтів. Значна їх кількість включається у ґрунтоутворювальні процеси, деяка частка металів поглинається сільськогосподарськими культурами і відділяється з врожаєм. Забруднення ґрунтів важкими металами негативно впливає на мікроорганізми, у ґрунті порушуються процеси азотфіксації, нітрифікації, мінералізації рослинних залишків. Екологічна безпека використання мінеральних добрив представлена на рис.7



Рис.7. Класифікація екологічної безпеки використання мінеральних добрив

Постачальниками хлору в атмосферу є підприємства фармацевтичної індустрії, а фтор та його сполуки надходять в атмосферу у викидах заводів з виробництва фосфорних добрив.

Так само небезпечні стічні води заводів підприємств з виробництва мінеральних добрив та медичних ліків, що містять смолисті речовини, феноли, меркаптани, органічні кислоти, альдегіди, спирти, фарбники. Їх токсична дія поширюється на великі відстані, особливо в

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

річках з сильною течією, так як органічні домішки стічних вод мінералізуються повільно. Накопичення рідких відходів в спеціальних водоймах – хвостосховищах також загрожує великою небезпекою для навколишнього середовища: відомі випадки прориву подібних накопичувачів і отруєння вод.

Але в той же час взаємозв'язок екологічної проблеми і хімічної галузі проявляється в стимулюванні екологічно орієнтованого розвитку підприємств-виробників мінеральних добрив, так як в результаті певних змін в технології можна використовувати не менше 90% в оборотному водопостачанні і багаторазово зменшити обсяг їх стічних вод. Безстічні системи виробництва вже використовують на фосфорних заводах, де очистка стоків малоефективна і не може забезпечити захист вод від забруднення. [8]

5. Регулятив зв'язку виробництва мінеральних добрив і фармацевтики з проблемою глобального потепління. Світова спільнота найбільш занепокоєна наслідками забруднення навколишнього природного середовища парниковими газами(двоокис вуглецю або вуглекислого газу (CO₂), гексофторид (SF₆), метан (CH₄), гідрофторвуглеводні, перфторвуглеводні, оксид азоту (N₂O), під впливом яких відбувається потепління і дестабілізація клімату.

Глобальні зміни клімату, за оцінками багатьох фахівців, відбуваються надзвичайно швидкими темпами. Розвиток парникового ефекту, що характеризується динамічним ростом середньої температури на 0,7-0,8 °С, у природі триває тисячоліттями, нині ж вистачило і ста років. За прогнозами Міжурядової групи експертів зі зміни клімату (МГЕЗК), середня температура Землі до 2050 р. зросте на 0,8-2°С, що спричинить значні природні катаклізми.

За період 1990-2011 рр. викиди двооксиду вуглецю зростали практично щороку, причому приріст був особливо швидким після 2002 року. Але, навіть з урахуванням безпрецедентного скорочення обсяг викидів в кризовому 2009 році був на 39 відсотків більше, ніж у 1990 році (рис.8). Скорочення викидів у 2009 році (на 0,4% відносно 2008 року) пояснюється уповільненням економічної активності в період глобальної кризи. Незначне скорочення обсягу викидів в атмосферу у всьому світі, яке відбулося у 2009 році за рахунок уповільнення економічної активності, носило короткостроковий характер, і після того, як світова економіка почала відновлюватись, обсяг викидів знову збільшився до 34 млрд. метричних тонн, досягнувши рекордного рівня[9,c.31].

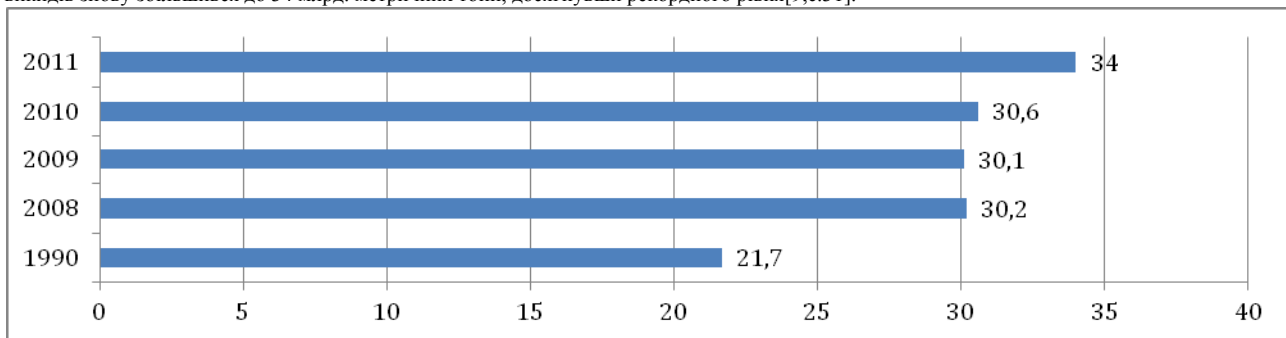


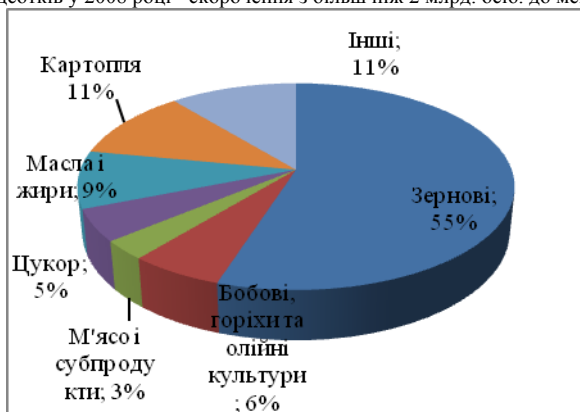
Рис.8. Обсяги викидів двооксиду вуглецю в 1990 р., 2008-2011 рр., млрд. метр. тонн

Хімічна галузь здійснює прямий вплив на проблему парникового ефекту, або глобального потепління. Значно сприяють збільшенню парникового ефекту такі хімічні речовини як хлорфторвуглеводороди, оксиди сірки та азоту та різноманітні технологічні гази, що повсюдно є результатом роботи хімічних підприємств, у т.ч. фармацевтики та мінеральних добрив. Проте сьогодні проводиться активна нейтралізація дії поданих речовин, прикладом якої є німецька фірма BASF, яка займається, окрім всього, виробництвом мінеральних добрив. Фірма BASF виробляє каталізатори для окислення газів, що відходять від різних, в тому числі і хімічних виробництв. Застосування цих каталізаторів призвело до зменшення небажаних викидів в атмосферу. Останнім часом фірма розробила нові стільникові каталізатори для видалення діоксидів, які з успіхом застосовуються не тільки в хімічній промисловості, а й при переробці відходів на сміттєспалювальних заводах в багатьох містах світу.

Загалом проблема глобального потепління сьогодні активно вирішується багатьма хімічними підприємствами світу, адже, таким чином, компанії-виробники мають можливість збільшити свої об'єми виробництва при незмінному чи навіть менш негативному впливі на екологію атмосфери.

6. Регулятив зв'язку ринку мінеральних добрив і фармацевтичної продукції з глобальною проблемою бідності. До загально планетарних проблем уже впродовж десятиліття відносять проблему подолання бідності. У докризовий період рівень злиденності зменшився з 46% у 1990 р. до 27% у 2005 р., а чисельність населення із доходом менше 1,25 дол. в день зменшилася відповідно із 1,8 млрд. осіб до 1,4 млрд. 2005 р. [10]. Світова економічна криза сповільнила темпи економічного зростання в країнах, негативно вплинула на торговельну та інвестиційну активність, що спровокувало порушення досягнутих результатів.

Проте, вперше з того часу, як почалося відстеження тенденцій масштабів злиденності, число людей, що живуть у крайньому зuboжінні, і показники рівня бідності скоротилися в усіх регіонах, що розвиваються, в тому числі в Африці на південь від Сахари, де такі показники найбільш високі. Частка населення, що живе менш ніж на 1,25 дол. США в день, знизилася з 47 відсотків у 1990 році до 24 відсотків у 2008 році - скорочення з більш ніж 2 млрд. осіб. до менш ніж 1,4 млрд. осіб. [10]



Джерело: British Petroleum - http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/eports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.pdf

Рис.9. Структура споживання основних продуктів харчування в країнах з низьким рівнем доходів у 2010 р.

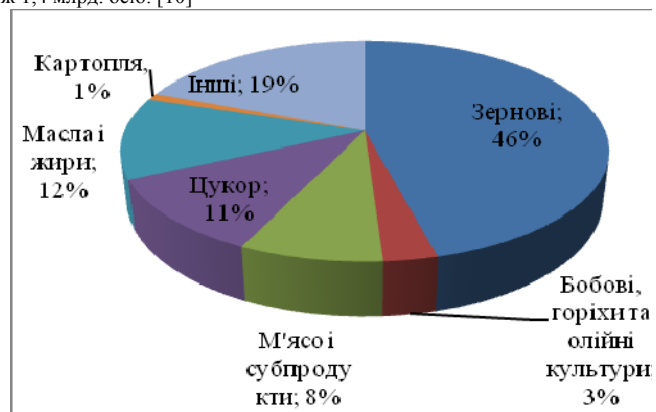


Рис.10. Структура споживання основних продуктів харчування в країнах з високим рівнем доходів у 2010 р.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Результаты анализа данных, полученных после 2008 года, показывают, что, хотя высокие цены на продовольствие та энергоносители, а также глубокий экономический спад за последние четыре года существенно повлияли на становление уязвимых слоев населения та уповільнили темпи зменшення бідності в деяких країнах, частка населення у всьому світі, що живе у крайньому збубожінні, продовжувала скорочуватися.

За попередньою оцінкою Світового банку, заснованою на багатому меншому числі обстежень, ніж остання оцінка глобальної ситуації, частка населення всього світу, що живе менш ніж на 1,25 дол США в день, скоротилася в 2010 році до рівня, який в більше ніж в два рази нижче рівня 1990 року. [10]

У країнах з низьким рівнем доходів харчових раціон населення багатий на зернові культури (55%), картоплю та коренеплоди (11%), на м'ясо припадає лише 3%, бобові - 6% та цукор - 5% (рис.9), в той час, коли у розвинутих країнах менша частка припадає на споживання зерна-46% та більше на споживання м'яса-8 % (рис.10). Саме тому, малозабезпечене населення країн, що розвиваються, страждає від недоїдання, зазвичай через недоступність до різноманітних та добре збалансованих за харчовим раціоном продуктів. Передбачається, що виробництво м'яса має збільшитися до 2050 року на 75% до 470 млн. тонн на рік, що неможливо без використання мінеральних добрив.

Тенденція збільшення доходів на душу населення в країнах з економікою, що розвивається веде до поліпшення раціону харчування. Відбувається зростання споживання продукції тваринництва, зокрема, м'яса та молочних продуктів, що вимагає виробництва додаткових обсягів продукції рослинництва (заміщення м'ясом інших продуктів у раціоні харчування людини вимагає до семи разів більше зернових), і, як наслідок, веде до збільшення попиту на мінеральні добрива.

Також існує взаємозв'язок між бідністю та фармацевтичною промисловістю. В результаті досліджень, проведених фахівцями ВОЗ, виявлена особливість, що полягає в приблизно рівних відносних частках (%) споживання лікарських засобів у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, у величині ВВП, незважаючи на значну різницю (більше 10 разів) в абсолютних значеннях. Отже, для поліпшення лікарської допомоги в будь-якій країні уряд повинен подбати про збільшення ВВП або, іншими словами, про подолання бідності, що вплине на зростання попиту на фармацевтичну продукцію.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ширан Ж. Предотвращение голода [Електронний ресурс] / Ж.Ширан // Финансы и развитие. – 2011. – декабрь. – С. 22-23.– Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/12/pdf/view.pdf>
2. Губатенко Н. И. Влияние мирового продовольственного кризиса на развитие рынков минеральных удобрений / Н. И. Губатенко // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. тр. – Севастополь-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке. – 2009. – С. 504 – 509
3. Годовой отчет. Обзор мирового рынка минеральных удобрений [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ar2011.phosagro.ru/business_review/market_review/
4. На что тратят свои доходы фармацевтические компании Топ-10 фармкомпаний по объему расходов на R&D [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/149922>
5. Manuel A. Hernandez, Maximo Torero Fertilizer Market Situation. Market Structure, Consumption and Trade Patterns, and Pricing Behavior 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpri_dp01058.pdf
6. Янковский Н.А. Напрями зниження енергосировинної залежності виробників мінеральних добрив / Н.А. Янковский // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2012.– С. 395-401.
7. Мавований М.С. Возможности экологично безопасного использования минеральных добрив / М.С.Мавований // Экологична безпека. – 2009. – № 3. – С. 31-37
8. Булатова О.В. Развитие глобальной экономической интеграции: теоретический аспект / О.В.Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. –Донецк: ДонНУ, 2012.– С. 49-54
9. Громова А. Потерянный воздух Киото / А.Громова // The Chemical Journal. – 2011. – январь-февраль. – С. 28-31
10. Цели развития тысячелетия: доклад за 2012 год. Организация Объединенных наций [Електронний ресурс] / официальный сайт ООН «Показатели достижения целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия». – Режим доступу: <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2012/Russian2012.pdf>

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КОНТЕКСТІ ДИФУЗІЇ NBIC – ТЕХНОЛОГІЙ

Глухова Д.А., к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Глухова Д.А. Математичне моделювання глобальних інноваційних процесів в контексті дифузії NBIC – технологій.

В умовах інтенсифікації глобальних інноваційних процесів важливим постає питання формування математичного комплексного методу з метою прогнозування масштабування НДДКР, вироблення ефективних механізмів їх регулювання на локальному, регіональному, міждержавному та глобальному рівнях. Загальна спрямованість світової інноваційної спільноти виявляє тенденцію до реструктуризації та реформування класичних теоретико – методологічних підходів економічного розвитку під впливом науково – технічного прогресу та зумовлює появу нових економіко – бізнесових систем.

В статті розглядаються тенденції та динаміка розвитку глобальних інноваційних процесів, які продукують появу якісно нових форм технік та технологій, а також методів їх впровадження у виробництво та отримання прибутку від реалізації нових товарів. Також, надано перелік як часних, так й загальних математичних моделей дифузії інновацій в контексті розвитку NBIC – технологій.

Ключові слова: нанотехнології, біотехнології, інформаційні технології, когноміка, NBIC – конвергенція, математичне моделювання.

Глухова Д.А. Математическое моделирование глобальных инновационных процессов в контексте диффузии NBIC – технологий.

В условиях интенсификации глобальных инновационных процессов важным встает вопрос формирования математического комплексного метода для прогнозирования масштабирования НИОКР, выработки эффективных механизмов их регулирования на локальном, региональном, межгосударственном и глобальном уровнях. Общая направленность мирового инновационного сообщества определяет тенденцию к реструктуризации и реформации классических теоретико - методологических подходов экономического развития под влиянием научно - технического прогресса и приводит к формированию новых экономико - бизнес систем.

В статье рассматриваются тенденции и динамика развития глобальных инновационных процессов, продуцирующих появление качественно новых форм техник и технологий, а также методов их внедрения в производство и получение прибыли от реализации новых товаров. Также, дан перечень как частных, так и общих математических моделей диффузии инноваций в контексте развития NBIC - технологий.

Ключевые слова: нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии, когномика, NBIC - конвергенция, математическое

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

моделирование.

Gluhova D. Mathematical modeling of global innovation processes in the context of diffusion NBIC - technologies.

In terms of the intensification of global processes there is an important question of forming a complex mathematical method to predict scaling scientific - technological processes, developing effective mechanisms of regulation at the local, regional, interstate and global levels. The general thrust of the global innovation community tends to restructure and reform the classical theoretical - methodological approaches of economic development under the influence of scientific - technical progress and leads to the emergence of new economic - business systems.

The article examines the trends and dynamics of the global innovation processes, producing the appearance of qualitatively new forms of techniques and technologies, as well as methods for their implementation in production and profit from the sale of new products. Also, given a list of both private and common mathematical models of diffusion of innovations in the context of NBIC - technologies.

Keywords: nanotechnology, biotechnology, information technology, kognoeconomy, NBIC - convergence, mathematical modeling.

В епоху глобалізаційних перетворень країни світового співтовариства постають перед проблемою адаптації до нових економічних, політико – правових, виробничих та науково – технологічних умов сучасної системи міжнародних економічних відносин. Відбувається процес формування якісно нової моделі економічного розвитку, яка б забезпечувала національну конкурентоспроможність і орієнтувала національну економіку на довгострокове зростання, основним індикатором якої є сталий розвиток та ефективне впровадження інновацій.

Історична генеза науково – інноваційно прогресу показала, що технології завжди розвивалися взаємопов'язано, і, як правило, прориви в одній області були пов'язані з досягненнями в інших сферах.

При цьому розвиток технологій в минулому зазвичай визначався протягом тривалих періодів одним ключовим відкриттям або прогресом в одній області. Так, можна виділити відкриття металургії, використання сили пари, відкриття електрики, винахід і впровадження у виробництво машин, поява комп'ютерів і т. п. Сьогодні ж, завдяки прискоренню науково - технічного прогресу, можна спостерігати перетин цілого ряду хвиль науково - технічної революції та галузей знань, зокрема у сфері ІКТ, -нано, -біо та когнітивних технологій (NBIC – конвергенція). Кожна з цих областей здатна принести безліч важливих теоретичних і практичних нових результатів, які при цьому мають помітний вплив не тільки на розвиток своєї галузі, але й прискорюють розвиток інших технологій[6].

У сучасну світовісному інноваційної цивілізації XXI століття, яка базується на основі NBIC – технологій, входять три важливі складові: підсистеми економіки, соціум та природа, які знаходяться в складній нелінійній взаємозалежності. Даний взаємозв'язок визначається як сукупність всіх суспільних та економічних відносин, як гармонійна єдність всіх ритмів, обмін ресурсами, включаючи енергетичний, інформаційний обмін, культурний, технологічний, науковий та морально – етичний.

В результаті становлення нової глобальної технологічної парадигми утворюються якісно нові економіко – бізнесові форми, ринки, засоби виробництва та інструменти просування «нового продукту». Синергія NBIC – технологій трансформує та видозмінює класичні (або сталі) підходи глобальної економіки, утворюючи такі феномени як наноекономіка, біоекономіка, інформаційна економіка та когноекономіка (когноміка).

Наноекономіка. Нанотехнології поряд з інформаційними та біотехнологіями служать фундаментом науково -технічної революції в XXI ст. та є одним з перспективних та масштабних напрямів інноваційного розвитку промисловості в індустріально розвинених країнах, які активно борються за лідерство на майбутньому світовому ринку нанопродукції. Можливості їх всебічного застосування в таких сферах економіки, як виробництво напівпровідників, медицина, сенсорна техніка, екологія, автомобілебудування, будівельні матеріали, біотехнології, хімія, авіація та космонавтика, машинобудування і текстильна промисловість, несуть в собі величезний потенціал та виявляють інтенсивну динаміку до зростання. Застосування продукції нанотехнологій дозволить заощадити витрати на сировину та споживання енергії, скоротити викиди в атмосферу і, як наслідок, сприятимуть сталому розвитку глобальної економіки .

Зростання нанотехнологічного промислового виробництва у середньостроковій та довгостроковій перспективі передбачає три етапи:

1. нанотехнології частково інкорпуються в кінцеву «традиційну» продукцію, яка використовується, перш за все, у сфері машинобудування та космічній сфері;
2. розблокування ринку нанотехнологічних інновацій в електронній промисловості, в якій для виробництва мікропроцесорів та чіпів будуть використовуватися нанотехнологічні процеси;
3. з 2011р. нанотехнології поступово займають чільне місце на ринку товарної продукції, медичного обладнання, косметології та легкої промисловості.

За оцінками Центру екології та сталого розвитку фірми «Дюпон» (США), потенційний вплив нанотехнологій на глобальну економіку в середній та довгостроковій перспективі визначається наступними показниками:

1. до 2015 року частина промислового нововиробництва від загального об'єму виробництва обробляючої промисловості становитиме 18%;
2. 2013 -2014рр. об'єм світової торгівлі нанопродукцією досягне більше 1,4 трлн. долл.;
3. до 2015 р. об'єм світової торгівлі нанопродукцією досягне 3,2 трлн. долл.[2]

Нові технології завжди породжують потребу у формуванні адекватних їм економічних і соціальних відносин, в переосмисленні їх генетичної будови, способів функціонування та еволюції. Новий рівень диференціації трудових дій, операцій та витрат вимагає розвитку змісту та форм операційного менеджменту та маркетингу; вимірювання та обліку витрат, операційного аналізу і контролю процесу виробництва; нових способів і регуляторів обігу та споживання товарів з наноознаками (властивостями і параметрами) .

Змінюються не тільки вимоги до компетенцій працівників, їх статусів, режимів та умов праці, але і до форм організації виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів виробництв з використанням нанотехнологій. Так об'єктивно формується завдання створення теорії наноекономіки і наноекономічних технологій .

Дослідники в осмисленні наноекономіки три основні напрями: утилітаристський, біхевіористський і еволюційний.

Перші вважають, що наноекономіка повинна включати всі економічні відносини, пов'язані з розвитком нанотехнологій і наоіндустрії незалежно від їх масштабу (від мега -до мікросистем) .

Біхевіористи пов'язують наноекономіку з економічними відносинами в поведінці окремих « фізичних осіб» і можливостями їх обліку в регулюванні макроекономічними і мікроекономічними системами.

Еволюціоністи обґрунтовують наноекономіку як особливий рівень економіки, результат еволюції економічної теорії та практики, систему відносин ендогенних факторів у дія та операцій економічних акторів .

Наноекономіка стає особливим розділом економічної теорії та політичної економії. Вона в якості своїх джерел використовує теорії мікроекономіки, ергономіки і егономіки, теорію контрактів і наукової організації праці, теорії добробуту та інновацій. Вона впливає на зміну змісту і напрямів розвитку не тільки всієї економічної теорії, а й менеджменту і планування, організації та контролінгу, обліку та ціноутворення, фінансів та логістики, маркетингу та реклами, теорії інститутів та інформації, практики трансакцій і контрактів.

Для реалізації економічної політики в області наоіндустрії на макроекономічному рівні необхідний господарський механізм, що дозволяє ефективно вирішувати це завдання на основі економічних нанотехнологій. Такий механізм являє собою економічний спосіб вирішення протиріч між ресурсами і потребами у вирішенні задачі, що має національний масштаб і стратегічне значення для майбутнього становища країни в умовах глобальної конкуренції. Його структура включає суб'єкти та об'єкти, методи та інструменти, ресурси та канали, порядок впливу на них для досягнення поставлених цілей.

Однак створення такого механізму не припускає створення спеціалізованої системи «жорсткого» управління процесом формування наоіндустрії, але й не обмежується його «м'яким» регулюванням. Державна економічна політика повинна спиратися на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

наукові висновки наноекономіки і раціонально поєднувати елементи директивного управління та непрямого регулювання, єдність яких дозволить успішно реалізувати стратегії і тактику направляється розвитку наноіндустрії.

Біоекономіка. Біоекономіка - галузь знань на стику екології та економіки, що вивчає взаємовідношення людини і природи в процесі використання природних ресурсів, а також є своєрідним світоустроєм, при якому біотехнології забезпечують значну частину матеріального виробництва.

Основними компонентами біоекономіки є: розробка та освоєння геномних, постгеномних, складноклітинних технологій, для отримання нових продуктів і процесів, використання поновлюваних джерел біомаси для цілей сталого виробництва та охорони навколишнього середовища, інтеграція біотехнологічних знань та програм в різних секторах економіки.

Біоекономіка сама високотехнологічна частина економіки, яка дає істотну частку національного доходу. В багатьох державах за допомогою біотехнологій в 2030 році буде вироблятися: 35% хімічної продукції; 80% лікарських засобів; 50% сільськогосподарської продукції. 2,7% ВВП розвинених країн, будуть виходити за допомогою біотехнологій, а для країн, що розвиваються це частка буде ще вищою.

Варто зазначити, для того, щоб повною мірою реалізувати можливості біоекономіки необхідний системний підхід до її розвитку. Треба визнати, що сьогодні у світі немає жодної країни, яка б мала програму розвитку біоекономіки як системи народного господарства, як сукупності суспільних відносин у сфері виробництва, обміну і розподілу продукції. Тільки в розвинених країнах створені деякі ініціативи, які регулюють поступальний розвиток та впровадження біоресурсів в різні галузі промисловості.

Не менш важливою проблемою є те, що біоекономіка, як правило, ототожнюють з біотехнологією, яка насправді є тільки її технологічною та інноваційною складовою. Розвиток даної системи народного господарства пов'язано не тільки і не стільки з успіхами біотехнологій, скільки з рішенням цілого ряду проблем, таких як оптимізація відносин між соціальними групами і всередині них, включаючи ринкові відносини, створення мотивації для учасників і системи їх всебічного захисту (насамперед, соціальної), формування ефективної організаційної структури і системи координації у всіх ланках.

Специфіка біоекономіки як системи народного господарства в тому, що в якості засобів виробництва тут виступають живі організми. Природа бере на себе складні біохімічні процеси, що лежать в основі біовиробництва. На частку людей залишається тільки підтримання оптимальних умов роботи "біологічних машин". Завдяки цьому створюється можливість розширення зайнятості населення за рахунок некваліфікованої праці, що, у свою чергу, дозволяє прискорити період адаптації мігрантів, безробітних та інших категорій населення на біоекономічному виробництві.

Не менш важливим є те, що біоекономіка може бути реалізована виключно в масштабах малого та середнього бізнесу. Це не заперечує існування великих підприємств – у галузі м'ясо-молокомбінату або гігантських зернових господарств. Біоекономіка цілком може обійтися без них, не тільки не втрачаючи економічної ефективності, але, навпаки, перевершуючи їх за швидкістю обігу оборотних коштів та економії капіталовкладень. Це означає, також, і те, що вона є основою розвитку соціально орієнтованої економіки (соціоекономіки).

Як вже було зазначено, на національному рівні поки не існує комплексного підходу щодо всебічного забезпечення екологізації та побудови біоекономіки всіх сфер життєдіяльності людини. На сьогоднішній день, основою екологізації та «біотехнологічної економіки» (біоекономіки) є один з принципів у стандарті ISO 14001, на основі якого з 1996 р. відбувається трансформація діяльності все більшої кількості підприємств у всьому світі з урахуванням екологічної складової. Так в країнах ЄС планується скорочення до 2020 р. викидів парникових газів на 20%, підвищити енергоефективність на 20% і довести частку відновлюваних джерел енергії до 20% (план 20:20:20). США планують скоротити викиди на 50% до 2050 р., на 80% до 2080 року. У найближчому майбутньому ключовим визначенням для передових економік світу стануть «зелена» і «низьковуглецева» економіки (lowcarbon economy) з високою енергоефективністю і мінімальним впливом на навколишнє середовище.

За оцінками EuroBio, сучасна ера біотехнологічної промисловості та біотехнологічного бізнесу почалася 40 років тому, коли у 1976 році в Сан - Франциско була створена перша біотехнологічна фірма Genentech, яка вже у 1990 році стала фармацевтичною та діагностичною дочірньою компанією фірми Hoffman – La Roche.

США займають перше місце у світі по кількості біотехнологічних компаній, Японія – друге, Франція – третє. Тільки в 15 країнах ЄС функціонують 3377 біотехнологічних підприємств, що фактично відповідає кількості фірм в США.

Глобальна біогаузь є високотехнологічним сектором промисловості та пріоритетною у сфері фінансування. Наприклад, в США біотехнологічні компанії витрачають на НДДКР в середньому 25,1 млрд. долл. щорічно, що складає 75 % загальних витрат 19 –ти «біотехнологічних» країн ОЕСР. Відповідно французькі компанії інвестують до 2,4 млрд.долл., Канада – 1,4 млрд. долл., Німеччина – 1,2 млрд.долл.

Біотехнологічні товари та послуги використовуються у найважливіших галузях економіки, а саме: (1) охорона здоров'я; (2) сільське господарство; (3) виробництво продовольчих товарів та напоїв; (4) природні ресурси; (5) екологія; (6) промислові біотехнологічні процеси; (7) біоінформатика. Статистичні дані ОЕСР за 2012 – 2013 рр. показують, що 45% біотехнологічних компаній задіяні в області охорони здоров'я, 11% - у сільському господарстві, 10% - у виробництві продовольчих товарів та напоїв, 8 % - у сфері екології, 6% - у промислових біотехнологічних процесах, 5 % - в біоінформатиці, 2% - в області природних ресурсів і 13%- в інших галузях[6].

З інтенсифікацією використання та впровадження біотехнологічних інноваційних продуктів у сільському господарстві, за даними експертів МОЗ, можуть призвести до негативних наслідків для здоров'я людини.

Проблеми пов'язані з використанням ГМО (генно – модифіковані організми), ГММ (генно – модифіковані мікроорганізми) та ГМР (генно – модифіковані рослини), призвели до формування міжнародних інститутів оцінки ризиків при використанні відповідних компонентів в товарній продукції. Наприклад, в США національні стандарти оцінки ризику при створенні трансгенних біотехнологій були введені у 1976р., а вже у 1980 відповідні стандарти були прийняті в країнах ОЕСР. У Європейському Союзі у 1990р. були затверджені норми, які вимагали доринкової оцінки ризиків використання ГМО для здоров'я людини та безпеки навколишнього середовища. Для обліку наслідків ФАО та МОЗ був затверджений кодекс Алімантаріус та Картагенський протокол з біобезпеки. Сьогодні функціонує 15 міжнародних юридичних документів, які регулюють виробництво та торгівлю продуктами на основі ГМО та ГМР.

Інформоекономіка. Інформаційно – комунікаційні технології – один з найважливіших структуроутворюючих компонентів сучасної економіки, який впливає на соціально – економічний розвиток суспільства всіх країн світу, темпи модернізації економіки та цивілізаційні аспекти розвитку людства в цілому. Сучасний рівень розвитку ІКТ дозволяє говорити про становлення інформаційної економіки та інформаційного суспільства, формалізація характеристик яких є виключно актуальною задачею для сьогодення.

На сучасному етапі Міжнародний союз електрозв'язку є провідною установою ООН в галузі інформаційно-комунікаційних технологій та всесвітнім координаційним центром для урядів і приватного сектора з розвитку інформаційних мереж та служб. Це одна з найстаріших міжнародних організацій, яка була заснована в Парижі 17 травня 1865 під назвою «Міжнародний телеграфний союз». У 1934 році організація отримала свою тепершню назву, а в 1947 році стала спеціалізованим підрозділом ООН. В даний час до організації входить 191 країна.

Індекс розвитку інформаційно- комунікаційних технологій (ICT Development Index) - комбінований показник, що характеризує досягнення країн світу з точки зору розвитку інформаційно- комунікаційних технологій (ІКТ). Він був розроблений у 2007 році на основі 11 показників, якими Міжнародний союз електрозв'язку оперує у своїх оцінках розвитку ІКТ. Індекс зводить 11 показників в єдиний критерій, який можна використовувати як інструмент для проведення порівняльного аналізу на глобальному, регіональному та національному рівнях. Ці показники стосуються доступу до ІКТ, їх використання, а також практичного знання цих технологій, зокрема: число стаціонарних і мобільних телефонів на 100 жителів країни, кількість домашніх господарств, що мають комп'ютер, кількість користувачів Інтернету, рівні грамотності і т.п.

Згідно з даними дослідження ICT, у 2012 – 2013 рр. Південна Корея третій рік поспіль є найбільш передовою економікою світу з

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

розвитку ІКТ, а за нею йдуть Швеція, Данія, Ісландія і Фінляндія. Склад п'ятірки лідерів не змінився порівняно з минулим роком (2011-2012рр.). У десятку провідних країн також входять Нідерланди, Великобританія, Люксембург і Гонконг (Китай), при цьому Великобританія увійшла в ТОП - 10, піднявшись з 11 місця, яке вона займала минулого року .

Незважаючи на широке поширення ІКТ в усьому світі, спостерігаються значні відмінності між розвиненими і країнами, що розвиваються, причому, значення Індексу в середньому вдвічі вище в розвиненому світі, ніж у відсталих країнах. У звіті визначена група регіонів з найбільш низькими рівнями розвитку ІКТ - так звані «найменш підключення країни і регіони», в яких проживають 2,4 мільярда осіб, і підкреслюється, що державним інституціям необхідно приділяти пильну увагу цій групі. До числа таких регіонів відносяться країни Африки, а також деякі райони Індії, Нігерії та Пакистану. У доповіді також визначаються країни, які домоглися найбільшого прогресу у розвитку ІКТ, що подолали так званий "цифровий розрив". До їх числа належать: Об'єднані Арабські Емірати, Ліван, Барбадос, Сейшельські Острови, Білорусь, Коста-Ріка, Монголія, Замбія, Австралія, Бангладеш, Оман і Зімбабве .

За даними дослідження, поширення ІКТ продовжує збільшуватися, що стимулюється постійним зниженням розцінок на послуги телефонії і широкосмугового Інтернету. Згідно з прогнозом, в кінці 2014 року до Глобальної мережі будуть підключені 3,1 мільярда осіб (44 % населення світу), хоча швидкість і ціни істотно відрізняться як серед різних регіонів, так і всередині них. Частка підключеного до Мережі населення в розвинених країнах до кінця 2014 року досягне майже 85 % у порівнянні з 31 % в країнах, що розвиваються. Технології та послуги рухомого широкосмугового зв'язку і раніше залишаються основною рушійною силою інформаційного суспільства, оскільки дають можливість більшій кількості людей приєднатися до високошвидкісних мереж і користуватися зростаючою кількістю додаткових послуг[3].

Когноекономіка. Когнітивна економіка - це, одночасно, онтологічна основа і специфічна частина як такої економіки знань, безпосередньо пов'язана з виробництвом знань про те, як створювати нове знання. Якщо фактором виробництва в економіці знань є людський капітал, то фактором виробництва в когнітивній економіці є ендогенний (внутрішній) людський капітал, представлений «набором» специфічних когнітивних знань і компетенцій.

Когнітивна складова є основою формування економіки знань, яка здебільшого є загальною та всеохоплюючою сферою інноваційної цивілізації.

Відтворювальна структура економіки знань включає такі основні етапи, які виділяються за функціональною ознакою: виробництво знань, його формалізація, поширення і, нарешті, практичне використання.

Репродукція економічного знання є власне процес пізнавальної діяльності в економічній сфері людських взаємодій. Дане виробництво розподіляється на виробництво когнітивних знань (знань про те, як виробляти нові знання) і продуктивних знань (знань про те, як створювати нові продукти кінцевого споживання). У першому випадку фактором виробництва є ендогенний, або «внутрішній» людський капітал, у другому випадку, - екзогенні, або «зовнішній» людський капітал.

Сучасна ринкова ідеологія і маркетинг більше не можуть давати суб'єктам економічної діяльності надійних орієнтирів. Світ змінюється і ринкова економіка змінюється на когнітивну. У новій економіці товари і послуги більше не відрізняються від ідей, виробництво і перерозподіл не відрізняються від зміни образів в індивідуальній чи масовій свідомості і послідовності сприйняття.

Перший феномен, який відрізняє когнітивну економіку від класичних підходів - це недійсність законів збереження та принципу Деріхле. Товари ринкової економіки мають суто матеріальну природу, тому вони підкорялися матеріальним законам природи: чим більше товарів, тим більше на їх виробництво потрібно ресурсів. У цілому для ринкових товарів безумовно виконувалися фізичні закони збереження. Інша важлива властивість - дотримання принципу Деріхле в ринковій економіці, що означає, що в сто ящиків неможливо упакувати сто один товар так, щоб всі товари виявилися в упаковці. З цього принципу, зокрема, випливає така важлива властивість ринку, як його обмеженість. На стійкому ринку неможливо збільшити свою частку не потіснивши іншого. Класичний маркетинг більшу частину своїх теорій засновує якраз на ідеї обмеженості ринків і необхідності конкуренції.

Когнітивна економіка вільна і від законів збереження і від принципу Деріхле. Дана особливість когнітивної економіки визначається її відношенням до цінностей. Цінності: товари та ідеї можуть виникати без витрат ресурсів і не залишаючи після себе ніякого вторсировини. На виробництво мільйона товарів може піти стільки ж ресурсів, що і на виробництво одного продукту. Конкуренція перетворюється не в боротьбу за частку на обмежених ринках, в якій може перемагати одна зі сторін, а у форму взаємовигідного партнерства, збагачуючи кожну зі сторін.

Другим визначальним фактором когнітивної економіки є принцип дифузії. Об'єктна картина світу - це поділ всього на предмети, між якими існують чіткі межі та кордони. Так і в ринковій економіці всі учасники та суб'єкти ринку чітко розподілені.

У когнітивній економіці кордони стають умовними або зникають зовсім. Матеріальна сторона товарів (вихідна сировина, комплектуючі) стає загальною для всіх виробників, так що відмінності між ними перетворюються в ідеї, які у свою чергу, не мають чітких меж, вони взаємопов'язані і переплетені в когнітивні конгломерати, над якими ніхто не має ексклюзивної влади.

Взаємодія покупця і продавця у когнітивній економіці не зводиться тільки до купівлі будь - якого блага. Їх взаємодія починається задовго до цього процесу та триває після нього деякий час. Покупець і продавець перестають бути антиподами, а стають двома суміжними ланками складного технологічного ланцюга, по якому в обидва боки рухаються цінності, ресурси та інформація. На перше місце виходять не ринкові об'єкти, а зв'язки, потоки та процеси.

Основною цінністю в когнітивній економіці є діючі зв'язки між підприємством і об'єктами навколишнього середовища. Їх важко встановлювати, але саме вони породжують цінність будь-якого бізнесу. Маркетинг відносин, який намагається зберегти і розвинути відносини продавця і покупця або маркетинг поставок, який робить те ж саме стосовно постачальників виникли з теорії, що «хорошого» клієнта або постачальника знайти важче, ніж їх зберегти. Так, в когнітивній економіці цінністю є діючі зв'язки, а не поодинокі факти вдалого продажу або купівлі, але когнітивні зв'язки є важливішими, ніж міжособисті або міжорганізаційні.

Якщо ж розглядати взаємодію не суб'єктів економічної діяльності, а безпосередньо ланцюг «товар – споживач», тобто реакцію споживача на придбаний продукт, то тут задіяна так звана синестезія - перехресний зв'язок між зоровим, слуховим, тактильним і м'язовим відчуттям.

Синестезія - приклад природного когнітивного зв'язку, і є лише один з багатьох елементів системи. Наука розвитку бізнесу в когнітивній економіці повинна в першу чергу спиратися на природні зв'язки у свідомості людей і лише в другу - на штучні асоціації.

Введення поняття "когнітивна економіка" дозволяє, крім усього іншого, подолати традиційний відірв економічних категорій від людини, яка повинна бути визначальним елементом економічних. Вона покликана враховувати роль людини в економіці, виводячи її як унікальний елемент економічних відносин, який продукує знання в процесі пізнавальної діяльності, на провідні позиції і надаючи, нарешті, економіці людського обличчя[4].

В результаті конвергенції всі вищезазначені технології можуть систематизуватися у непередбачувані комбінації з потужними позитивними та негативними національними та глобальними наслідками як для окремої людини, так й для соціуму в цілому.

Наведені вище дані та інноваційні феномени є результатом комплексно – комбінованого дослідження, який базується на математичному моделюванні як з окремими компонентами (компанії), в галузі, національній економіці та й на глобальному рівні.

В залежності від масштабу дифузії технології та галузі, яка досліджується, використовуються різні методи (загальні, специфічні та модифіковані).

Також використовуються загальні методи економічного росту з включенням компонент, які відображають інноваційну діяльність. До них відносять виробничу функцію Кобба – Дугласа. Дана функція отримана в результаті математичного перетворення найпростішої виробничої функції $Y = F(L, K)$ в модель, яка показує, якою часткою сукупного продукту винагороджується той фактор виробництва, який бере участь у його створенні.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Методи та моделі, які використовуються для опису окремих елементів інноваційних процесів

Назва методу	Опис методу
Метод експертних оцінок	один з основних класів методів науково-технічного прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування.
Метод Дельфі	Його суть полягає в організації систематичного збору експертних оцінок - думок спеціально підібраних експертів, їх математико – статистичній обробці, їх корегуванні на основі кожного циклу обробки.
Прогнозування за аналогією	Метод базується на порівнянні прогнозуючої технологією будь – якою або схожою у минулому
Криві зростання	Була встановлена схожість між характером біологічного розвитку та зростанням функціональних характеристик технічних засобів. Дана схожість вказує на можливість прогнозувати технічний розвиток за тим же принципом, за яким біологи прогнозують ріст окремих організмів, тобто за допомогою S – подібних кривих
Крива Перла (процес поширення інформації як дифузійний процес)	$IA(t) = I_0A + L / (1 + a \cdot \exp(k \cdot (t - t_0)))$, де I_0A – початкове значення $IA(t)$ при $(t - t_0)$; L – межа значень $IA(t)$, a, k - параметри, при цьому a визначає місце кривої на часовій осі, k - крутизну кривої.
Крива Гомперца	$IA(t) = I_0A + L \cdot \exp(-a \cdot \exp(-k \cdot (t - t_0)))$, де I_0A - початкове значення $IA(t)$ при $(t - t_0)$; L – межа значень $IA(t)$, a, k - параметри, при цьому a визначає місце кривої на часовій осі, k - крутизна кривої. На відміну від кривої Перла ця крива несиметрична, точка перегину $t = t_0 + (\ln a) / k$ Крива Гомперца може бути використана для прогнозування розвитку інфраструктури інформатизації: кількості мобільних телефонів, кількості користувачів Інтернет тощо.
Моделі з кривою росту	S – подібні криві (логістична, Гомперца, модифікована експоненціальна), а також рівняння типу Лоттки – Вольтера для моделювання процесів технологічного розвитку
Модель Айзенсона-Хартмана	Описує зростання інформації у певній галузі в залежності від обсягу поточної інформації I, межі L, кількості осіб, зайнятих обробкою інформації N, коефіцієнта пропорційності k. В залежності від максимально можливого обсягу інформації: $dI/dt = (1 - I/L)kIN$
Універсальна крива росту	Модель була розроблена Флойдом та пояснює науково – технічний розвиток на основі зусиль, направлених на поліпшення існуючих функціональних характеристик.
Дифузія нововведення в галузі	Менсфілд розробив дану модель, в якій швидкість дифузії нововведення в будь – якій галузі злежить від деяких конкретних об'єктивно вимірювальних показників.
Нормативні методи прогнозування	В основі даних моделей лежить системний аналіз. За їх допомогою відображають елементи будь – якої системи та досліджують взаємозв'язок між ними.
Дерева цілей	Дерева цілей використовуються у випадку аналізу системи або процесу, який можна представити у вигляді рівнів причинно-наслідкового зв'язку
Морфологічні моделі	Використовуються в тому випадку, коли систему або процес можна розчленувати на елементи, які видозмінюються незалежно один від одного
Блок - схеми	Блок – схеми послідовності виконання задач використовуються в тих випадках, коли процес або систему можна представити у вигляді одного або декількох ланцюгів послідовних етапів
Прогнозування на основі дослідження	Засновано на використанні принципу інертності розвитку, при якому формування прогнозу в часі відбувається по схемі від сьогодення до майбутнього
Екстраполяція часових рядів	Дозволяє отримати кількісні оцінки. Використовують стандарти функції – лінійна, поліноміальна, степенева, експоненціальна, логістична і т.п.
Математична модель формування організації і заробітної плати в економіці знань	Математична модель пояснює зростаючий рівень заробітної плати для робітників, які приймають складні рішення.

Вона має такий вигляд:

$$Y = A K^a L^b \quad (1)$$

Функція Кобба - Дугласа містить два змінних фактора виробництва - праця (L) і капітал (K). Параметр A - коефіцієнт, що відображає рівень технологічної продуктивності, і в короткостроковому періоді він не змінюється. Показники a і b - коефіцієнти еластичності обсягів об'єму випуску (Y) за фактором виробництва: a - по капіталу, а b - по праці. Зауважимо, що, якщо кожен з факторів оплачується відповідно до свого граничного продукту, то a і b показують частки капіталу і праці у сукупному доході. Іншими словами, якщо ціна капіталу дорівнює граничному продукту капіталу, а ціна праці дорівнює граничному продукту праці, то параметри a і b визначають пропорцію, в якій праця і капітал отримують свою винагороду за створений продукт. Частка капіталу в доході складає величину aY, а частка праці в доході - величину bY. Так як $b = 1 - a$, то $a + b = 1$, з чого випливає, що ми маємо справу з постійною віддачею від масштабу.

Свій вагомий внесок у дослідження дифузії інновацій зробив вчений Ромер, який поділяє економіку на три основні сектори. У першому – в секторі, що досліджується в результаті використання сконцентрованого в ньому людського капіталу НА та існуючого запасу знань A виходить нове знання, яке потім матеріалізується у вигляді нових технологій . де C (t) являє агрегированную функцію споживання .

У рамках сформульованих умов фірми, що виробляють кінцеву продукцію, будують свої відносини з фірмами, що випускають засоби виробництва, виходячи із завдання максимізації прибутку (випуск продукції мінус витрати на обладнання; передбачається, що вся вироблена продукція знаходить покупця):

$$A = \delta H_A A, \quad (2)$$

де δ — параметр наукової продуктивності

Фірми другого (проміжного) сектора економіки набувають отримані в першому секторі наукові знання для виробництва засобів виробництва (технологічного обладнання). Кожна фірма цього сектора є монополістом: вона володіє патентом на випуск своєї продукції і, отже, може отримати монополістський прибуток від її реалізації. Передбачається, що патент діє нескінченно довго.

Третій сектор економіки Y на основі наявних засобів виробництва, витрат праці L і людського капіталу HY забезпечує випуск кінцевої продукції споживчого призначення. Відповідна виробнича функція має вигляд

$$Y(H, L, x) = H^{\alpha} L^{\beta} \sum_{i=1}^n x_i^{1-\alpha-\beta} \quad (3)$$

де i - індекс, що приписується кожному окремому виду засобів виробництва;

x = { } - список засобів виробництва, використовуваних однією фірмою для випуску кінцевої продукції ;

а і β - деякі технологічні параметри .

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Фактично запропонована Ромером формула задає ту ж виробничу функцію Кобба - Дугласа з одним єдиною відмінністю: капітал K представлений в ній не у вигляді однієї змінної, а як сума його складових x , витрачених на придбання необхідних засобів виробництва. Тим самим підкреслюється принципове значення структури основного капіталу (норма заміщення основних фондів дорівнює нулю).

Якщо P_A - ціна нової технічної розробки, а W_H - плата за використання одиниці людського капіталу у секторі, який досліджується, то між ними встановлюється співвідношення:

$$W_H = P_H \delta A \quad (4)$$

Модель передбачає, що людський капітал розподіляється між сектором, який досліджується та сектором, що випускає кінцеву продукцію:

$$H = H_Y + H_A \quad (5)$$

Досягнутому рівню знань A в моделі Ромера відповідає певний рівень технологічного розвитку. Його показником є кількість використовуваних технологій (різних наборів інструкцій по здійсненню необхідних комбінацій сировинних матеріалів). Цей показник також позначається через A . Величина A змінюється в міру збільшення обсягу нових знань і появи нових технологій. Відповідно змінюється і кількість різних видів засобів виробництва (технологій, наборів інструкцій). Отже, завжди можна вказати таке значення A , для якого $x_i = 0$ для всіх $i \geq A$.

Технологічна компонента знання A є, відповідно до моделі, неконкурентним товаром на відміну від конкурентної компоненти знання - людського капіталу H . Однак якщо в секторі, який досліджується кожен фахівець має доступ до повного обсягу знань A , то в другому і третьому секторах використання тієї чи іншої ідеї (розробки) регулюється чинним патентним законодавством. Після того як фірма другого сектору набуває і освоює нову перспективну технологічну ідею, вона захищає патентом своє монополіне право на її використання та налагоджує випуск відповідних засобів виробництва для фірм третього сектору, що спеціалізуються на випуску кінцевої продукції[5].

Сьогодні досить популярним методом (модифікованим) є «форсайтинг» або сценування майбутнього. Він являє собою методику довгострокового прогнозування науково – технічного та соціально – економічного розвитку людства. Базується на системі методів експертної оцінки стратегічних напрямів соціально – економічного та інноваційного девелементаризму, виявлення технологічних проривів, які можуть вплинути на економіку та на цивілізацію в цілому.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок що в найближчому майбутньому інститути, економіка, політика та соціум в цілому, перш за все у промислово розвинутих країнах будуть зазнавати кардинальних змін під впливом міждисциплінарних, конвергентних технологій практично у всіх напрямках, в результаті чого нова інноваційно - технологічна цивілізація XXI століття буде являти собою складну нелінійну, самоорганізуючу систему та продукувати ряд проблем, а саме: флуктуацію, біфуркацію, хаос тощо. Тому, з метою попередження будь – яких непередбачувальних ситуацій та впливів на глобальні економічні процеси, уникнення світових криз та ефективного впровадження інновацій у всі сфери життєдіяльності людини безальтернативним є моделювання та прогнозування, яке базується на математичному інструментарії.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

В 2-х ч.: учебное пособие. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. - (Основы информационных технологий). Ч. 1: Задачи, модели, структуры / ред. Г. М. Алакоза. - 2010. - 488 с. Ч. 2: Программно-аппаратные платформы / ред. Г. М. Алакоза. - 2010. - 400 с.

Деффейс, К. Удивительные наноструктуры / К. Деффейс, С. Деффейс; ред. Л.Н.Патрикеев. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. - 206 с.

Провалов В. С. Информационные технологии управления: учебное пособие / В. С. Провалов; Рос. акад. образования, НОУ ВПО "Моск. психол.-социал. ин-т". - М., 2010. - 371 с.: ил., табл.

Лапыгин Ю.Н. Теория организации и организационное поведение: учеб. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2013.- 329 с.

Орлова И.В. Экономико-математическое моделирование: практическое пособие по решению задач.- М.: Вузовский учебник, 2012.-140 с. Экономика и управление инновациями: учебник / Э.А. Козловская, Д.С.Демиденко, Е.А.Яковлева.- М.: Экономика, 2012.- 359 с.

ЕКОНОМІЧЕСКАЯ ІНТЕГРАЦІЯ І ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПУТИ ЇХ РІШЕННЯ

Горянская Т.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Донецкого государственного университета управления (Украина)

Горянская Т.В. Экономическая интеграция и либерализация внешней торговли Украины: проблемы и пути их решения

В статье исследуются научно-теоретические подходы к оценке либерализации международной торговли, ее влияние на национальную экономику. Основываясь на современных исследованиях, определено положительное и негативное влияние либерализации на международную торговлю. Изучен опыт работы ведущих стран мира по защите отечественного рынка и их экономическая политика в условиях интеграции и либерализации. Рассмотрены перспективы развития интеграционных процессов, изучены возможности оптимизации внешнеторговой политики Украины с целью повышения ее эффективности и укрепления национальной экономики.

Ключевые слова: интеграция, либерализация, внешняя торговля, ВТО.

Горяньска Т.В. Економічна інтеграція і лібералізація зовнішньої торгівлі України: проблеми і шляхи їх рішення

У статті досліджуються науково-теоретичні підходи до оцінки лібералізації міжнародної торгівлі, її впливу на національну економіку. Виходячи із сучасних досліджень визначено позитивний і негативний вплив лібералізації на міжнародну торгівлю. Вивчено досвід роботи ведучих країн світу щодо захисту вітчизняного ринку та їх економічна політика в умовах інтеграції і лібералізації. Розглядаються перспективи розвитку інтеграційних процесів, вивчаються можливості оптимізації зовнішньоторговельної політики України з метою підвищення її ефективності та зміцнення національної економіки.

Ключові слова: інтеграція, лібералізація, зовнішня торгівля, СОТ.

Goryanskaya T.V. Economic integration and liberalization of Ukraine's foreign-trade: problems and ways of their solving

Theoretical approaches to the estimation of the international trade liberalization and its influence on the national economy are analyzed in the article. On the basis of contemporary research the article determines positive and negative impact of liberalization on international trade. The experience of advanced countries of the world in protecting domestic market and their economic policy under conditions of international and liberalization is analyzed. The perspectives of integration processes are considered, the potential of Ukraine's foreign-trade policy optimization with the purpose of increasing its effectiveness and national economy consolidation is investigated.

Key words: integration, liberalization, foreign trade, WTO.

Постановка проблеми. Глобалізація як один із найбільш ярих процесів сучасної економіки проявляється, перше за все, в розширенні масштабів співробітництва. Цьому сприяє не тільки лібералізація ринків, але й об'єктивні фактори розвитку цього процесу.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Присоединение Украины к Всемирной Торговой Организации (ВТО) актуализирует вопросы о свободе торговли, интеграции в международные экономические процессы и либерализации внешнеэкономических связей, влияние этих процессов на страну и возможности их использования для стимулирования развития национальной экономики. Экономические исследования в большей части рассматривают последствия либерализации международной торговли как сугубо позитивное влияние на экономику страны. Либерализация рынков способствует: во-первых, снижению различных барьеров в области торговли товарами и услугами, во-вторых, стимулированию экономического роста и развития; в-третьих, увеличению благосостояния людей. Современный уровень международной глобализации ставит либерализацию экономической деятельности на первый план.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам экономической интеграции и либерализации торговли посвящен ряд трудов известных зарубежных ученых-экономистов. Среди них – А. Боуэт [1], П. Лами [2], П. Кругман [3], М. Обстфельд [3], Р. Дрискель [4] и другие. В своих трудах они рассматривают факторы влияния интеграционных процессов на развитие экономики стран мира, теоретические и практические вопросы либерализации торговли.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Усиливающиеся глобализационные процессы во всем мире требуют постоянного исследования экономической интеграции и либерализации торговли для принятия обоснованных решений, способствующих развитию торговых отношений.

Цель статьи заключается в рассмотрении научно-теоретических подходов к оценке либерализации международной торговли, ее влияние на национальную экономику, а также определении перспектив развития интеграционных процессов и возможностей оптимизации внешнеторговой политики Украины с целью повышения ее эффективности и укрепления национальной экономики.

Результаты исследования. Экономические исследования свидетельствуют о положительном влиянии либерализации на рост мировой экономики. Так, по расчетам Боуэта полная либерализация, ликвидация тарифов, внутренних субсидий и дотаций приведет к росту мирового благосостояния (общего дохода) на 100 млрд. долларов или 0,33% мирового ВВП [1, с.5]. При этом 73,8% дохода приходится на развитые страны, 24,1% на развивающиеся и 2,2% на слаборазвитые [1, с.37]. По данным руководителя ВТО Паскаля Лами, общий позитивный эффект будет равняться 130 млрд. долларов [2]. Однако либерализация не может создать новых выгод для абсолютного всех членов общества. Некоторые категории людей могут существенно потерять в процессе перераспределения производственных функций и нового потока прибыли, к которым приведет такая экономическая политика. Так, Пол Кругман и Морис Обстфельд поддерживают позиции либерализации, но при этом признают и негативное влияние на отдельные группы общества: «В то время как в целом нации выиграют от торговли (в условиях либерализации), тем не менее, очень вероятно, что международная торговля может нанести ущерб определенным группам внутри наций...»[3].

Р.Дрискель в своих исследованиях утверждает, что даже в широко используемых базовых моделях международной торговли, на примере которых часто доказывают необходимость свободной торговли (модели Риккардо или Хекшера-Олина), есть существенные противоречия [4]. Вопросы распределения потенциальных эффектов зависят от специализации страны и её конкурентных преимуществ, а распределение прибыли внутри нации зависит, прежде всего, от распределения прав собственности на факторы производства и, чаще всего, выигрыш одних достигается только за счет потери других. Возможности частичной компенсации потерь проигравших победителями, теоретически необходимые для сохранения оптимума по Парето, в реальной жизни практически не реализуемы. Соответственно, фактический рост общего благосостояния нельзя назвать полностью положительным, если широкие массы населения при этом могут быть ущемлены, что, в свою очередь, приведет к росту социальной напряженности, расслоению и нестабильности в обществе, что, однако, часто не учитывается в ходе исследований последствий свободной торговли [5, с.116].

В работе Родригеса и Родрика, где рассматриваются особенности экономического роста стран с низкими и высокими торговыми барьерами, поставлено под сомнение влияние либерализации на рост национальной экономики в целом, а через него и на снижение бедности в стране. Таким образом, тезис о неизменном стимулировании свободной торговлей роста экономики ими не подтверждается. Придерживаясь либерализации как перспективного направления, авторы указывают на наличие различных условий, которые могут сделать некоторые протекционистские меры эффективными [6].

Основываясь на современных исследованиях можно сделать вывод о неоднозначности влияния либерализации торговли на национальную экономику и необходимость взвешенного подхода к ее либерализации. Подтверждением этому является активное использование всеми странами мира различных мер защиты внутреннего рынка и поддержка национальных производителей. Вхождение Украины в ВТО полностью либерализовало ее внешнюю торговлю. Тем не менее, экономика страны в условиях ВТО действует не вполне в свободном от протекционизма режиме, и торговля является не достаточно открытой.

В условиях глобальной конкуренции все страны, входящие в ВТО, используют широкий спектр как тарифных, так и нетарифных ограничений для поддержки национальных экономик, что замедляет процесс либерализации внешней торговли. На наш взгляд, необходимо изучить опыт работы стран-членов ВТО и их экономическую политику для дальнейшей адаптации этого опыта и выработки эффективной политики для Украины в условиях экономической интеграции.

Так, на протяжении всей истории США выступают сторонниками жестокого протекционизма, кульминацией которого явилось принятие таможенного тарифа Смута-Хоули. Интеграция США в мировую экономику, участие страны в глобальных многосторонних торговых переговорах, достигнутые с рядом торговых партнеров договоренности о либерализации торговли на двустороннем уровне, новые региональные торговые и преференциальные соглашения ослабили влияние протекционистски настроенных групп, но при этом не ликвидировали его. Либеральные тенденции доминируют в США, но в то же время позиции сторонников жесткой защиты внутреннего рынка традиционно прочны. Это проявляется через такие средства защиты как:

* таможенные пошлины. Ними облагаются 66% всего импорта товаров, поступающих в страну;

* квоты, которые в торговой практике США являются исключением, но иногда носят сомнительный характер и очень экзотичный. Так, США ежегодно устанавливают квоты на вылов рыбы и кальмаров иностранными судами. При этом запасы макрели, например, в экономической зоне США считаются излишними, но под натиском отечественных рыболовецких компаний установлена «нулевая» квота на их вылов иностранными судами. В 2009 году Совет по управлению рыбными ресурсами северной частью Тихого океана (NPFMC) снизил квоту на вылов минтая на 18,5%. Квота составила 815 тыс. тонн. Значительное уменьшение квоты было обосновано научными исследованиями: коммерческий вылов истощает биологические запасы минтая, который является важным элементом в питании других обитателей океана, включая морских львов. В 2011 году квота была увеличена, и составил 1,25 млн. тонн, в 2012 году квота вновь имеет тенденцию к снижению – 1,2 млн. тонн. Отметим, что отдельные рыболовецкие компании США считают данный уровень квот завышенным и представляющим угрозу для устойчивого рыболовства;

* технические барьеры. Это серьезная проблема для иностранных компаний, которые имеют внешнеэкономические связи с США, поскольку США практически полностью не признают международные стандарты. В стране существует свыше 2,7 тыс. различных организаций, которые разрабатывают стандарты. Некоторые из них, например, Американский институт чугуна и стали или Американский институт нефти, претендуют на признание разработанных ими стандартов своими торговыми партнерами наравне с мировыми;

* антидемпинговые пошлины. Уникальная особенность США – одновременное использование двух федеральных законов, регулирующих вопросы антидемпингового законодательства. Наиболее активно применяется раздел В ст. VII Закона о таможенном тарифе 1930 года с поправками, внесенными Законом о торговых оглашениях 1979 года. Законодательство предусматривает, что антидемпинговые пошлины могут взиматься: во-первых, если Министерство торговли США засвидетельствует факт цены иностранного товара, который продается, ниже справедливой рыночной стоимости; во-вторых, если Комиссия по международной торговле США установит, что их конкретной отрасли причинен материальный ущерб или имеется угроза его причинения, или что отдельное предприятие отрасли понесло материальные убытки из-за конкуренции со стороны импорта. Кроме того, последние годы довольно активно

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

применяются положения архаичного антидемпингового закона 1916 года, который запрещает импорт «по ценам, значительно более низким, чем действительная рыночная стоимость на основных рынках в стране их производства». США систематически применяют антидемпинговые пошлины, в частности, в целях ограничения импорта продукции металлургической и химической отраслей из стран Китая, России, Украины.

Европейский Союз неоднократно выступал за свободную торговлю, готовность неукоснительно соблюдать правила и соглашения, рекомендации и решения, разработанные в рамках ВТО. Однако имеются многочисленные примеры того, что ЕС и отдельные входящие в него страны, формально выступая за развитие свободной и справедливой конкуренции, достаточно эффективно защищают внутренний рынок от товаропроизводителей из третьих стран. Они используют разнообразные методы и средства – от простого затягивания переговоров с третьими сторонами о допуске и режиме реализации их продукции в странах-членах ЕС и уклонения от исполнения решений арбитражного суда в рамках ВТО до прямого запрета на импорт некоторых товаров и услуг, основываясь на несоблюдении принятых в ЕС норм, стандартов, технологий изготовления. Кроме того, регулярное появление многочисленных директив ЕС, регулирующих различные отрасли и рынки, и направленных на устранение дискриминации в отношении компаний из третьих стран, не дает возможности гармонизировать национальное законодательство, что существенно затрудняет доступ на рынки отдельных стран ЕС.

На товарных рынках традиционно исторических отраслей, таких как сельское хозяйство, судостроение, металлургия, широко применяются протекционистские меры. Наиболее распространенными являются манипулирование тарифами, субсидирование, квотирование, дискриминационные правила реализации продукции. Так, на рынках стали, зерна, удобрений заметную роль играет квотирование. В торговле сельскохозяйственной продукцией, особенно зерном, часто встречается манипулирование тарифами. Ведь импортные пошлины на зерно в ЕС определяются на основе справочных цен, которые обычно завышаются. Значительное место в арсенале средств защиты национального рынка, используемых в ЕС, занимает государственное субсидирование. При этом речь идет не только о поддержке национального производства, но и о стимулировании экспорта. Ежегодно ЕС выделяет экспортных субсидий около 43 млрд. долл. США. В стоимости экспортной продукции ЕС доля субсидий составляет 45-50%. Для сравнения в Украине – 3%. Главными получателями экспортных субсидий являются молочная отрасль, сельское хозяйство (выращивание сахарной свеклы, производство свинины, птицы, яиц). Субсидирование экспорта обосновано Комиссариатом ЕС по аграрному сектору как невозможность отечественных производителей конкурировать с ценами мирового рынка, которые ниже европейских интервенционных и рыночных цен [7]. Действительно и широко распространены в странах ЕС протекционистские меры, опирающиеся на стандарты, процедуры тестирования и сертификации, требования к маркировке и упаковке продукции.

Опыт развитых стран свидетельствует, что либерализация торговли в большинстве случаев представляет собою фикцию. Следует подчеркнуть выборочный характер торговли по лоббированию и проведению мер национального и международного уровня, поскольку пропагандируемые принципы и идеи либерализации не относятся ко всем странам одинаково. Кроме того, протекционизм проявляется не только в развитых странах, но и в ряде развивающихся экономик.

Таким образом, рост протекционизма во всем мире – это сложившийся и устойчивый тренд, который будет доминировать и в дальнейшем. Естественно это негативно сказывается на международной торговле и замедляет процесс либерализации национальных экономик. Опираясь на исследования экономистов, что либерализация как таковая, не является абсолютным и неоспоримым благом, обоснованным выглядят рекомендации правительству Украины о поддержке регрессирующему изменению используемых защитных мер. Однако необходимо найти оптимальное равновесие между протекционизмом и экономической интеграцией, которая также является инструментом развития национальной экономики и теоретически призвана повышать ее эффективность.

Дальнейшая интеграция Украины и либерализация ее внешней торговли, которая проявляется в снижении тарифных ограничений, требует адекватной адаптации методов защиты отечественного рынка с целью дальнейшей компенсации возможных потерь.

Либерализация внешней торговли Украины происходит постепенно. При этом расширяется экономическая интеграция страны в мировую экономику. Одним из последних шагов, направленных на интеграцию Украины в мировое сообщество, либерализацию ее внешнеэкономических отношений, стало членство в ВТО. Оно способствует отмене количественных ограничений, уменьшению количества антидемпинговых и специальных защитных расследований.

Выводы и предложения. Интеграционные процессы, протекающие во всем мире, дают хороший стимул для дальнейшего развития национальной экономики Украины. Расширение промышленного и технологического сотрудничества предприятий, координация внутриторговой политики и протекционистских мер способствуют росту экономики всей страны. Несмотря на необходимость защиты отечественного рынка, взвешенная интеграция может служить мощным инструментом экономического развития. Поэтому, несмотря на сложность реализации, необходимость учета огромного количества параметров и возможных последствий, постепенная интеграция в мировую экономику и вступление Украины в ВТО является обоснованной и правильной стратегией государства. Таким образом, поэтапное углубление интеграционных процессов и либерализация торговли должны совмещаться с адаптацией мер поддержки внутреннего рынка и формированием новых инструментов государственной поддержки и стимулирования конкурентоспособности национальной экономики.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Bouët A. The Expected Benefits of Trade Liberalization for World Income and Development, Opening the “Black Box” of Global Trade Modeling. – Washington: International Food Policy Research (Review, 8), 2008. – 160p.
2. Lynn J. 2009 Doha deal could boost world GDP \$300-700 billion: study. Reuters (GENEVA: Sun Aug 16, 2009 5:52am EDT). – Режим доступа: <http://www.reuters.com>
3. Krugman P. and Obstfeld M. International: Economics Theory and Policy. - Boston: Addison Wesley, 2007. – 736p.
4. Driskill R. Deconstructing the argument for free trade. First draft. - February 2007. – 22p.
5. Крашаков А. С. Экономическая интеграция и либерализация внешнеэкономической деятельности: современные условия и возможности для России //Проблемы современной экономики.- № 2(42). – 2012.- с.115 – 119
6. Rodriguez F., Rodric D. Trade Policy and Economic Growth: A skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence. - University of Maryland and Harvard University, National Bureau of Economic Research, Inc. - 2001. – Vol. 15, p. 261-338.
7. www.customs.ua.
8. Відносини ЄС – Україна – Росія: проблеми і перспективи. Аналітична доповідь Центру Разумкова. Розділ 2. Економічні відносини ЄС – Україна – Росія //Національна безпека і оборона. - 2012. - № 4-5 (133-134). – с.19-29.
9. Щербаков В.В., Нос В.А. Перспективы развития стратегических торговых партнерств в условиях глобализации //Проблемы современной экономики.- № 1(41). – 2012.- с.105 – 108.
10. Дмитриев С. Опыт стран - членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках. США. //Мировая экономика и международные отношения. 2002. - №8. – с.22-42.
11. Оболенский В. «Дорожная карта» реформирования международной торговой системы. //Мировая экономика и международные отношения. 2010.- №8. – с.10-18.
12. <http://www.fishindustry.net/fish-industry/usa-canada/49-ssha-sushhestvenno-sokratili-kvotu-na-vylov.html>.
13. Шнирков О. Европейський Союз у зонах вільної торгівлі //Національна безпека і оборона. - 2007. - № 7. – с.66-68.

МІЖНАРОДНИЙ РУХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА, ЯК РЕФЛЕКСІЯ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Гуменюк Ю.П. к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (Україна)

Гуменюк Ю.П. Міжнародний рух факторів виробництва, як рефлексія формування глобальної економічної системи

В статті розглядаються теоретико-методологічні засади причин та наслідків міжнародного руху факторів виробництва в системі формування глобальної економіки. Розглянуто провідні теорії міжнародної торгівлі з аспекту міжнародної трудової міграції. Помічено, що існуючі теорії міжнародної торгівлі рефлексують, як різниця в продуктивності праці, змушує відсталіші країни спеціалізуватися на діяльності, яку просунутим країнам не вигідно в себе розвивати. Запропонована оригінальна модель міжнародного руху виробничих факторів, в якій міжнародний рух робочої сили розглянутий з двох аспектів: насамперед мейнстрім, якого взаємопов'язаний із зустрічним рухом виробничого капіталу і ним регулюється, та т.з. «втеча умів», яка не передбачає зустрічного руху капіталу і регулюється запитом економічної системи розвинутих країн.

Ключові слова: міжнародна торгівля, фактори виробництва, продуктивність праці, міжнародна трудова міграція, економічна система, інноваційна економіка.

Гуменюк Ю.П. Международное движение факторов производства, как рефлексия формирования глобальной экономической системы

В статье рассматриваются теоретико методологические основы причины и последствия международного движения факторов производства в системе формирования глобальной экономики. Рассмотрены ведущие теории международной торговли с точки зрения международной трудовой миграции. Отмечено, что существующие теории международной торговли отражают, как разница в производительности труда не оставляет альтернативы менее развитым странам, как сосредоточится на деятельности, которую более развитым не выгодно у себя, развивать. Предложена оригинальная модель международного движения факторов производства, в которой международное движение рабочей силы рассмотрен с двух аспектов: во-первых мейнстрим которого связан с встречным движением промышленного капитала и которым он регулируется и так называемое «бегство умов», которая не нуждается во встречном движении капитала и регулируется спросом экономической системы развитых стран.

Ключевые слова: международная торговля, факторы производства, производительность труда, международная трудовая миграция, экономическая система, инновационная экономика.

Humeniuk Yu. International the movement of factors of production, as a reflection of the global economic system

The article discusses theoretic-methodological fundamentals of the causes and consequences of the international movement of factors of production in the system of the formation of the global economy. The leading theory of international trade from the aspect of international labour migration. The model of the international movement of production factors.

The article discusses theoretic-methodological fundamentals of the causes and consequences of the international movement of factors of production in the system of the formation of the global economy. The leading theory of international trade from the aspect of international labor migration. Observed that existing theories international trade reflektion as the difference in productivity makes EM to specialize in activities that DM is not beneficial in themselves, develop. Proposed by the original model of the international movement of production factors, which the international movement of labour considere dwith two aspects: first of all mainstream, which is connected with two-way industrial capital and it regulated, and the so-called "escape drain", which does not provide for oncoming traffic capital and is subject to the request of the economic system of developed countries.

Keywords: international trade, factors of production, labour productivity, international labor migration, economic system, innovative economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нинішня стадія розвитку світової економіки характеризується підвищенням ступеню глобалізації, який проявляється в посиленні інтеграції національних виробничих систем та національних ринків до глобальної економічної системи, як світогосподарської системи, в якій національні процеси виробництва, обміну і споживання товарів та послуг втрачають свою автономність. Так основою формування глобальної економічної системи є людина, яка визначає рівень розвитку засобів виробництва, види залучених до виробництва сил природи, формує тип виробничих відносин та інституціональне середовище їх перебігу. Разом із тим, в експертному середовищі визнається, що спільного й універсального визначення наукової категорії економічної системи наразі немає, оскільки надзвичайно складно вербально охопити зміст буття в палітрі його проявів стосовно господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спільним для сновних теорій глобальної економічної системи [3; 5; 8; 10; 11; 19; 20; 21] є візія неоднорідності світу, яку з аспекту потенціалу міжнародної трудової міграції найбільш адаптовано тлумачать неоеволюціоністи Р. Пребіш, А. Франк, І. Валерстайн, А. Фробель, У. Ростов, Д. Белл та Б. Гаврилишин. Водночас й зазначені теорії, з позицій відстеження причин та наслідків трудової міграції для формування системи глобальної економіки, не позбавлені дискусійних положень.

Цілі статті. Метою написання статті є визначення ефективного вектору міжнародного руху робочої сили та започаткування на цій основі стратегії економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний рух факторів виробництва з аспекту розвитку глобальної економіки підпорядковується тим самим законам, що й рух товарів, оскільки їх доцільно розглядати як специфічні товари, за допомогою яких виготовляються споживчі товари. П. Крутман переконаний, що міжнародний рух факторів виробництва найкраще з'ясувати розглядаючи зміни, які відбуваються в економічно роз'єднаному світі після встановлення міжнародних економічних відносин. Фундаментальною сутністю простої моделі переміщення факторів є усвідомлення того, що з економічного аспекту торгівля ними за причинами та наслідками подібна на торгівлю товарами [7, С.145-149].

Теорії міжнародної торгівлі розглядають її між країнами за умови повного використання рівноцінних факторів виробництва, підприємцям яких є що запропонувати одні одним на паритетних основах. Разом із тим, загальним показником працедефіцитного, збалансованого та праценадлишкового ринків праці є коефіцієнти навантаження тих, хто шукає роботу на одне вакантне робоче місце, який розраховується як відношення кількості безробітних до вакантних робочих місць в країні [2]. Тобто, ринок праці вважається збалансованим, коли виробничі фактори, що є в розпорядженні суспільства використовуються повністю. Оскільки сукупна пропозиція робочих місць економічної системи є границею її виробничих можливостей, то частка безробітних, може скласти орієнтир її ефективності. Адекватність такого орієнтира реальної ситуації на ринку праці насамперед залежить від соціальної політики держави. Дану застанову доцільно враховувати досліджуючи причини існування безробіття за значних інкамінгових потоків некваліфікованої робочої сили.

Разом із тим, економічні причини та наслідки міжнародної торгівлі товарами покояться в площині вигод для країни, персоніфікованими носіями яких є власники товарів, які зі свого боку, виготовляє робоча сила, що отримує різну винагороду залежно від МПП, що є квінтесенцією факторозабезпеченості. І якщо для національної економіки в цілому вигоди простежуються через складний аналітичний науково-дослідницький апарат, то конкретний мігрант, як власник людського капіталу, бажає застосувати його в тій країні, де вигоди очевидними будуть й для нього.

Теорії міжнародної торгівлі рефлексують, як різниця в продуктивності праці, змушує відсталіші країни спеціалізуватися на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

діяльності, яку просунутим країнам не вигідно в себе розвивати. Попит на працю є похідним попитом, який викликається попитом на товари, що нею виготовляються і від того як змінюється їх ціна коливається внутрішній попит на робочу силу. Зростання заробітної плати призводить до перемищення виробництва (робочих місць) за кордон, де вартість робочої сили менша (даунсайзинг), в результаті вітчизняні робітники змушені будуть шукати принципово інші робочі місця, що породить структурне безробіття, яке в часі триває переважно довше за фрикційне. Тобто, хоча міжнародна торгівля вигідна для країни в цілому, в короткостроковому періоді вона може завдати шкоди певним групам економічно активного населення.

В теорії факторних пропорцій (Е. Хекшер, Б. Олін) приймається, що інтенсивність використання факторів залежить не від величини їх затрат на одиницю продукції, а від їх співвідношення у виробничій функції. Оскільки торгівля веде до вирівнювання відносних цін, їх зміна справляє визначальний вплив на розподіл доходів між секторами економіки. За логікою вчених працевлаштована країна дозволяє користуватися іноземцям частиною своїх надлишкових трудових ресурсів проте не шляхом їх еміграції, а в результаті обміну вітчизняних товарів, які виготовляються із значним залученням трудових ресурсів на капіталоємні товари, що рівнозначно трудовій еміграції [16]

За всієї простоти та чіткості моделі вона має одну суттєву ваду – жодного вирівнювання цін в глобальній економічній системі на виробничі фактори не відбувається. Б. Олін писав, що некваліфіковані робітники в одній галузі іноді будуть отримувати значно більше за таких же некваліфікованих робітників працевлаштованих у іншій, що вчений трактував як економічні перешкоди [16]. Такий стан також можна трактувати як ефект поширення доходу, внутрігалузову солідарність робочої сили, як наслідок застосування високопродуктивного капіталу, що згодом проявилось й в макроекономічному масштабі.

Разом із тим, і Е. Хекшер і Б. Олін кожен окремо вказували на тотожність виробничих функцій, як основне припущення за побудови моделі факторних пропорцій, тобто оцінювалися однорівневі країни. Таким чином, спроба застосувати теорію Хекшера-Оліна для визначення відносних пропорцій між факторами виробництва виходячи з існуючої структури торгівлі у випадку коли стан попиту в торгуючих країнах суттєво відрізняється не принесе очікуваного результату. Разом із тим, важливим для запропонованого дослідження є припущення Е. Хекшера про те, що різниця в ціні на працю, яка викликана зокрема відмінностями в рівнях технологій є причиною, що породжує міжнародний рух робочої сили [12http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf]. Іншими словами, рівень технології є наслідком насиченості національної економіки об'єктивованим культурним капіталом, який приводиться у функціональний стан інкорпорованим в особі адекватним культурним капіталом. Тобто зростання частки наукової компоненти в культурному капіталі нації (інкорпорованому та об'єктивованому) потребує додаткових інвестицій прибуток від яких розподіляється асиметрично, зростаючи мірою НТП для тримачів інкорпорованого культурного капіталу, які за суттю стають символічними власниками й об'єктивованого. Разом із тим міжнародна торгівля не дає жодних гарантій стосовно способу розподілу доходу тому вільна торгівля в поєднанні з цілеспрямованим розподілом доходу стає найкращою економічною політикою держави.

Тобто залежно від стратегій розвитку країни дохід нації може перерозподілятися на досягнення різних цілей: від майнового розшарування суспільства та слабого внутрішнього ринку до т. з. суспільства добробуту з потужним ринком, який перманентно динамізує мультиплікатор видатків населення. Самі собою відмінності в рівнях технологій навряд чи мотивуватимуть індивіда до зміни країни працевлаштування це швидше опосередкований чинник, що увірвав відносини чіткої відповідності якостей сукупності робочих місць та робочої сили суспільства. Коли ж існує торгівля між різнорівневими країнами, то галузь в якій країна нижчого рівня має відносні переваги стає для неї об'єктом виробничої спеціалізації, а в розвинутішій країні така діяльність через даунсайзинг взагалі ліквідується. Тобто навіть за умови володіння робочою силою менш розвинутої країни однаковим рівнем кваліфікації з робочою силою більш розвинутої, робітники не мають змоги запропонувати у ній свою здатність до праці.

Згідно теорії технологічного розриву М. Познера експорт здійснює країна, яка володіє технологічною перевагою та вищим рівнем заробітної плати. Так з виникненням експорту нового товару технологічні інновації домінують і витрати на заробітну плату відіграють підпорядковану роль. Проте після завершення технологічної емуляції країною імпортером відмінності у рівнях оплати послуг робочої сили починають відігравати визначальну роль у напрямках міжкраїнних торгових потоків, які рухаються від країн із нижчими заробітками до країн із вищими. З огляду на те, що з впровадженням інновацій країни з високими витратами на робочу силу другий етап зовнішньої торгівлі можуть пропускатися [18, Р. 323–341]

Водночас М. Портер зазначає, що присутність збалансованої кількості високооплачуваної робочої сили в її професійній структурі є чинником, що сприяє інноваційним проривам [17]. Що зяовує сприяння інноваційних економік імміграції висококваліфікованої робочої сили. Тракування тривалості торгівлі між країнами через передачу технологій також дає гіпотеза продуктового циклу Р. Вернона [4], а її розгляд з аспекту міжнародного ринку праці дає розуміння того, як пролонгація використання технологій загальмовує розвиток систем освіти країн реципієнтів ПІІ.

Р. Мандел в [15, Р. 321-335.] обґрунтував, що збільшення торговельних бар'єрів стимулює міжнародний рух факторів виробництва і навпаки збільшення кількості обмежень їх міжкраїнних переміщень сприяє розвитку торгівлі. Таким чином за для досягнення ефективності в глобальній економічній системі не має суттєвої різниці чи відбувається рух факторів між країнами чи вони обмінюються товарами. Він зазначав, що допоки триває торгівля, мусить існувати різниця між цінами в торгуючих країнах, а отже й різниця в граничній продуктивності, яка робить доцільним імпорт капіталу. Граничні продукти визначаються не загальним співвідношенням капіталу та робочої сили в країні, а їх відношенням у кожній галузі. Р. Манделл вказував на важливість прямих інвестицій у діяльність, якій властива зовнішня економія від масштабу, в результаті чого виробничий капітал поступає до капіталодефіцитної країни в більших обсягах ніж за інших обставин, а його гранична продуктивність зривуватиметься не так швидко. Нова рівновага встановиться за вищої продуктивності праці і тоді дохідність факторів залежатиме не лише від їх співвідношення, але від загального обсягу продукції, що йде на експорт і в країні зростає реальна заробітна плата. Таким чином введення тарифу безумовно стане вигідним для країни.

Якщо, виробничий капітал найменшої продуктивності для країни високого рівня в результаті даунсайзингу опиняється в країні, для якої він є найбільш продуктивним сукупна продуктивність праці в них веде себе у різний спосіб (рис. 1).

Для розвинутої країни виведення «баласової діяльності», означатиме її якісне зростання, що підніме доходи кваліфікованої робочої сили, для країни, що розвивається вища продуктивність імпортованих робочих місць делегується національній економіці, що понизить вартість робочої сили в експортованій галузі, проте призведе до зростання загального рівня зарплат в країні.

В країні реципієнті ПІІ також підвищиться освітній рівень і національні отримувачі послуг просунутої освітньої системи знову зможуть претендувати на працевлаштування в найменш продуктивних сферах економіки розвинутої країни. І лише отримавши кваліфікацію в розвинутій країні громадяни менш розвинутої матимуть підстави обійняти високопродуктивне робоче місце в розвинутій країні. Так потрапляючи на ринок праці країни-реципієнта мігранти сприяють зниженню продуктивності праці, натомість з їх від'їздом ефективність національної економіки батьківщини зростає проте не а абсолютному а у відносному виразах.

Зміст поняття «втеча умів» вивозився і нині «уми» переважно не тікають, а їх, іноді ще до моменту переходу в стан робочої сили, «всмоктусь» пропозицією кращих побутових умов система освіти, НДДКР та сфера шоу-бізнесу розвинутих країн. К. Калхун вважає вміння США залучати кращі інтелектуальні кадри зі всього світу запорукою потужності країни та її світового домінування. Вирішуючи в такий спосіб спільну проблему створення нового покоління інтелектуалів США, одночасно ускладнюють її для решти країн світу. Вчений зазначає, що такого роду політика стає можливою лише завдяки вмінню добре інтегрувати іноземних інтелектуалів, яких «приймають в країні як у себе вдома», у свої поля [1].

Що дає підстави розглядати міжнародний рух робочої сили з двох аспектів: насамперед менїстрїм, якого взаємопов'язаний із зустрічним рухом виробничого капіталу і ним регулюється, та т.з. «втеча умів», яка не передбачає зустрічного руху капіталу і регулюється запитом економічної системи розвинутих країн.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

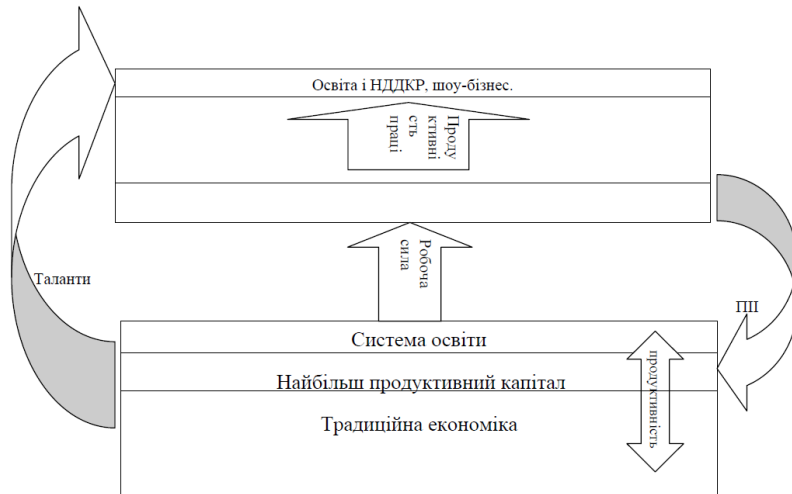


Рисунок 1 Міжнародний рух факторів виробництва.

В своїй роботі [13] Е. Хелпман приділяє особливу увагу відмінностям у відносній забезпеченості країн виробничими факторами як однієї з причин, яка обумовлює відмінності у їхній відносній вартості. Вчений переконаний, що причиною виникнення ТНК стала можливість використання компанією за кордоном т. з. специфічного активу фірми до якого він залічив менеджмент, оптову торгівлю та НДДКР із створення відповідного продукту. В результаті торгівельного обміну, який виникає внаслідок різного забезпечення країн факторами виробництва, країна, що володіє в більшій мірі специфічними активами має, завдяки ТНК, змогу обмінювати їх «незримі» послуги на «однорідний» реальний товар. Тобто результати висококваліфікованої праці, що створює специфічний актив (власне створює, а не перетворює ресурси дані людині природою) обмінюються на результати праці нижчої кваліфікації, до того ж значно чисельнішої, отримані в результаті переробки природних ресурсів. Що через надання можливості працювати кваліфікованій робочій силі країни-реципієнта ІІІ значною мірою зменшує еміграцію її населення через економічні причини.

В спосіб створення транснаціональних компаній бізнес країн краще забезпечених специфічними активами уникає ескалації соціального напруження на батьківщині через винаймання іноземців та проблем на ринку житлової нерухомості, які б створили іммігранти не маючи відповідних заощаджень. Визнання Е. Хелпманом того, що частка внутрішньої торгівлі зростає залежно від збільшення різниці у відносній забезпеченості країн факторами виробництва дає підстави розглядати граничні продукти факторів з аспекту їх вартісної гнучкості. Якщо ТНК, як глобалізовані власники робочих місць через перенесення виробництва намагаються їх дорожче продати у капіталодefіцитній країні доцільно розглядати робочу силу з працenaдлишкових країн, як глобалізованого покупця робочих місць в капіталонадлишкових країнах де їх вартість є меншою, або навпаки вище цінується робоча сила.

Висновки та рекомендації. Таким чином якщо мобільність капіталу це — ступінь свободи, з якою капітали переміщуються з країни в країну під впливом зміни процентних ставок [6], то мобільність робочої сили також було б доцільним вважати мірою свободи з якою економічноактивне населення переїзжає з країни в країну під впливом різниці у величині заробітної плати. О. Ступницький в [9, С.14] зазначає, якщо міграція, як частина ризиків прибутку на національному рівні створює ризик для стратегії диверсифікації або заходів щодо надання доступу капіталу для продуктивних інвестицій, необхідно застосувати втручання, як засіб «лікування» нецивілізованості національних ринків праці та капіталу. Однак дослідження такого роду в світі майже не проводилися [курсив наш — Ю.П.].

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

Америка должна стать нормальной страной / Российская газета № 3986 от 2 февраля 2006 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2006/02/02/politolog-usa.html>

Аналіз співвідношення попиту підприємств на робочі послуги та їх пропозиції на ринку праці. [Електронний ресурс] // Режим доступа: www.kneu.dp.ua/.../0/UPER_6.601_MPV_3.pdf

Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайдено.—М.: Прогресс, 1990.—808 с.

Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении. / Р. Вернон [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.seinstitute.ru/Files/Veh6-32_Vernon.pdf

Гаврилишин Б. Дорогоговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубові. / Богдан Гаврилишин - К.: Основи, 1993.- 238 с. (перше видання українською мовою - К.: Наук. думка, 1990.- 208 с.).

Гроші та кредит: Навчальний посібник Алексеев І. Б., Колісник М. К. — К.: Знання, 2009. — 253 с.

Кругман П.Р. Международная экономика. Теория и политика. / Кругман П.Р., Обстельд М. Ученик для вузов/пер. с англ. под. ред. В.П.Колесова, М.В.Кулакова. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ. — 1997. — 779 с.

Основи економічної науки: курс лекцій/ В.С.Савчук, О.О.Беляєв, К.Т.Кривенко та ін.; За ред. В.С.Савчука, О.О.Беляєва, К.Т.Кривенка - К.: КНЕУ, 2010 - 372 с.

Ступницький О.І. Міжнародна міграція робочої сили та механізми її регулювання. Підручник. — К., 2008. — 272 с.

Теория международной торговли. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://mrovaya-eko-ru.1gb.ru/megdunarodny-torgovlya-1.shtml>

Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. — N.Y.: Basic Books, 1973,

Heckscher-Ohlin trade theory // Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. Cambridge, Mass: MIT Press, 1991.

Helpman E. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations // The Journal of Political Economy. 1984. Vol. 92. No. 3. Jun. P.451-471.

Krugman P. R. Increasing returns, monopolistic competition, and International trade // Journal of International Economics. 1979. 9. P. 469-479.

Mundell R. A. International Trade and Factor Mobility // The American Economic Review. 1957. Vol. 47. No. 3. Jun. P.321-335.

Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933.

Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. — New York: The Free Press, 1985 (2nd ed. — New York: Free Press, 1998. — 592 p.

Posner M. V. Technical Change and International Trade / M. Posner // Oxford Economic Papers. — 1961. — Vol. 13, 3 —P. 323-341

Prebisch Raúl, “Commercial Policy in the Underdeveloped Countries” American Economic Review 49 (May 1959): 251-273

Rostow Walt W. Politics and the Stages of Growth. Cambridge; At the University Press, P. 410, 1971.

Wallerstein I.. World-Systems Analysis // Social Theory Today/ Ed.by A.Giddens & J.H.Turner.- Cambridge: Polity Press,1987, - P.309 - 324.

ТВОРЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ І КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИКИ БЕЗПЕКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Дацко О.І., к.е.н., к.т.н., докторант Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Дацко О.І. Творчий потенціал і культура як чинники безпеки сталого розвитку.

У статті висвітлені інституційні основи урахування культури та творчості для забезпечення безпеки сталого розвитку. Показана визначальна роль культури для стимулювання соціально-економічного зростання та розвитку творчого потенціалу держави. Детерміновано поняття творчого і креативного потенціалу, визначено, що в сучасних умовах людські ресурси є важливим базисом формування конкурентних переваг держави, регіону, а ефективність капіталізації ресурсного потенціалу соціально-економічної системи залежить від якості креативного потенціалу. Визначено взаємозв'язок між рівнем культурного розвитку і показниками інституційного середовища, проаналізовано динаміку глобального індексу талановитості. Обґрунтовано пріоритети стратегічного планування сталого розвитку з формуванням каркасу території та механізми капіталізації творчого потенціалу, окреслені напрями вдосконалення державної політики щодо формування людського капіталу з метою забезпечення безпеки сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, безпека, культура, творчий потенціал, креативний потенціал, інституції, каркас території, індекс талановитості.

Дацко О.И. Творческий потенциал и культура как факторы безопасности устойчивого развития.

В статье освещены институциональные основы учета культуры и творчества для обеспечения безопасности устойчивого развития. Показана определяющая роль культуры для стимулирования социально-экономического роста и развития творческого потенциала государства. Детерминировано понятие творческого и креативного потенциала, определено, что в современных условиях человеческие ресурсы являются важным базисом формирования конкурентных преимуществ государства, региона, а эффективность капитализации ресурсного потенциала социально-экономической системы зависит от качества креативного потенциала. Определена взаимосвязь между уровнем культурного развития и показателями институциональной среды, проанализирована динамика глобального индекса талантливости. Обосновано приоритеты стратегического планирования устойчивого развития с формированием каркаса территории и механизмы капитализации творческого потенциала, очерченные направления усовершенствовать государственной политики по формированию человеческого капитала с целью обеспечения безопасности устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, безопасность, культура, творческий потенциал, креативный потенциал, институты, каркас территории, индекс талантливости.

Datsko O. Creativity and culture as priories of sustainable development security.

The article outlines the institutional framework taking into account the culture and creativity for sustainable development security. Shown defining the role of culture to stimulate socio-economic growth and development of creative potential. Deterministic notion of creativity and creative potential, determined that in today's human resources is an important competitive advantage of forming the basis of the state, the region, and the effectiveness of capitalization resource potential socio-economic system depends on the quality of creative potential. Correlation between the level of cultural development and performance of the institutional environment, analyzes the dynamics of global talent index. Grounded priorities Strategic planning for sustainable development of the territory forming the frame and mechanisms capitalization creativity outlined areas to improve public policy on human capital formation in order to ensure sustainable development security.

Keywords: sustainable development, security, culture, institutions, creative potential, supercreative potential, carcass of region, talent index.

Постановка проблеми. Нова ера характеризується зміною підходів до визначення основних чинників прогресу та мети суспільного розвитку. Актуалізація концепції сталого розвитку наприкінці ХХ століття обумовлена загостренням екологічних проблем, а також обмеженістю ресурсного потенціалу розвитку людства, необхідністю збалансування інтересів сучасних та майбутніх поколінь та недостатньою ефективністю стратегії розвитку, які переважно орієнтувалися на близьку перспективу і пов'язувалися з інтенсивним економічним прогресом, часто пропускаючи екологічні, соціальні, культурні пріоритети та безумовний примат безпеки людини. Навіть у найважливіших стратегічних планах розвитку людства не були передбачені засадничі положення, які визначають необхідність урахування культури та креативності як чинників безпеки сталого розвитку. В Україні у більшості стратегічних планів розвитку важлива роль культури та творчого потенціалу не враховується взагалі або їх роль позиціонується дуже обмежено, що потребує додаткових теоретико-методологічних розробок та практичних рекомендацій щодо реформування соціально-економічної, демографічної, гуманітарної політики розвитку держави в контексті пріоритетів сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При визначенні пріоритетів Програми «Цілі розвитку тисячоліття» важлива роль культури не була обумовлена, і лише через 10 років у звіті за 2010 р. про виконання поставлених завдань наголошено на важливості культури для розвитку суспільства та досягненні цілей тисячоліття. Також у резолюціях генеральної Асамблеї ООН за 2010 та 2011 рр. задекларована доцільність та необхідність урахування культури у стратегіях розвитку та політиці окремих держав та регіонів, а також окреслено визначальний внесок культури для забезпечення сталого розвитку [1, с. 3].

У Довіді Генерального секретаря ООН «Наука, технології та інновації і потенціал культури для забезпечення сталого розвитку та досягнення Цілей розвитку тисячоліття» у 2013 р. наголошено на тому, що «Культура є відправною точкою, двигуном і гальмуючим чинником практично у всіх галузях сталого розвитку, охоплюючи соціальний вимір, економічний розвиток, екологічну стійкість, а також мир і безпеку... Пріоритет (авт. - щодо надання інвестицій для досягнення Цілей розвитку тисячоліття) надається ініціативам, спрямованим на вдосконалення нормативно-правової бази, інфраструктури, капіталізації потенціалу, розвитку освіти та навчання у сфері творчості і культури, а також захисту свободи слова та залучення громадян. Ґрунтовніший акцент на культурному контексті політики і програм розвитку забезпечує ефективніший, інклюзивний, людиноорієнтований підхід до розвитку. Уряди повинні використовувати на всіх рівнях підходи до розробки соціальної політики та політики надання державних послуг з урахуванням культурної специфіки, особливо в галузі освіти та охорони здоров'я» [2, с.14].

У травні 2013 р. у м. Ханчжоу (Китайська народна республіка) відбувся Міжнародний конгрес «Культура: ключ до стійкого розвитку», на якому прийнята Декларація щодо забезпечення вирішальної ролі культури в політиці сталого розвитку, яка окреслює необхідність [3, с.4-6]: включення культури в усі політичні настанови і програми в галузі розвитку; мобілізації культури і взаєморозуміння для зміцнення миру і примирення; забезпечення культурних прав для всіх з метою заохочення інклюзивного соціального розвитку; використання потенціалу культури для зниження рівня бідності та інклюзивного економічного розвитку; задіяння культури для забезпечення екологічної стійкості; посилення стійкості до стихійних лих та боротьби зі зміною клімату з використанням потенціалу культури; високої оцінки, збереження та передачі культури майбутнім поколінням; використання культури як ресурсу для досягнення сталого міського розвитку і управління; використання культури як основи для зміцнення новаторських і стійких моделей співробітництва.

Сьогодні формування належної культурної основи визнано важливим чинником соціально-економічного зростання у більшості стратегічних та програмних документах розвитку різних рівнів. Зокрема, у 2011 р. Міністерствами культури країн ЄС було прийнято Резолюцію Ради Європи, яка обумовлює важливу роль культури для реалізації Стратегії розвитку ЄС до 2020 року [4], і детерміновано, що культура забезпечує:

– інтелектуальний розвиток, у тому числі розвиток інтелектуальних ресурсів економіки, стимулювання активізації творчого потенціалу, освіти й інновацій, творчих індустрій як перспективного сегменту працевлаштування населення;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

– сталий розвиток (формування основи інституціональних змін, використання інформаційних технологій, зростання екологічної мобільності та позитивного впливу митців та діячів культури на зміну відношення людей до довкілля);
 – інклюзивний розвиток (сприяння міжкультурному діалогу при повазі до культурного розмаїття, посилення соціальної згуртованості та розвитку громад, залучення окремих осіб та суспільних груп до соціальної, культурної та економічної активності).
 На важливій ролі культури для гарантування сталого розвитку наголошують і науковці. Згідно з дослідженнями Дж.Гокса культуру слід позиціонувати як одну із основ сталого розвитку (рис. 1).

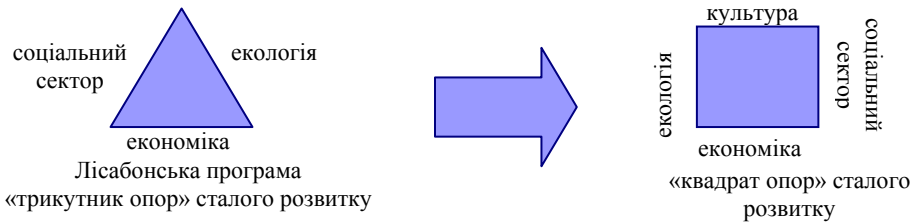


Рис. 1. Основні «опори» сталого розвитку. За: [5, с.47].

Також культурні коди взаємодії є визначальними при формуванні інституцій, що підтверджено результатами досліджень Г. Табеліні, який стверджує, що економічна система формується суспільними інституціями, які безпосередньо породжуються культурним середовищем (рис. 2).

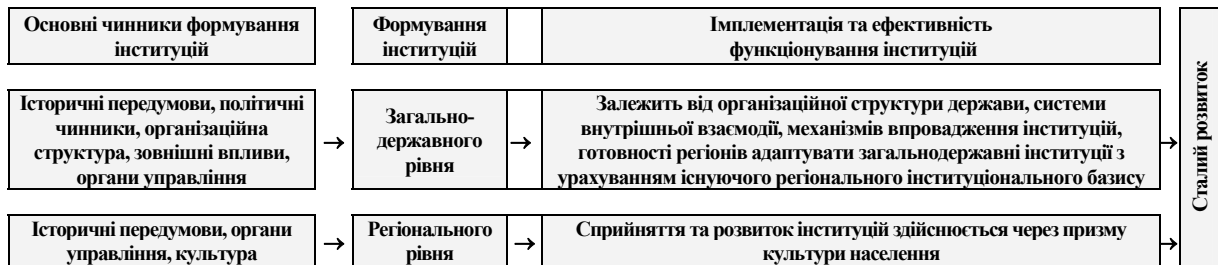


Рис. 2. Механізм стимулювання економічного розвитку. Модифіковано на основі: [6].

О.Гриценко та інші зазначають, що роль культури в сучасному суспільстві змінилася. Культура сьогодні не «орнаментальна» і не залишкова, а багато в чому визначальна для розвитку суспільства, країни, для її успіху в оточенні інших країн і народів [7]. Л. Гаріссон доводить, що причини відсталості і процвітання країн необхідно шукати в культурних відмінностях суспільства. Розвиваючи наукові теорії С.Гантінгтона та М.Грондона, Л. Гаррісон довів, що одні культурні відмінності сприяють модернізації, інші ж навпаки – гальмують економічний розвиток [8, с.79].

Крім того, що культура є основою сталого розвитку, вона також відіграє важливу роль у формуванні творчого потенціалу. М. Мохамадісад пише, що вплив культури на розвиток творчості, а, відповідно - на ефективність інноваційного розвитку, є визначальним [9]. Н. Мікула переконує, що розвиток і капіталізація творчого потенціалу значною мірою залежить від культурних детермінант середовища, в якому виховуються і працюють творчі особистості [10].

В опублікованому ООН звіті «Вплив культури на творчі здібності» визначено важливість культури для становлення особистості, змодельовано систему формування творчих здібностей залежно від культурного середовища, а також доведено вплив і цінність творчого розвитку, базованого на культурній основі для стимулювання інновацій та соціально-економічного прогресу (рис. 3)

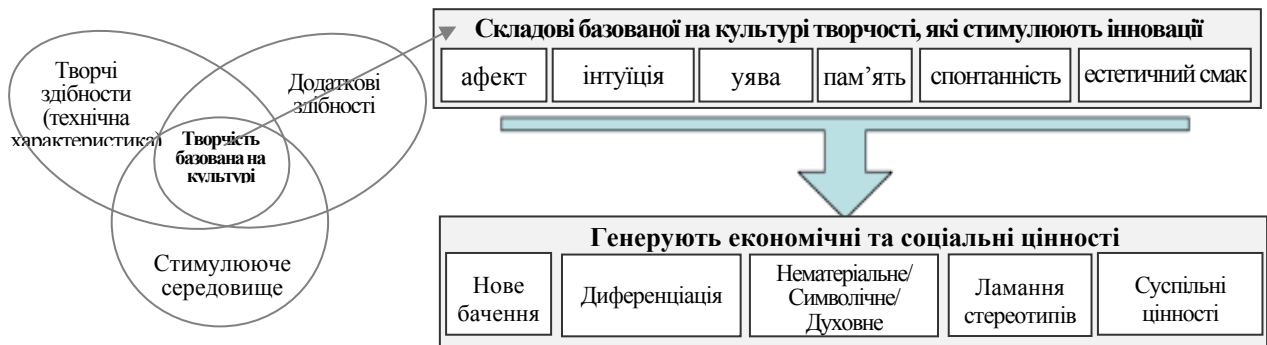


Рис. 3. Компоненти базованої на культурі творчості і її вплив на соціально-економічні процеси. Джерело: [11].

Забезпечити прогрес і сталий розвиток без залучення творчого потенціалу неможливо. Автор теорії творчого класу Р.Флоріда, виокремлює творчих особистостей як окрему суспільну групу, і визначає, що саме ці люди є рушіями усіх суспільних процесів. Творчі особистості здатні створювати нові ідеї, продукти, підходи, стратегії, а також капіталізувати їх у суспільному житті [12]. Причому серед творчої суспільної групи виокремлюються особи наділені не лише талантом, знаннями та вміннями (творчий потенціал), але і здатністю впроваджувати інновації в суспільну діяльність (креативне ядро) [13]. Креативне ядро суспільства характеризується новим типом соціальної взаємодії, яке, як вказує В. Іноземцев, передбачає [14].

а) на рівні окремої особистості - розвиток такої системи соціально-економічних взаємин, яка буде генерувати мотивацію кожного індивіда на примноження знань, виробництво і використання інформації, підвищення інтелектуального рівня ;

б) на рівні підприємств - формування мотивації на посилення конкурентоспроможності за рахунок науково – інформаційного забезпечення виробництва, підвищення кваліфікації шляхом професійно - інтелектуальної, організаційно - кумулятивної та інноваційно-творчої взаємодії всіх складових людського капіталу ;

в) на рівні суспільства – виділення в ранг визначального пріоритету держави - економіки знань, в якій знання стають соціально значимими як " реальність".

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

«Креативне ядро» формують особи, для яких притаманний високий рівень таланту, інтелектуального розвитку, активна реалізація власного потенціалу, а також впровадження результатів власної або чужої творчої діяльності в життя суспільства. Головною мотивацією для таких осіб часто є не стільки матеріальна винагорода, скільки можливість самореалізації, професійний ріст і суспільне визнання.

Виділення невирішеної раніше частини проблеми. Втім, в Україні сьогодні системно не визначена необхідність урахування та розвитку культури та творчого потенціалу як засадничих компонент розвитку соціально-економічної системи та забезпечення сталого розвитку. У Програмних документах, таких як Стратегія демографічного розвитку в період до 2015 р., Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. та ін. не детермінована доцільність та необхідність системного формування та розвитку творчого потенціалу та культури. Фактично вперше на державному рівні потреба формування творчого потенціалу держави визначена у Стратегії розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 р. [15]. А культуру у більшості стратегічних програм соціально-економічного розвитку розглядають дуже вузько: як об'єкти історико-культурної спадщини та систему їх збереження, мистецьку освіту та культуру як чинник розвитку туризму. Пріоритет розвитку людини, гарантування її безпеки та використання її творчого потенціалу для гарантування сталого розвитку також у програмних документах окреслені недостатньо чітко. Натомість науковці дедалі частіше наголошують на тому, що розвиток людини – основний пріоритет сталого розвитку, а капіталізація людських ресурсів, особливо творчого потенціалу – базисна передумова формування конкурентних переваг та гарантування прогресу. Зокрема колективом науковців НАН України у «Національній парадигмі сталого розвитку України» визначено, що «метою довгострокової стратегії сталого розвитку України є вдосконалення суспільного середовища на гуманістичних засадах сталості та безпеки; формування вільної, забезпеченої всіма можливостями для самовиявлення, фізично та духовно розвиненої особистості, яка живе в гармонії із собою, іншими людьми й навколишнім світом. Її ідеологічною основою є людиноцентрична система цінностей, що передбачає створення ефективних каналів соціальної взаємодії та механізмів формування людського і соціального капіталів, умов для максимальної реалізації інтелектуального, культурного творчого потенціалу людини і соціуму в цілому» [16, с.56]. Трансформація підходів до розуміння пріоритетів сталого розвитку та гарантування безумовного примату безпеки людини вимагає нових підходів до формування бачення стратегічних цілей і чинників його досягнення.

Тому метою статті є визначення теоретико-методологічних основ урахування творчого потенціалу і культури як пріоритетів безпеки сталого розвитку.

Результати. Вважаємо, що безпека сталого розвитку (економічний аспект) - це такий стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, можливість реалізації потенціалу, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, держави, суспільства, держави, збережливості ресурсів розвитку для майбутніх поколінь, гарантування самовідтворення економічної системи держави та забезпечення людського розвитку у стратегічній перспективі.

Ї гарантування неможливе без належної капіталізації людських ресурсів, найперше – творчого потенціалу суспільства. У світовому масштабі частка ВВП, продукована творчими особистостями, демонструє стійку тенденцію до зростання. Тому розвинені країни сьогодні оцінюють кількісні та якісні параметри цього людського ресурсу, розробляють програми його капіталізації, зокрема складаються карти розміщення творчих особистостей на території країни і окремих регіонів, при дефіциті власного творчого ресурсу, впроваджуються проекти його додаткового залучення з інших регіонів і держав [14].

Розвиток творчого потенціалу неможливий без належної культурної основи. А тому у європейському просторі культура сьогодні розглядається ключовий чинник формування і розвитку творчості (рис. 4):



Рис. 4. Культура як джерело творчості. Джерело: [17].

У XXI столітті творчі особистості – головна конкурентна перевага національних економік [18]. На цьому наголошують і фахівці ООН, оголосивши 2009 рік роком творчості та інновацій”. У 2007 р. одним із провідних агентств з підбору керівників кадрів „Heidrick & Struggles“ спільно із „The Economist Intelligence Unit“ оцінено глобальний індекс талановитості (англ. – „Global Talent Index“), який відображає ресурси країни чи регіону з підготовки кваліфікованих кадрів та формування творчого потенціалу. Індекс оцінювався з використанням семи незалежних показників: демографічні; якість системи обов'язкової та вищої освіти; якість робочої сили; середовище виявлення і розвитку талантів; відкритість середовища для залучення талановитих осіб [19]. Згідно з оцінками 2007 р. Україна входила до двадцятки країн з найвищим рейтингом талановитості. Причому за експертними оцінками у 2012 році її рейтинг покращувався. У 2011 р. сформований новий рейтинг з урахуванням додаткових чинників і складений прогноз до 2015 р., у якому Україна посідає у 2011 р. 43 місце, а згідно з оцінками на 2015 рік – 42 позицію у рейтингу з 60 країн, тоді як Польща – 29 позицію у 2011 та за прогнозами 28 позицію – у 2015 р.. Лідерами ж світового рейтингу за глобальним індексом талановитості у 2011 р. є та залишатимуться за прогнозами у 2015 р. США (1 позиція), Данія (2 позиція), Фінляндія (3 позиція) [20].

У листопаді 2010 року лідери найрозвиненіших країн світу (великої двадцятки) погодили спеціальну стратегію, якою обумовили необхідність підвищення кваліфікації робочої сили для забезпечення потужного, стійкого і збалансованого зростання [21, с.14].

Незважаючи на активізацію зусиль розвинених країн щодо актуалізації потенціалу культури і творчості, в Україні, як і більшості пострадянських країн, значення цих компонент для гарантування сталого розвитку ураховується обмежено: основна увага приділяється розвитку економіки, соціальної сфери та екології. У більшості стратегій регіонального розвитку культура позиціонується дуже вузько (на рівні забезпечення мінімальних культурних потреб населення, охорони історико-культурної спадщини та розвитку культурного туризму) [23].

Як результат відсутності ініційованої державою стратегії формування спільної культурної основи розвитку України, констатуємо прояви загрозливих для соціально-економічної системи явищ: нерозвиненість та недосконалість інституційного забезпечення розвитку держави, виникнення та поширення деструктивних проявів неформальних інституцій (бюрократії, корупції), деградація культурного рівня населення, особливо у сільських поселеннях, недовість більшості організаційно-економічних механізмів реалізації стратегічних планів розвитку через інституційні пастки, які породжуються недосконалістю культурного середовища, посилення геокультурних ризиків та ін. Також окремі науковці зазначають, що результатом недосконалої гуманітарної політики є поширення у сільських регіонах України культури бідності [24].

Констатуємо, що лише в останні роки керівництво держави почало приділяти увагу питанням дослідження та формування творчого потенціалу України. Однак такі зусилля не мають системного характеру і сьогодні важлива роль творчого потенціалу у забезпеченні сталого розвитку враховується обмежено, що посилює загрози соціально-економічній, гуманітарній, політичній безпеці держави як на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

сучасному етапі, так і у майбутньому, зокрема:

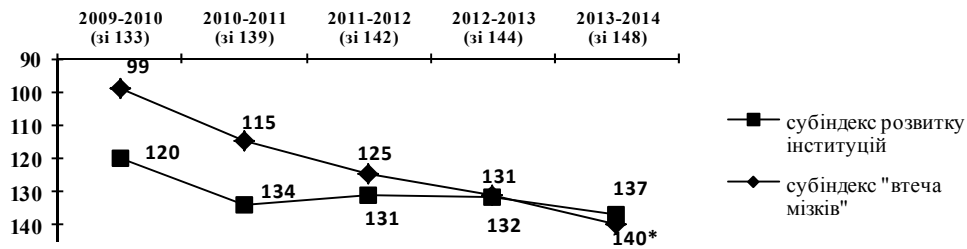
1) головною загрозою як в процесі розробки, так і реалізації стратегічних планів досягнення цілей сталого розвитку, особливо на регіональному рівні, є недостатність або некомпетентність креативних осіб, які здатні реалізувати і зацікавлені в реалізації розроблених завдань, причому як на рівні управлінському, так і на рівні виконавському;

2) творчий потенціал держави практично не досліджується, не проводиться оцінка впливу міграційних тенденцій на його стан і перспективи розвитку. У більшості випадків ведеться моніторинг тільки кількості та переміщення кадрів вищої кваліфікації (дослідників, кандидатів і докторів наук), а відповідно, не розробляються комплексні програми акумулювання та активізації креативного потенціалу. Часто креативні особи, які здатні капіталізувати ресурсний потенціал та сприяти досягненню пріоритетів сталого розвитку, взагалі не залучаються до процесів розробки планів розвитку та їх реалізації, а за відсутності можливостей самореалізації, - посилюється їх схильність до міграції;

3) відтік творчих особистостей загострює проблеми трудових ресурсного забезпечення. Притому, що в областях, близько розташованих до Азійського регіону, активізувалася імміграція низькокваліфікованих, переважно нелегальних мігрантів, що зумовлює погіршення соціального клімату цих регіонів;

4) знижується конкурентоспроможність держави та окремих регіонів, в першу чергу через погіршення показників людського капіталу, невикористання чи неефективне використання ресурсного потенціалу, посилення явищ депресивності.

Результатом недостатньої розвиненості системи культурних цінностей є надзвичайно низький рейтинг України за показниками субіндексу розвитку інституцій глобального індексу конкурентоспроможності. Також відсутність державної стратегії щодо акумулювання та активізації творчого потенціалу сприяють позиціонуванню України як одного із світових лідерів за інтенсивністю «втечі мізків» (рис.5).



*- у звіті з глобальної конкурентоспроможності за 2013-2014 рр. показник «втеча мізків» замінений показником «здатність країни утримувати таланти»

Рис. 5. Динаміка субіндексів розвитку інституцій та «втечі мізків» індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2009-2014 рр. Складено за даними: [24].

Недосконалість та незбалансованість культурної політики на галузевому, державному та регіональному рівні зумовлює посилення загроз для культури безпеки усіх компонент сталого розвитку в Україні (зниження рівня економічної, екологічної, побутової культури, духовності та інтелектуального розвитку).

Для вирішення цих проблем необхідним є системне бачення стратегії сталого розвитку, яке, зокрема, передбачає просторове планування розвитку територій і урахування пріоритетів сталого розвитку. На нашу думку, одним із оптимальних таких підходів є формування каркасу території (рис.6).

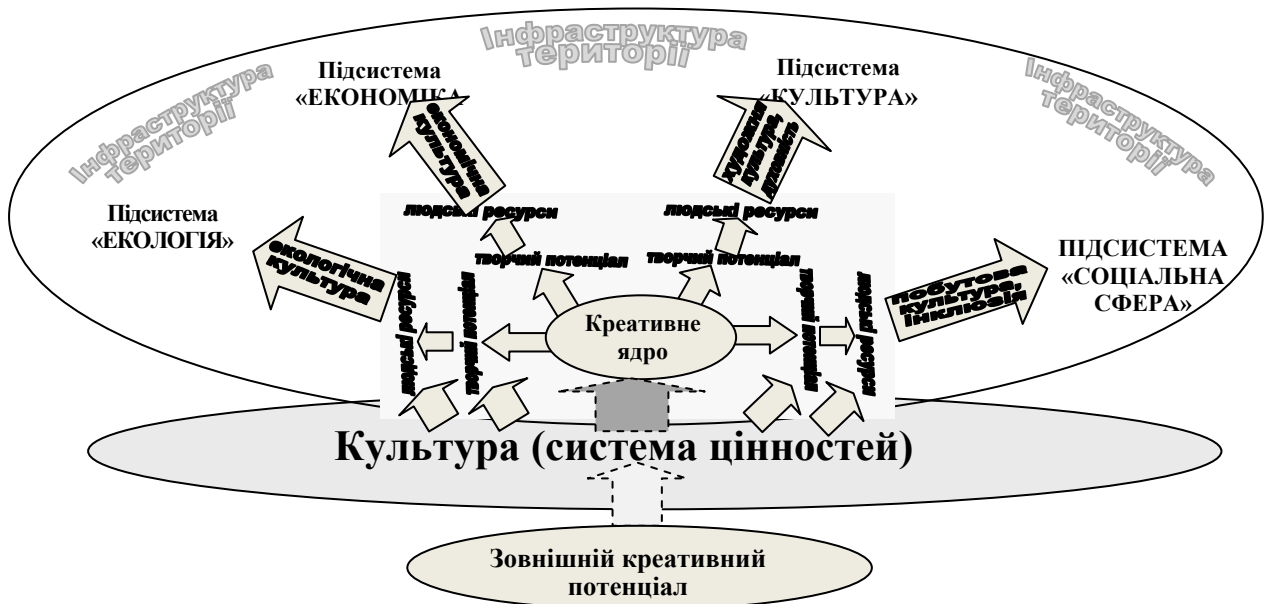


Рис. 6. Опорний каркас території регіону. Модифіковано за: [25, с.41].

Опорний каркас території є багаторівневою, поліфункціональною, динамічною структурою, кожна з підсистем якої залежить від динаміки та специфіки інших, а отримати сумарний позитивний соціально-економічний ефект (враховуючи пріоритетну мету – сталий розвиток) для території неможливо, коли не функціонує або функціонує неефективно хоча б одна із зазначених на рис. 7 підсистем, а також інфраструктура, яка забезпечує збалансування і їх взаємодію, потенціал яких активізується творчими людьми.

Формуючи каркас території, необхідно урахувувати культурні детермінанти населення, особливо творчого класу. Розробляючи програми та стратегії досягнення сталого розвитку, необхідно визначити ті культурні чинники екологічної, економічної, художньої, побутової культури, які можуть сприяти чи гальмувати процес досягнення поставлених завдань, а також визначатимуть критерії безпеки сталого розвитку.

Також для підвищення ефективності капіталізації творчого потенціалу необхідно вдосконалити державну політику щодо розвитку людського потенціалу, використовуючи таку концептуальну схему (рис.8):

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**



Рис. 8. Концептуальна схема капіталізації людського потенціалу для досягнення цілей сталого розвитку. Складено автором.

Вважаємо за необхідне прийняти такі пріоритетні заходи з удосконалення програм активізації та капіталізації творчого потенціалу з метою забезпечення сталого розвитку:

– розробка та впровадження методологічних підходів щодо аналізу та планування динаміки каркасу території (типової схеми з урахуванням ключових підсистем: економіки, екології, соціальної сфери, культури, а також інфраструктури), з обов'язковою оцінкою і прогнозуванням стану творчого, і в зокрема, креативного потенціалу (впровадження обліку творчих, у т.ч. креативних осіб, формування відповідних баз даних і карт їх просторової локалізації), механізмів його виявлення, акумулювання і капіталізації;

– формалізація механізмів, які забезпечують ефективніше залучення креативних осіб до планування та реалізації програм соціально-економічного, екологічного, культурного, політичного розвитку, зокрема шляхом відкритих конкурсів на заміщення вакантних посад керівників, а також при розробці планів розвитку, з обов'язковим публічним контролем за їх прозорістю з боку громадських організацій ;

– з метою розвитку творчого потенціалу в найближчій і далекій стратегічній перспективі, забезпечити розвиток талановитих осіб в системі освіти і народження, гарантуючи не тільки розвиток творчих здібностей, але й формуючи умови для самореалізації, професійного зростання та активної участі творчих осіб у досягненні цілей сталого розвитку.

Висновки:

1. Загалом можемо констатувати, що творчий потенціал та культура суспільства у широкому розумінні цього поняття є важливими чинниками формування безпеки сталого розвитку, які необхідно системно досліджувати та урахувати у всіх стратегічних документах розвитку.

2. Оскільки основною метою сталого розвитку є гарантування безпеки людини, а також забезпечення її всебічного розвитку, з урахуванням балансу інтересів «людина - довкілля», «людина - економіка», «людина-суспільні групи», «людина – цивілізаційні надбання», системний розвиток культури безпеки в межах цих суб'єктів взаємодії є важливим завданням державної політики на усіх рівнях.

3. Культурні детермінанти сьогодні є одними з найважливіших параметрів людського прогресу, які з огляду на критерії сталого розвитку визначають специфіку економічної, екологічної, соціальної, художньої культури, а відповідно можливість гарантування безпеки сталого розвитку за цими напрямками.

3. Основним рушієм досягнення цілей сталого розвитку є людина, реалізація творчих здібностей якої у соціально-економічній системі є основною передумовою формування інноваційного базису розвитку та капіталізації ресурсного потенціалу держави.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

* Culture: a driver and an enabler of sustainable development Thematic Think Piece / UNESCO: UN System Task Team on the Post-2015 UN Development Agenda//, 2012, - 10 p. [Internet resource]. - Access: http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/post2015/pdf/Think_Piece_Culture.pdf.

* Report of the Secretary-General on “Science, technology and innovation, and the potential of culture, for promoting sustainable development and achieving the Millennium Development Goals” for the 2013 Annual Ministerial Review [Internet resource]. - Access: http://www.un.org/en/ecosoc/docs/adv2013/13_amr_sg_report.pdf.

* Международный конгресс «Культура: ключ к устойчивому развитию»; Декларация «Обеспечить центральное место культуры в политике устойчивого развития» / Принята в Ханчжоу, Китайская Народная Республика, 17 мая 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unesco.org/new/en/culture/themes/culture-and-development/hangzhou-congressCLT-2013/WS/14>.

* Council conclusions on the contribution of culture to the implementation of the Europe 2020 strategy (2011/C 175/01) [Internet resource]. – Access: http://ec.europa.eu/culture/news/council-conclusions-on-the-contribution-of-culture-to-eu-2020-and-on-mobility-information-services_en.htm.

* Hawkes J. The fourth pillar of sustainability. Culture’s and Local development / John Hawkes. – Melbourn: Cultural development Network, 2001. – 183 p.

* Tabellini G. Culture and institutions: economic development in the regions of Europe / Guido Tabellini (IGIER, Bocconi University) [Internet resource]. – Access: <http://www.econ.ubc.ca/fpatrick/lecturecultabellini.pdf>.

* Особливості соціокультурного розвитку сучасного суспільства й оновлення ролі культури в ньому / О.А. Гриценко (редактор-упорядник), В.В.Солодовник, М. Рябчук, І.С. Булкіна, Н.К. Гончаренко, О.В. Ірванець, І.А. Кулінкович [Електронний ресурс]. – Режим

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

доступу: http://www.culturalstudies.in.ua/zv_2009-10-1.php

- * Harrison L.E. The Central Liberal Truth: How Politics Can Change a Culture and Save It from Itself / Lawrence E. Harrison. – Oxford University Press, 2008 – 288 p.
- * Mohammadisad M. A Culture Model as Mediator and Repository Source for Innovation / Mohammad Mohammadisad // Higher Education Studies. – 2012. – Vol. 2, № 2 (June). – P.146-154.
- * Мікула Н.А. Роль культурних детермінант особистого розвитку на пути к інноваційному обществу Дацко О.І., Мікула Н.А. // Україна и ее регионы на пути к інноваційному обществу: [коллективная монография] / Под общей редакцией В.И. Дубницького, И.П. Булеева / НАН Украины Ин-т экономики промышленности, Донецкий экономико-гуманитарный институт, Академия экономических наук Украины: кол.монография. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2011. - Т.2. - 532 с. - С. 66-79.
- * The impact of culture on creativity: A Study prepared for the European Commission (Directorate-General for Education and Culture) ec.europa.eu/culture/documents/study_impact_cult_creativity_06_09.pdf.
- * Florida R. The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community, and Everyday Life / Richard Florida. – N-Y.: Basic Books, 2003. – 464p.
- * Креативный класс и стратегия опережающего развития // Подберезкин А. Человеческий капитал / Подберезкин А. – М.: Европа, 2007. – С. 368–377.
- * Иноземцев В.Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения / В.Л. Иноземцев // Вопросы философии. – 1997. – №10. – С.34.
- * Стратегія розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 року: Затверджена Указом Президента України від 27 вересня 2013 року №532/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/16094.html>.
- * Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред.академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
- * Negus K. Creativity, Communication and Cultural Value / Keith Negus, Michael Pickering. – Sage Publication, 2004. – 192 p.
- * Nordic Creative Industries Green Paper: Connecting the Creative Matrix [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nordicinnovation.net/_img/creative_economy_green_paper_-_connecting_the_creative_matrix.pdf.
- * Schifferes S. The global war for talent /S. Schifferes // Economics reporter, BBC News, Bangalore [Internet resource]. – Access: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6293349.stm>.
- * Overall Talent Index scores 2012 / Heidrick & Struggles / Overall Talent Index 2007 – 2012 [Internet resource]. – Access: <http://www.weknowglobaltalent.com/gti/print/gti/all/1/2012>.
- * Overall Talent Index 2011 - 2015 [Internet resource]. – Access: <http://www.weknowglobaltalent.com/gti/print/gti/all/1/2015>.
- * A Skilled Workforce for Strong, Sustainable and Balanced Growth/ A G20 Training Strategy International labour office, Geneva, November 2011. – 48 p. [Internet resource]. – Access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/dgreports/integration/documents/publication/wcms_151966.pdf.
- * Роль культури у формуванні системи економічної безпеки України в умовах глобалізації/ Дацко О.І.// Основи формування економічної безпеки країни: кол.монографія / за заг. ред. д.е.н. І.П. Мойсеєнко. – Львів: ЛьвДУВС, Сполом, 2011. – 208 с. – С. 187-197.
- * Кириченко І. Культура бідності чи соціальна ізоляція? / І. Кириченко // «Дзеркало тижня. Україна». – №3. – 2012, 27 січня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/kultura_bidnosti_chi_sotsialna_izolovanist.html.
- * The Global Competitiveness Report (2009-2010, 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014)[Internet resource]. – Access: www.weforum.org/reports.
- * Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. / А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський, Н.Мікула, О.Дацко, О.Пастернак. – К.: Легальний статус, 2011. – 252 с.

DIAGNOSIS OF PROJECT MANAGEMENT MATURITY AS A SOURCE OF INFORMATION ABOUT FACTORS AFFECTING EFFICIENCY OF PROJECT MANAGEMENT

Dolata M., Ph.D., Assistant Professor, Department of Organisation and Management Theory, Poznan University of Economics (Poland)

Долата М. Діагностика завершеності процесу управління проектами як джерела інформації про фактори, що впливають на ефективність проект-менеджменту.

Метою даної статті є обговорення питання щодо завершеності процесу управління проектами з точки зору здатності організації до виявлення факторів, що впливають на ефективне управління проектами. Зрозуміло, що, якщо не буде структурованого та наукового підходу до практики управління, організації опиняться в океані організаційного розвитку і, таким чином, будуть не в змозі впоратися з численними викликами, які сучасна епоха їм кидає. Відправною точкою для дискусії є подання характеристик організаційної завершеності проектного менеджменту та окремих своїх моделей, що дозволяє в статті прийти до висновку, що організації, які мають можливість майстерно керувати проектами, функціонують більш ефективно і можуть впоратися із змінами, а також зрозуміти причини їхніх успіхів і невдач, і, як наслідок, використати їх наслідки для власної вигоди, тобто розвитку організації.

Ключові слова: управління проектами, завершеність організаційного управління проектом, розвиток організації.

Долата М. Диагностика завершенности процесса управления проектами как источника информации о факторах, влияющих на эффективность проект-менеджмента.

Целью данной статьи является обсуждение вопроса о завершенности процесса управления проектами с точки зрения способности организации для выявления факторов, влияющих на эффективное управление проектами. Ясно, что, если не будет структурированного и научного подхода к практике управления, организации окажутся в океане организационного развития и, следовательно, будут не в состоянии справиться с многочисленными вызовами, которые современная эпоха им бросает. Отправной точкой для дискуссии является представление характеристик организационной завершенности проектного менеджмента и отдельных своих моделей, что позволяет в статье прийти к выводу, что организации, которые искусно управляют проектами, функционируют более эффективно и могут справиться с изменениями, а также понять причины их успехов и неудач, и, как следствие, использовать их последствия для собственной выгоды, то есть развития организации.

Ключевые слова: управление проектами, завершенность организационного управления проектом, развитие организации.

Dolata M. Diagnosis of Project Management Maturity as a Source of Information about Factors Affecting Efficiency of Project Management.

The aim of this article is to discuss the issue of project management maturity from the perspective of an organisation's ability to identify factors affecting efficient project management. It is clear that unless there is a structured and scientific approach to the practice of management, organizations would find themselves adrift in the Ocean called organizational development and hence would be unable to meet the myriad challenges that the modern era throws at them. The starting point for the discussion is a presentation of the characteristics of organisational project management maturity and its selected models, which allows, further in the article, to conclude that organisations which master project management perfectly

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

function much more efficiently, can cope with changes and understand the causes of their success and failure, and, as a consequence, use them for their own profit, i.e. development of the organisation.

Keywords: project management, organisational project management maturity, development of an organisation.

Project management has been one of the most dynamically developing areas of management sciences, which is clearly shown by an increasing number of temporary, complex, highly innovative undertakings completed with the use of projects as part of organisations' tasks. Until recently, projects were mainly associated with computer science and the construction industry; currently, however, the project approach is applied in various organisational areas, regardless of the type and object of the business. Organisations that do not undertake any projects are difficult to imagine nowadays. The rise in the interest in this field of study has led to emergence of many methods, techniques and tools of project management. All of them are aimed at supporting the project management processes taking place in an organisation and are supposed to contribute to more efficient completion of these processes. It should, however, be noted that certain solutions leading to successful project management in one organisation do not mean achieving success in another one [Juchniewicz 2009, p.26]. What follows from the above, then, is that it is essential to adopt and adjust appropriate methods, techniques and tools to the conditions and needs of a specific organisation, which, in turn, is an impulse to formulate a comprehensive, orderly implication procedure for new standards of project management [Mitrofaniuk 2006, p. 2]. As a consequence, it is supposed to contribute to supporting the execution of the organisation's strategy. Perfection in using management methods being in a close correlation with project management may result in obtaining high quality of the project products, repetitiveness of success and elimination of bottlenecks in subsequent projects, which, at a further stage, will lead to achieving next levels of organisational project management maturity, thus initiating development of the business on a global level [Maylor 2003, p. 293].

1. STARTING POINT – ORGANISATIONAL PROJECT MANAGEMENT MATURITY

The term "maturity" is defined as "a state of achieving full development" or "a state of being ready for certain tasks" [Szymczak 1978, p. 414]. In this sense, the term concerns living organisms and social and psychological phenomena resulting from human activity and leading to development. It means that the process of accomplishing maturity is connected with improving skills possible to be achieved in different dimensions: economic, social or biological [Juchniewicz 2010, p. 10]. The meaning of the term "organisational project management maturity" in a scientific context is constantly evolving. The concept is not unambiguously defined in spite of the increasing interest in the discipline of both theorists and practitioners. In the simplest terms, organisational project management maturity is commonly understood as an organisation's ability to develop by mastering skills in strategic and operational project management. The Software Engineering Institute, one of the first organisations that created a project management model, interprets the term similarly and assumes that project management maturity is measured by the degree of organisational development in the field of project management. Additionally, it emphasises that organisational project management maturity may also be discussed in the context of an organisation's readiness to complete unique undertakings. According to the author, the above cannot be the only point of reference. If an organisation is ready to take steps in the field of various types of initiatives, which are nowadays realised within the framework of projects (examples include working on new technological solutions, introducing organisational changes, integration after mergers and takeovers), but it does not do so for some reasons, organisational project management maturity, or any level thereof, cannot be even mentioned.

A slightly narrower meaning of the term "project management maturity" is presented by the American organisation PMI [PMI 2008, p.5], according to which, organisational project management maturity shall be understood as an enterprise's ability to realise strategic business aims that can only be achieved through appropriate selection of projects and efficient management thereof. This definition displays a close relation between project management and accomplishment of an organisation's aims, which constitute a criterion for its development. Enterprises that come to realise the necessity to apply the project approach in management have a chance of achieving competitive advantage and developing their business in an intensely changing environment.

According to J. Skalik [Skalik 2010, p.51] and K. Mitrofaniuk [Mitrofaniuk 2006, p.2], it is legitimate to use the broad definition of organisational project management maturity, which states that project management maturity is a state of organisational development reflecting the extent to which professional methods and techniques of project management are used. It seems that accepting such a definition of project management maturity would limit the concept exclusively to operational activities taking place in an organisation. As proven by research, the operational approach to project management is too narrow understanding of the issue, as, in the long term, it constrains an enterprise's ability to obtain effectiveness of the processes occurring in it [Hałaczkiwicz 2006, p.5]. Therefore, project management maturity should mean organisational development resulting from the organisation's great potential and skills in the field of operational and strategic project management.

H. Kerzner, according to whom, "all organisations go through the process of development and maturation, which precedes the state of organisational perfection" [Kerzner 2000, p. 32], stresses the need for strategic project management; however, only those enterprises which plan and consistently realise their strategy for developing their project management maturity achieve a certain level of perfection [Szymczak 1978, p. 434]. In consequence, they obtain significant competitive advantage, thus contributing to the development of the organisation [Kerzner 2001, p.238]. H. Kerzner understands maturity as "the degree of the development of the system and processes repetitive by nature, which give a great probability of success in next projects. Yet, the repetitiveness of systems and processes does not guarantee success; it only increases the chance of achieving it" [Kerzner 2005, p. 53]. It means that, together with an increase in the level of project management maturity, an organisation accomplishes a higher degree of perfection, thus reflecting its development.

A totally different view on the concept in question is presented by J. Schlichter, who sees organisational project management maturity as an organisation's ability to repeatedly achieve the same level of success in project management, understand the reasons for this success and avoid repetitive problems [Schlichter 1999, p. 8-10]. It is impossible to fully agree with such a broadly formulated definition of project management maturity. First of all, "development is a process of moving on to more complex, more perfect states"; in the context of project management, it consists in achieving at least the same, or a higher level of success [Szymczak 1978, p. 402]. Stagnation and lethargy are not, then, phenomena connected with development, which, in the case of project management maturity, is expected to take place. The aspect connected with the factors influencing success or failure should not, in turn, be the only point of reference when formulating the definition of organisational project management maturity, as it is not possible to be determined. Undoubtedly, an organisation's ability to understand the reasons for its success and failure in project management is extremely important (or even key, in a sense), but in the context of a feature of organisational project management maturity, not a determinant thereof. Clearly, the capacity of the aforementioned definitions allows many possible combinations of the convergence of project management maturity and an organisation as a whole. However, the concept of organisational project management maturity is best reflected in the relatively complex definition proposed by M. Juchniewicz. The essence of the definition boils down to describing organisational project management maturity as "an ability of an organisation to select its project portfolio effectively and consistently with the organisation's strategy and objectives, and to professionally apply project management techniques, tools and methods, which are supposed to lead to successful completion of the project and which will allow to repeat the success with subsequent projects" [Juchniewicz 2009, s.45]. This definition fully presents the range of the concept of organisational project management maturity and emphasises its four basic components, namely:

- an organisation's ability to develop in the area of strategic and operational project management,
- a diagnosis of an organisation's development state reflected by the degree to which project management methods, techniques and tools are used,
- effective selection of the project portfolio,
- efficient management of the project portfolio leading to successful completion of projects.

2. DIAGNOSIS OF THE STATE OF ORGANISATIONAL PROJECT MANAGEMENT MATURITY

An assessment of the state of an organisation's project management maturity requires the use of appropriate tools, i.e. the so-called models of project management maturity. Approximately 30 models related to organisational project management maturity function on the Polish and foreign markets [Andersen, Jessen 2001, p. 457-461]. These models have been compiled by organisations as well as experts setting standards of project management. The differences between the models concern dissimilar interpretation and differentiation between the individual levels of maturity.

Models of maturity determine elements which are part of a fully developed conception of project management in detail. Most of them measure the

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

degree of an enterprise's operation efficiency in relation to project management in the field of: communication between the participants of the project team, maintaining relations with stakeholders, motivating the team members, integration, synchronisation and co-ordination of operations, risk identification, determining the object, quality, budget and time of projects. The individual levels of project management maturity, in turn, define the measures of efficiency required in different areas of knowledge about project management, such as management of integration, range, time, cost, quality, human resources in a project, communication, risk, orders [Hańczkiewicz 2007, p.303].

The models of project management maturity can be divided into two groups [Juchniewicz 2009, p. 48]:

- Static, level-based models – determining certain levels of organisational project management maturity; these are:
 1. Kerzner Project Management Maturity Model,
 2. Prince 2 Maturity Model,
 3. PM Solutions Project Management Maturity Model,
 4. OGC Project Management Maturity Model.
- Models with the use of which a diagnosis of individual areas of project management in an enterprise is made. Instead of the levels of organisational project management maturity, a level of abilities is determined in the form of point or percentage valuation; these include:
 1. Organizational Project Management Maturity Model (OPM3) and any derivatives thereof.

The models of maturity are a sort of reference models, thanks to which it is possible to make an accurate measurement of the level of organisational project management maturity by comparing the existing state with the ideal state (i.e. the model of project management maturity). Then the organisation obtains objective information about the level of project management maturity it is currently at. In this way, it gets complete information about the kind of solutions from the field of project management it should apply. In the aftermath of the aforementioned comparison, an analysis of the strengths and weaknesses of the enterprise in the area of project management should be made. Project management maturity allows, thereby, to identify the origins of project success and failure. J. Kacała and M. Wąsowicz have attempted to summarise the factors that affect success and failure in project management. The set of these factors is given in Table 1.

Table 1. Factors affecting project success or failure

Factors affecting project success	Factors affecting project failure
1. Appointing project manager 2. Creating project team 3. Motivation level of project manager and team 4. Clearly defined aim of the project 5. Support of the company's board for the project	6. Poor leadership skills of project manager 7. Low morale 8. Unclear requirements 9. Lack of clearly specified tasks and responsibilities 10. Lack of mutual trust 11. Lack of clear vision 12. Unrealistic expectations 13. Lack of plan or unpolished plan 14. Lack of support from management
1. Effective communication system 2. Specifying customer's requirements and expectations accurately 3. Supervision and risk control in the project	4. Communication disruptions 5. Changing previously accepted assumptions in the course of their realisation 6. Insufficient resources 7. Wrong allocation of resources

Source: [Kacała, Wąsowicz, 2006, p. 312 after: Karbownik, Spalek 2005; Kleim, Ludlin 1998, Philips et al. 2002]

A comparison of the factors affecting success or failure of projects enables to notice that they focus mainly on the planning phase of the project, its aim in the context of the requirements set by the clients and project owners, which is connected with appointment of a project manager and a project team as well as establishing the type and sequence of the project activities.

“In the initial phases of project realisation, a number of problems connected with certain mistakes, which will cause decreased effectiveness of achieving the adopted aims, may appear” [Kacała, Wąsowicz 2006, p.311]. Being aware of this, an organisation should determine “specific aims and prepare an individual path and plan of development” [Mitrofanuk 2006, p.2]. It also means that an organisation should constantly improve project management, striving for a higher and higher level of maturity. However, in order to gradually achieve subsequent levels of maturity, requirements connected with the realisation of specific¹ processes should be met and appropriate skills assigned to a given level of maturity should be demonstrated. The assessment of maturity of the elements within the range of the list of processes and activities is not easy. In each of the enumerated areas, there are elements that have greater importance for the operation of the given area and the whole organisation. Therefore, in order to evaluate the areas and the whole organisation, the individual constituents of the assessment are given weights assigned by experts. Thanks to permanent control of the activities connected with project management, a complete picture of their quality emerges. This helps to detect areas in which certain shortcomings occur and which need correction. If an organisation trivialises this information and does not undertake any action in order to correct the deviations, those problems will, as a consequence, accumulate when the organisation moves on to the next level of maturity. Moreover, it will inhibit the organisation's development.

In summary, one should agree with the statement that organisational project management maturity can be treated as a mechanism for identification of the reasons for success and failure in project management. It is essential, however, to be able to draw conclusions from such an analysis and avoid actions which may constitute a failure in project management, and to repeat and strengthen actions leading to success.

The organised approach to project management started to be popularised; as a result, enterprises began to strive for next levels of maturity [Kopczyński 2010, p.53]. However, applying models of project management maturity which are not adjusted to the needs and realities of a given organisation is a common phenomenon; yet, it does not guarantee success. That is why the implementation of new solutions must be performed in a precisely planned way that has been thought over. The actions realised within the framework of project management should be subject to constant control. Only such an approach will allow to achieve success in the long term.

The subsequent levels of project management maturity show a path for development, thanks to which the management knows what actions are indispensable in order to achieve success, what solutions should be implemented, what should be avoided or corrected. Hence, “the logic of project management is as follows: together with an improvement in project management maturity, an organisation's effectiveness in project completion rises, its resources are used effectively, its experience from previous projects (both successful and failed) is used in subsequent ones”, an organisation's aims are achieved, it gains competitive advantage and its development follows.

REFERENCES:

- Andersen E.S., Jessen S. A., *Project maturity in organisations*, International Journal of Project Management 21 (2003).
 Brzozowski M., Kopczyński T., *Zarządzanie projektami i zmianami w przedsiębiorstwie*, Advertiva, Poznań 2011.

¹ Within the framework of the project management maturity chosen by an organisation, a few levels of maturity can be distinguished, which is connected with a necessity to meet specific requirements at each of them.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Hałaczkiwicz M., *Strategiczne zarządzanie projektami szansą na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Prace i materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Sukces organizacji, strategie i innowacje, zeszyt nr 4, Sopot 2005.

Hałaczkiwicz M., *Dojrzałość projektowa organizacji jako wyraz jej ewolucji w obszarze zarządzania projektami* w: Sukces organizacji. Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne Nr 2, Czubasiewicz H., Golnau W. (red.), Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, 2007.

Juchniewicz M., *Dojrzałość projektowa organizacji i jej zastosowanie w zarządzaniu*, Przegląd organizacji nr 7-8, TNOiK, Warszawa 2009.

Juchniewicz M., *Dojrzałość projektowa organizacji*, Biblioteka Project Managera, Warszawa 2009.

Kerzner H., *Advanced Project Management*, Helion, Gliwice 2005.

Kerzner H., *Applied Project Management*, John Wiley&Sons, New York 2000.

Kerzner H., *Strategic planning for Project Management Using a Project Management Maturity Model*, John Wiley&Sons, New York 2001.

Maylor H., *Project Management*, Harlow, Prentice Hall 1999.

Mitrofaniuk K., *Ocena dojrzałości projektowej organizacji*, Bizarre, Warszawa 2006.

Mitrofaniuk K., *Dojrzałość projektowa organizacji*, Gospodarka Materialowa & Logistyka nr 4, PWE, Warszawa 2006.

Organizational Project Management Maturity Model (OPM3®) Knowledge Foundation - 2nd Edition, Project Management Institute 2008.

Schlichter J., *Surveying project management capabilities*, „PM Network”, 13/4, 1999.

Skalik J. (red.), *Zarządzanie projektami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.

Szymczak M. (red.), *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1978/1.

Kacała J., Wąsowicz M., *Skuteczne zarządzanie projektami w przedsiębiorstwie* w: Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem-celowość, skuteczność, efektywność, Jagoda, Lichtarski (red.), Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ ТАЛАНТЛИВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ КАК ОСНОВНОЙ ПРИОРИТЕТ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ МИРА

Доронина О.А., к.э.н., докторант Донецкого национального университета (Украина)

Доможилкина И.В., менеджер по персоналу Группы компаний «Мегатрейд» (Украина)

Доронина О.А., Доможилкина И.В. Формування команди талановитих менеджерів як головний пріоритет конкурентного розвитку провідних компаній світу.

У статті на прикладі провідних компаній світу показано пріоритетне значення формування команди талановитих менеджерів як головного чинника конкурентоспроможності та успіху будь-якої компанії. Представлено основні проблеми та виклики в управлінні талантами в Україні, серед яких складна демографічна ситуація, зміна парадигм в епоху переходу від індустріального віку до інформаційного, великий попит на лідерські таланти високого рівня, схильність людей змінювати місце роботи. Визначено поняття «талановитий менеджер» і представлено загальний портрет талановитого управлінця. Розглянуто глобальний рейтинг «Кращі компанії для лідерів» за результатами дослідження Hay Group, у якому домінують: Procter & Gamble, Microsoft, General Electric, Coca-Cola та Unilever. Встановлено, що кращі компанії для лідерів здійснюють цілеспрямований та стратегічний підхід до розвитку талантів, підтримки і мотивації лідерів у всій організації, налаштовуючи їх на повну віддачу. Наведено основні інструменти ефективного управління талантами для укріплення команди лідерів, які можна взяти до уваги українським компаніям.

Ключові слова: талант, потенціал, талановитий менеджер, управління талантами, залучення, розвиток, утримання, компанії для лідерів.

Доронина О.А., Доможилкина И.В. Формирование команды талантливых менеджеров как основной приоритет конкурентного развития ведущих компаний мира.

В статье на примере ведущих компаний мира показано приоритетное значение формирования команды талантливых менеджеров как главного фактора конкурентоспособности и успеха любой компании. Представлены основные проблемы и вызовы в управлении талантами в Украине, среди них: сложная демографическая ситуация, смена парадигм в эпоху перехода от индустриального века к информационному, большой спрос на управленческие таланты высокого класса, склонность людей менять место работы. Определено само понятие «талантливый менеджер» и составлен общий портрет талантливого управленца. Рассмотрен глобальный рейтинг «Лучшие компании для лидеров» по результатам исследования Hay Group, в котором доминируют: Procter & Gamble, Microsoft, General Electric, Coca-Cola and Unilever. Установлено, что лучшие компании для лидеров осуществляют целенаправленный и стратегический подход к развитию, поддержке и мотивации лидеров во всей организации, настраивая их на полную отдачу. Приведены основные инструменты по усилению команды лидеров и их эффективному управлению, которые могут быть приняты во внимание украинскими компаниями.

Ключевые слова: талант, потенциал, талантливый менеджер, управление талантами, привлечение, развитие, удержание, компании для лидеров.

Doronina O., Domozhilkina I. Formation a team of talented managers as the main priority of the competitive development of the leading companies in the world.

In article priority value of formation a team of talented managers as main factor of competitiveness and success of any company is shown on an example of leading companies of the world. The main problems and challenges in management of talents in Ukraine, among them are presented: a difficult demographic situation, change of paradigms during a transition era from an industrial century to information, great demand for a high-end talent managers and tendency of people to change jobs. The concept «the talented manager» and the general portrait of the talented manager is found. The «The best companies for leaders» by results of the research Hay Group are considered. In a global rating dominate: Procter & Gamble, Microsoft, General Electric, Coca-Cola and Unilever. The best companies for leaders carry out focused and strategic approach to development, support and motivation of leaders in all organization, setting them on complete return. The basic tools of effective management talents are given. The Ukrainian companies can take in attention them.

Keywords: talent, potential, the talent manager, talent management, attraction, development, retention, company for leaders.

Постановка проблемы. Конкурентоспособный бизнес создается лучшими управленцами, менеджерами, рядовыми сотрудниками. Персонал является главным активом любой компании. Именно человеческие ресурсы обеспечивают деятельность компании, разрабатывают стратегии, внедряют инновации, создают материальные блага, реализуют продуктовые линейки товаров и услуг, в конечном итоге определяют успех любого предприятия. Поэтому, одна из главных задач любого собственника - формирование команды талантов. Установка на талантливых сотрудников в зарубежной практике доказала свою эффективность на примере мировых лидеров из разных сегментов экономики (Coca-Cola, General Electric, Amazon, The Gap, Johnson&Johnson, Microsoft и др.). Сегодня украинские компании нуждаются в талантливых менеджерах на всех уровнях управления для обеспечения решения сложных задач в условиях быстроменяющегося рынка. Назначение талантливых работников на ключевые управленческие позиции, их развитие и удержание должно стать стратегическим приоритетом роста деловых возможностей в украинской экономике. Однако, количество талантливых руководителей ограничено на внешнем рынке, и, следовательно, необходимо брать курс на комплексное решение: привлечение со стороны и внутреннее укрепление лидерского потенциала.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Анализ последних исследований и публикаций. В зарубежной бизнес-литературе понятие «талант» активно используется при изучении систем управления персоналом: Дж. Джой-Меттьюз, Т. Шей, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Майклз, Э. Экселпрод и др. В отечественной практике понятие «талант» отождествляется с понятием «потенциал» и достаточно активно используется в современном менеджменте, особенно, когда речь идет о человеческих ресурсах, лидерском потенциале. При этом многие отечественные публикации HR-специалистов и консультантов посвящены именно управлению талантами: А. Власовой (Школа HRM), А. Подгорной (Microsoft Ukraine), И. Косоринга (ОАО «ИНТЕРПАЙП»), О. Афанасьева («Бизнес Системы»), Ю. Пилипенко (Метро Кеш энд Керри) и др. Исследования в области управления талантами проводят известные консалтинговые компании: Ernst & Young, HayGroup, Hudson, Socium, Jansen Capital Management. Несмотря на достаточно широкий спектр практических и теоретических подходов в рамках целостного и системного изучения такого явления, как талантливые управленцы, в управлении талантами остается много неразработанных проблем, которые ждут своего решения.

Целью данной статьи является анализ мировых практик обеспечения конкурентоспособного преимущества компаний за счет формирования команды талантливых менеджеров и разработка основных рекомендаций по развитию управленческих талантов украинских компаний.

Изложение основного материала исследования. В наиболее успешных компаниях мира развитие лидерства означает систематическую деятельность, которой первые лица компании посвящают половину своего времени, оперируя тем, что талантливые сотрудники должны быть в каждом структурном подразделении, в противном случае компании проигрывают. Выявлено, что 20 % талантливых сотрудников решают до 80 % задач бизнеса, причем делают это качественно, с минимальным количеством [6]. Так, зарубежные компании (SunTrust Banks, AlliedSignal, General Electric и Procter & Gamble др.) для достижения стратегических целей, повышения уровня доходности и конкурентоспособности внедряют новые технологии, улучшают продуктовые линейки и прежде всего, привлекают новых лидеров, повышают эффективность работы всех сотрудников [1]. В Украине такой подход к развитию бизнеса набирает обороты. Большинство украинских компаний достигли той стадии развития, на которой слабый лидерский потенциал становится серьезным препятствием к дальнейшему росту и повышению эффективности. И в конечном итоге, компании осознают, что эффективность их деятельности в условиях глобализации и инновационности зависит от того, насколько силен их лидерский потенциал.

На современном этапе залог успеха состоит в системном подходе к развитию талантов, регулярном мониторинге эффективности системы управления и готовности вносить корректировки в систему. В связи с этим, внимание сосредотачивается на создании, удержании сильных команд, набирают обороты такие явления как graduate recruitment и «война за таланты». Последнее понятие введено в оборот компанией McRinsey&Company в конце 90-х годов и характеризует актуальную для нашего бизнеса ситуацию в сфере подбора, адаптации и развития персонала. [1]

Кто же такое талантливый менеджер? Талант по мнению авторов книги «Война за таланты» представляет собой «совокупность способностей человека: присущих ему дарований, умений, знаний, опыта, интеллекта, рассудительности, характера и энергии...способность к обучению и росту». То есть талант - это набор личного и профессионального потенциала, который раскрывается в процессе деятельности человека [1]. С одной стороны значение этого слова неопределимо, а с другой, в каждом конкретном случае понятно. Так, талант менеджера в металлургическом заводе, банке и IT-компаниях – это такие же разные понятия, как и профессиональные способности программиста и шахтера. Универсальное определение выдающегося управленца можно представить как сочетание стратегического ума, лидерских способностей, эмоционального интеллекта, навыков общения, предпринимательских инстинктов, специальных функциональных навыков, умения достигать результатов, способность привлекать, развивать и вдохновлять другие таланты. Однако, все эти требования в разных компаниях отличаются. Ключевым признаком является эффективность, которая и становится в центр при определении и развитии талантливых сотрудников.

Проблемы, связанные с формированием команды эффективных управленцев в разных секторах нашей экономики приобрела особую актуальность, будь-то сфера тяжелой промышленности, обслуживающая, образовательная или сектор государственных структур. Так, сложная демографическая ситуация, смена парадигм в эпоху перехода от индустриального века к информационному, большой спрос на управленческие таланты высокого класса, склонность людей менять место работы бросили вызов бизнесменам в борьбе за эффективных управленцев.

Переход к информационному веку породил ценность на талантливый персонал. Если в 90-е гг. работников умственного труда требовалось лишь для 17% рабочих мест, то сейчас более чем 60% [1]. Экономика все больше опирается на знания и умственные способности человека. Так, Президент компании Cisco Джон Чемберс описал ситуацию таким образом: «Инженер мирового класса и пять сотрудников его уровня могут работать продуктивнее, чем 200 обычных инженеров» [8]. Как известно, Джон Чемберс за последние шесть лет получил множество наград за успехи в руководстве компанией.

Эндрю Гроув в своей работе «Выживают только параноики» отмечает, что компании должны опасаться следующей технологической волны или следующего сдвига на рынке. По мнению авторов книги «Война за таланты» «...самой сложной задачей станет быстрое и значительное усиление команды талантливых сотрудников, достаточное для того, чтобы и дальше опережать конкурентов». Таким образом, это подтверждает, что переломный момент настал, и бизнес должен учесть в своих действиях опыт успешных компаний мира.

Анализ статистической информации свидетельствуют о возникновении в Украине «*демографической ямы*». К 2015 году в трудоспособный возраст войдет поколение, родившееся уже в девяностые годы, после обретения Украиной государственной независимости. Всего в 1991-2000 гг. в нашей стране родилось 4,9 миллионов человек. Таким образом, это поколение в полтора раза уступает по своей численности тем, кто родился в восьмидесятые. Это означает, что в ближайшие пять лет значительно уменьшится количество трудоспособного населения с опытом работы более трех лет. О сложной ситуации свидетельствует и значительный недобор абитуриентов в ВУЗы [3].

С демографическими проблемами связан *неоднородный кадровый состав* предприятий: в одном подразделении сегодня могут работать представители разных поколений. Согласно теории поколений Н. Хоува и У. Штраусса (1991 г.) промежуток времени, в который родился тот или иной человек влияет на его мировоззрение, систему взглядов, мотивацию, стиль жизни. Соответственно, в команде повышается вероятность развития «конфликта поколений». Для гармоничного взаимодействия внутри коллектива важно привлекать талантливого менеджера, способного овладеть различными управленческими навыками: управление изменениями, психология руководства, навыками делегирования, коммуникаций, мотивации, коучинга и др.

Рынок труда Украины сегодня характеризуется и *дефицитом талантливых управленцев* (по сравнению с другими странами). Успешный руководитель, помимо требуемых профессиональных и личных качеств, должен обладать хорошо развитыми управленческими компетенциями. Поэтому, среди украинских компаний выявлены одни и те же проблемы: где искать, как удерживать потенциальных людей, которые благодаря своим знаниям и лидерским качествам смогут определять направление перемен и добиваться реализации поставленных целей. Сегодня компаниям нужны управленцы, которые умеют рисковать, глобально и гибко мыслить, разбираться в технологиях, переосмыслить работу компании и вдохновлять сотрудников. Поэтому *спрос на управленческие таланты высокого класса растет* пропорционально росту нематериальных активов, укрупнению компании и осложнению демографической ситуации в стране. По оценкам компаний, специализирующихся на поиске высшего управленческого персонала (HeadHunter, Hudson), спрос на талантливых управленцев достаточно велик несмотря на экономический спад. Ощущается нехватка высокоталантливых управленцев [8].

Анализируя резюме кандидата, рекрутеры часто обращают внимание на период пребывания на той или иной должности, сферу деятельности, количество компаний указанных в опыте работы. Задача состоит в том, чтобы привлечь кандидата, имеющего обширный опыт работы не только в одной компании, найти универсальные таланты, которые решали задачи, вели проекты, достигали результатов в разных областях деятельности. В сегодняшнем мире лидеры должны быть разносторонне развитыми, обладать множеством навыков и

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

компетенций, высокой скоростью реакции на изменения. Вследствие такой потребности сами же компании и подвергли себя риску быстрой смены места работы их эффективными управленцами, распада сформированной команды талантов. Длинный список компаний в резюме стал считаться почетным. Сегодня многие управленцы ищут работу, оставаясь все время на контроле, дабы не упустить возможности с более привлекательными условиями. По данным исследований McRinsey&Company, 20% менеджеров заявили, что планируют уйти из компании в ближайшие два года. У молодых управленцев вероятность ухода на 60% больше, чем у старшего поколения «Х» [1]. Работодателям все больше необходимо делать акцент на разработке инструментов по удержанию талантливых управленцев.

К вышеперечисленным причинам важности формирования и удержания команды талантов, относится и *нехватка функциональных знаний и умений у потенциально-талантливых кандидатов в лидеры*. Выпускники ВУЗов, получив высшее образование, амбициозно превышают свой профессиональный уровень, считая себя недостойными начинать карьеру с низшей ступени своего развития. Только после многих отказов, которые объективны со стороны работодателя, и предложений с перспективой дальнейшего профессионального роста, молодые талантливые кандидаты готовы идти на низкоквалифицированную должность. К сожалению, выпускники по-прежнему не соответствуют требованиям работодателя, более того компании становятся «кузницей кадров», вкладывая в молодое поколение значительные инвестиции. Их обучают, развивают, а потом хедхантят другие компании.

Анализируя факторы, воздействующие на ситуацию в сфере управления человеческими ресурсами Украины, мы приходим к выводу, что охота за талантливыми менеджерами актуальна, несмотря на экономические проблемы стране. Рис.1 иллюстрирует реалии современного бизнеса в сфере построения HR-процессов.

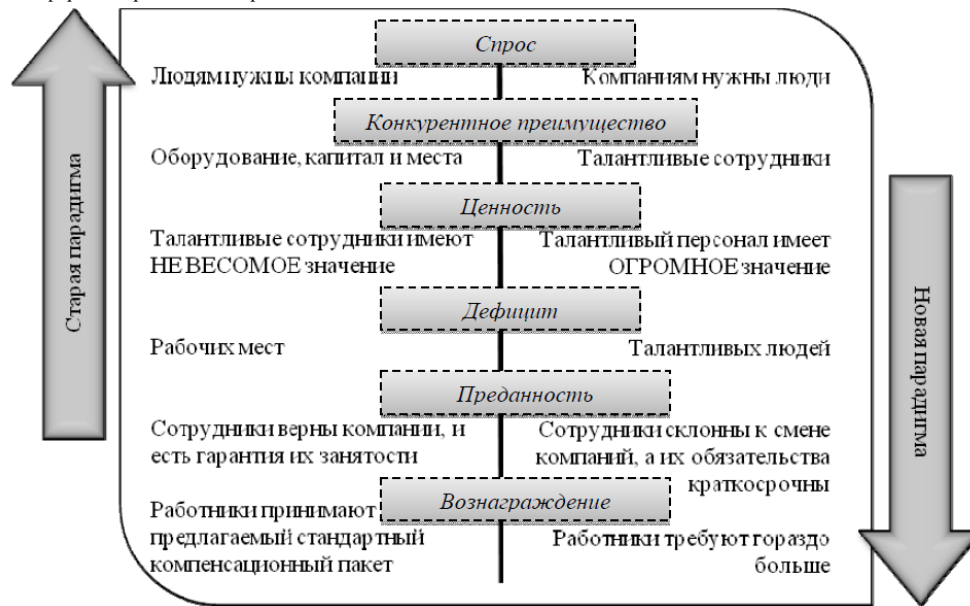


Рис. 1 Старые и новые парадигмы факторов влияния в сфере HR-процессов [1;8]

Безусловно, для формирования эффективной команды талантливых управленцев компаниям придется не только привлекать одаренных сотрудников, но и ставить высокие цели, реализовывать правильные стратегии и проекты повышения эффективности. Им необходимо усиливать корпоративную культуру, повышать энергетику и целеустремленность всех сотрудников, чтобы они показывали лучшие результаты. При этом, только талантливые руководители смогут добиться этих задач. Поэтому так важно постоянно работать над системой управления талантами, ее составляющими: привлечение, развитие, вдохновение, удержание.

Некоторые отечественные работодатели уже делают уверенные изменения для эффективного управления талантами. Яркими примерами являются компании структуры СКМ (ДТЭК, Горные машины), а также компании с иностранным капиталом: IT-компания (Microsoft Ukraine), банковские учреждения (ОТП Банк); торговые структуры (Метро Кеш энд Керри). Но большинство компаний по-прежнему управляют неэффективно. Заявляя в информационных блогах, что человеческие ресурсы для них самый важный актив, не подкрепляют эти слова действиями: слабое совокупное вознаграждение, не эффективная мотивация, жесткий контроль, отсутствие корпоративной культуры, системы оценки и игнорирование процессов развития персонала (ГК «МегаТрейд», Ощадбанк и др.). Так, по результатам опроса сотрудников компании ГК «МегаТрейд», было выявлено, что только 20 % персонала считает, что высшее руководство нанимает талантливых управленцев, 10% отдали свои голоса за эффективное и быстрое развитие внутри компании и 12% утверждает, что руководство знает, кто из сотрудников эффективно выполняет свои обязанности.

Возникает вопрос, почему компании соглашась с тем, что ключевым источником конкурентного преимущества является умелое управление талантами, не уделяют этим процессам должного внимания? Все обязаны отчитываться в подразделении за свой бюджет, но лишь некоторые отчитываются за «силу команды». Разве не талантливые сотрудники определяют результаты бюджета компаний? Только 27% респондентов ответили, что формирование и управление командой - один из основных приоритетов в подразделении ГК «МегаТрейд». Только в некоторых крупных системных компаниях (ДТЭК, ПУМБ, ИНТЕРПАЙП и др.), где введены системы оценки Performance management, проходит оценка компетенции «Управление командой».

Составленный экспертами Nau Group рейтинг «Лучших компаний для лидеров» свидетельствует о том, что за последние 10 лет «Лучшие компании для лидеров» создали 5,39% акционерной прибыли, в то время как у компаний списка S&P(500) этот показатель составил 2,92%. Рейтинг Лучших компаний для лидеров свидетельствует о том, что качественное лидерство и высокая конкурентоспособность компании тесно связаны между собой: именно компании, создающие лучшие условия для лидеров, оказываются эффективнее конкурентов и добиваются лучших финансовых результатов по сравнению с другими участниками рынка. Важнейшими факторами, формирующими лучшие условия для развития лидерства и реализации талантов, эксперты Nau Group считают открытость компании для инноваций и готовность воспользоваться новыми возможностями, что подтверждается результатами исследования практики самых успешных компаний мира [2]. На 2010-2012 гг. глобальный рейтинг «Лучших компаний для лидеров» возглавляет корпорация General Electric. Верхнюю строчку европейского рейтинга в 2012 г. занимает Unilever. В глобальном рейтинге Top-20 в 2013 г. доминируют американские компании. «Элиту» рейтинга составляют: Procter & Gamble, Microsoft, General Electric, Coca-Cola и Unilever. [2]

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 1

Лучшие компании для лидеров в 2012 г. по результатам исследования Hay Group [11]					
2013 г.		2012 г.			
Глобальный рейтинг		Глобальный рейтинг		Европейский рейтинг	
Рейтинг	Организация	Рейтинг	Организация	Рейтинг	Организация
1	Procter & Gamble	1	General Electric	1	Unilever
2	Microsoft	2	Procter & Gamble	2	Nestlé
3	General Electric	3	IBM	3	Siemens
4	Coca-Cola	4	Microsoft	4	L'Oreal
5	Unilever	5	Coca-Cola	5	Shell
6	IBM	6	McDonald's	6	Vodafone
7	Wal-Mart	7	Accenture	7	ABB
8	McDonald's	8	Wal-Mart	8	Santander
9	Telefonica	9	Johnson & Johnson	9	Danone
10	Facebook	10	Unilever	10	Daimler

Лучшие компании для лидеров осуществляют целенаправленный и стратегический подход к развитию, поддержке и мотивации лидеров во всей организации, настраивая их на полную отдачу. 73% компаний Top 20 сообщили, что на всех уровнях организации они дают каждому шанс для развития и практического использования возможностей, необходимых для того, чтобы вести за собой других (табл.2). «Лучшие компании для лидеров понимают, что многие качества, которые раньше требовались только для руководителей верхнего звена - такие, как высокий уровень эмоционального интеллекта, стремление постоянно узнавать что-то новое, аналитическое мышление, - теперь крайне важны на всех уровнях организации», - отметила Рут Маллой, глобальный управляющий директор направления «Лидерство и управление талантами» Hay Group [2].

Проанализировав публикации, зарубежные исследования, проведенные компанией McRinsey&Company, консалтинговой компанией Hay Group, рассмотрим иной подход к формированию и развитию команды талантов в современных украинских компаниях.

Приведем несколько *инструментов*, которые на наш взгляд помогут усилить команду управленческих талантов:

1. Осознание руководством приоритетности формирования команды талантов.
2. Построение бренда работодателя.
3. Определение портрета талантливого менеджера с учетом условий и требований бизнеса.
4. Построение системы привлечения талантливого персонала.
5. Курс на непрерывное развитие талантов.
6. Внутренняя мотивация и формирование приверженности.
7. Внедрение совокупного вознаграждения.

Осознание руководством приоритетности формирования команды талантов является отправной точкой позитивных изменений в функционировании компании. Важно, чтобы руководители всех рангов усвоили новое отношение к талантливым сотрудникам. Как только менеджеры осознают, что ответственны за работу своих подчиненных, признают, что более талантливые сотрудники приводят в движение все остальные рычаги успеха, тогда управленческий персонал примет установку на таланты и усиление коллектива станет для них основной обязанностью.

Суть ориентации на талантливых сотрудников - не в улучшении кадровых процессов, а в новой установке мышления. Привлечение, развитие, мотивация и удержание персонала – это не только задачи подразделений по персоналу, хотя многие руководители именно так и считают. Отдел персонала без совместной работы руководящего звена не сможет внедрить изменения. Эти задачи так же должны стать целью каждого руководителя. В компании General Electric руководители тратят более половины своего рабочего времени на решение кадровых процессов [1]. И такой подход в успешном бизнесе признан эффективным. Ведь руководитель должен, прежде всего, управлять, а не заниматься функциональными задачами, которые обязан делегировать своей команде. Из результатов исследования, приведенных в книге «Война за таланты» 93% респондентов дали ответы в пользу повышения ответственности за создание и деятельность своего коллектива [1].

Таблица 2

**Эффективное управление талантами по результатам исследования Hay Group
«Лучшие компании для лидеров», 2013 г. [2]**

	Топ 10	Остальные компании
Лидеры в компаниях рейтинга понимают свою роль в поддержании морального духа и создании позитивного климата в команде.		
Лидеры создают организационный климат, который мотивирует сотрудников на работу с максимальной отдачей.	82%	70%
Лидеры лично принимают участие в развитии своих сотрудников.	65%	48%
В компании достаточно квалифицированных внутренних кандидатов, которые готовы занять лидерские позиции.	66%	44%
Лидеры компаний рейтинга быстро приходят в себя в случае неудач и готовы идти на разумный риск ради развития бизнеса		
Лидеры рассматривают неудачу (после упорных, но неудачных попыток добиться результата) как возможность получить новый опыт, а не повод стыдиться	71%	56%
Топ-менеджеры готовы идти на просчитанный коммерческий риск, чтобы стимулировать развитие организации	82%	69%
Лидеры эффективно помогают сотрудникам front-офиса понять долгосрочную стратегию и ценности компании	76%	59%

Бренд работодателя позволяет компании выбирать и удерживать лучших специалистов. Переманивая специалиста, компания с сильным брендом работодателя может позволить себе повысить зарплатное предложение в среднем на 11%, в то время как слабому бренду придется его повышать в среднем на 21% [10].

Компаниям важно создать привлекательное предложение с новыми сложными проектами и достойными условиями труда. Рынок труда Украины для управленческих позиций сегодня остается «рынком работника», задача работодателя помочь талантливому менеджеру сделать выбор в пользу своей компании. На собеседовании не только кандидаты продают себя, но и компании показывают себя как успешного работодателя. Что же оценивают лидеры, прежде чем согласиться на новую должность? Конечно, они анализируют успех бизнеса: финансовые результаты, стабильность, тенденции на рынке, условия труда, естественно, они оценивают возможности развития в рамках компании, самореализации. Но еще они внимательно смотрят на потенциал организации, ее команду управленцев всех уровней, системы управления персоналом. «Бренд лидерства» очень сложно скопировать, ведь он формируется и состоит из конкретных людей, корпоративной культуры, ценностей и приоритетов компании. Как было отмечено выше, менеджеры легко перемещаются из одной

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

компания в другую, а значит обеспечить долгосрочную стабильность "бренда лидерства" становится все сложнее.

Прежде чем привлекать и развивать талантливого менеджера, компаниям необходимо четко определить «золотой стандарт», так называемый эталон руководителя для конкретной компании. Для определения портрета лидера многие крупные компании используют различные модели компетенций (ДТЭК, ПУМБ, Microsoft и др.). (рис.2). Приняв установку на важность формирования команды талантливых менеджеров, нужно понять, какие лидерские качества необходимо привлекать и развивать. Конечно, на разных ступенях карьеры от людей требуются разные лидерские качества. Сегодня можно выделить следующие факторы влияния на портрет управленца: усиление глобализации; технологический прорыв; цифровой способ жизни и работы; специфика деятельности компании, подразделения; корпоративная культура; условия работы; управленческий уровень; цели и ожидания.

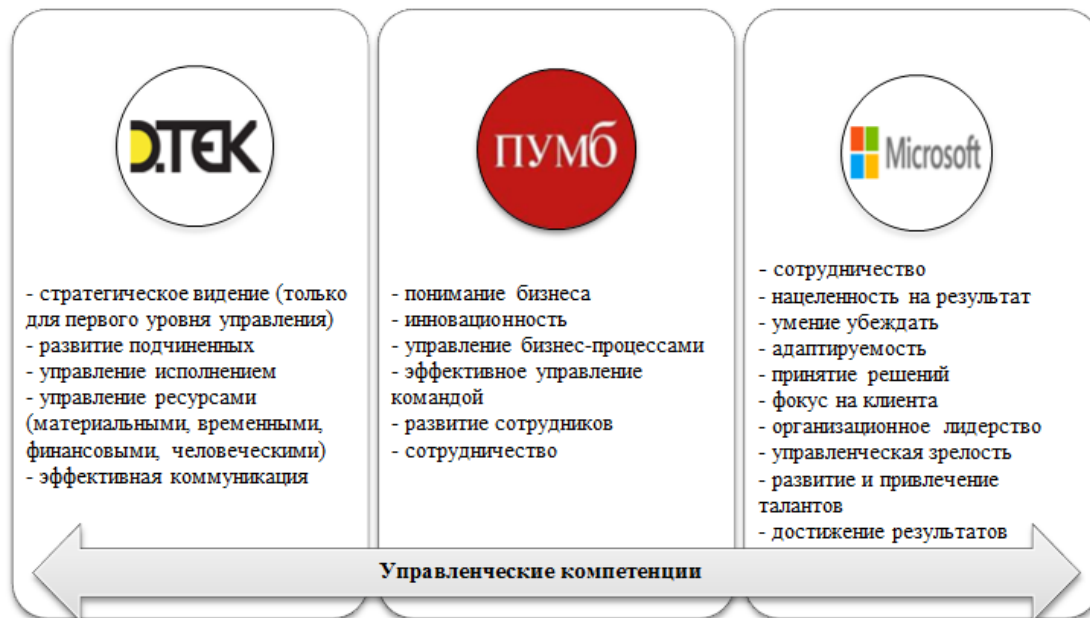


Рис. 2. Модель управленческих компетенций [9]

Если рассматривать общие атрибуты талантливого управленца, необходимо исходить из того, что не должно быть присуще эффективному менеджеру: он не должен заниматься микроменеджментом, а наоборот способствовать развитию подчиненных; не администрировать, а руководить; не выполнять функциональных задач, опускаясь на уровень технолога, а быть экспертом своего дела. Следовательно, можно выделить основные качества талантливого управленца: предпринимательский инстинкт; достижение стабильных результатов; сотрудничество; гибкость и оперативность; вовлеченность в общее дело; развитие талантливых сотрудников; инновационное мышление; решение сложных задач; мотивация и поощрение; контроль.

Учитывая, стремительное развитие общества и технологий, изменение приоритетов и ценностей, ключевые компетенции *лидера будущего* можно сформулировать следующим образом [5]:

1. Концептуальное и стратегическое мышление: разработка и внедрение эффективных стратегий, которые обеспечат успех в современных условиях жесткой конкуренции и изменчивого рынка. Это означает, что талантливые менеджеры должны постоянно предугадывать изменения и будущие тенденции.

2. Способность быстро реагировать на изменение ситуации: скорость жизнь в недалеком будущем будет только увеличиваться, требуя от лидеров большей гибкости и скорости принятия решений.

3. Этика: честность, открытость, искренность

4. Умение вдохновлять и создавать лояльность: ориентация на ценности и индивидуальные потребности

5. Лидерство в управлении разнотипными командами: залог успеха - хорошие отношения с членами команды.

6. Эффективная командная работа: построение системы поощрений команды, формирование командного духа.

Система подбора персонала подразумевает приход в компанию «правильных сотрудников на правильную работу», привлечение специалистов соответствующим корпоративному видению лидера. Умение распознавать навыки талантливого управленца, в особенности потенциал, который проявит себя в долгосрочной перспективе, - это игра с высокими ставками. Привлекая новых сотрудников, существует определенный риск. Неудачи привлечения со стороны руководителей высших уровней обычно составляют около 30% [1]. Новичок, как правило, не знает корпоративных принципов работы, нюансов взаимодействия и коммуникаций, поэтому его адаптация занимает больше времени, чем внутреннего сотрудника. Существует также достаточно высокий процент «не прижившихся» на новом месте талантов. При этом выделим и преимущества найма. Регулярный приход новых лидеров – способ проверки и повышения критериев отбора, таланты со стороны приносят в компанию свежие взгляды, новые идеи и отношение к работе, тем самым компании уменьшают риск деградации, и повышают возможности развития. Так, General Electric, которая ориентируется на продвижение талантов внутри компании, все же нанимает менеджеров среднего и высшего звена со стороны для расширения собственных талантов [1]. Таким образом, главное соблюдать уже признанный эффективный подход «80/20», где 80% вакансий заполняются за счет собственных талантов, а 20% - со стороны.

Руководители ведущих мировых компаний - Procter & Gamble, Microsoft и General Electric выделяют инвестиции средств и времени в выявление будущих лидеров. Используя целый ряд методик и процедур оценки, эти компании набирают лучших выпускников ВУЗов и на раннем этапе карьерного развития определяют, кто из сотрудников обладает потенциалом для того, чтобы вырасти до уровня топ-менеджера. В британской армии знаменито крылатое выражение, которое прекрасно описывает такую стратегию: «найти генеральские погоны в вешмешке новобранца». Из всех пунктов управления талантами, наиболее важными являются выявление и развитие потенциальных талантов. Выбор талантливых кандидатов начинается с оценки персонала на соответствие требований и профилю должности управленца.

Выделим четыре основные характеристики, которые раскрывают потенциал талантливого сотрудника и которые должны присутствовать у всех перспективных кандидатов. Эти факторы необходимы для выявления и отбора талантливых сотрудников с высоким потенциалом для последующего продвижения на руководящие позиции.

1. **Нестандартное мышление** - большое значение играет умение сотрудника выходить за рамки своей роли, находить связи между своей и смежными областями деятельности, мыслить креативно, принимать эффективные решения для масштабных задач.

2. **Любопытство и готовность учиться** - естественное любопытство и желание учиться новому может выражаться в том, что сотрудник задает нестандартные вопросы, выражает желание работать над различными ответственными заданиями, читает много

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

разнообразной специальной литературы, посещает обучающие курсы.

3. **Умение понимать других людей:** лидерство – это умение оказывать влияние на других. Способность видеть человека в целом – его потребности, свойства личности, которые влияют на его реакции и поведение, – лежит в основе умения оказывать влияние, а также в основе многих лидерских компетенций. Врожденное понимание других людей является важным навыком топ-менеджера и приобрести его непросто.

4. **Эмоциональная уравновешенность** – характеристика включает в себя такие качества как эмоциональная устойчивость и осторожный оптимизм. Как кандидат ведет себя в сложной ситуации, рационально и учится на своих ошибках или впадает в депрессию и винит во всем других? Как относится к конструктивной критике?

Перечисленные качества следует ставить во главу при оценке молодого сотрудника. Считается, что кандидат обладает потенциальным талантом лидера, если у него развиты, по крайней мере, три из перечисленных факторов, а четвертый фактор не имеет негативных проявлений. Проводя коучинг или управляя развитием перспективных сотрудников, следует время от времени проводить повторную оценку и анализ данных характеристик.

Организации, которые наиболее успешно управляют процессом развития талантов (по результатам исследования *Hay Group*), получают возврат на инвестиции при помощи следующих подходов [5]:

1. Выявление кандидатов, обладающих управленческим талантом, которые определяют развитие потенциала в долгосрочной перспективе.

2. Оценка качеств кандидата на соответствие требованиям должности. Это касается как текущего, так и более высокого уровня должности, а также ролей в других функциональных подразделениях.

3. Раскрытие выявленного потенциала сотрудника при помощи постановки задач, сложных проектов, которые ускоряют развитие лидерских компетенций

4. Внедрение процессов, которые обеспечивают наиболее оптимальное и полное развитие и реализацию потенциала сотрудников при смене должностей.



Рис. 4. Инструменты непрерывного развития талантов

Непрерывное развитие талантов сводится к постоянному применению стимулов для развития в процессе работы, коучингу сотрудников, оценки их работы, использованию программ наставничества и обучения. Эффективным инструментом обучения, безусловно, является сам процесс работы, сложные и новые задания, которые закаляют и раскрывают потенциал талантливого сотрудника. Однако, процесс развития не состоится без профессионального наставника и обратной связи. На рис. 4 представлены общие инструменты развития талантов, которые используют мировые лидеры экономики.

Выводы. Таким образом, компании имеют возможность ускорить процесс роста талантливых менеджеров, реализовав инструменты непрерывного развития. Каждый руководитель на своем уровне должен заниматься продвижением персонала.

Адаптируя опыт успешных международных компаний, которые известны не только своими великими руководителями, но и умением развивать людей на всех уровнях организации и превращать их в лидеров, в *General Electric*, понимали, что только так можно обеспечить эффективное руководство огромной компанией. В результате в *General Electric* сформировалась особая культура лидерства, нацеленная на формирование и развитие команды талантливых сотрудников [7].

Украинским бизнесменам необходимо децентрализовать свои компании, делегировать полномочия лидерам на всех уровнях организации и акцентировать внимание на выстраивании системы развития и лидерского потенциала. В итоге, украинские компании смогут преодолеть культурные препятствия к развитию лидерства и сократить разрыв, отделяющий их от наиболее конкурентоспособных компаний мира.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

Война за таланты / Э.Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – 5-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 280 с.

В восьмом ежегодном исследовании *Hay Group* названы Лучшие компании для лидеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/pressreleases/txt.asp?id=329725>.

Демографический коллапс: чем для Украины чревата низкая рождаемость [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hvylya.org/analytics/society/demograficheskij-kollaps-chem-dlja-ukrainy-chrevata-nizkaja-rozhdaemost.html>.

Косорига И. «Если звезды зажигают...» / И. Косорига // Менеджер по персоналу. – 2012. - №6. – С. 56-64.

Лидеры будущего – какие они? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.haygroup.com/ru/press/details.aspx?id=31626>.

Некрасова Н.А. Управление талантами / Н.А. Некрасова // Управление человеческим потенциалом. – 2011. - №4. – С. 326-332.

Опубликован рейтинг *Hay Group* «Самые успешные компании 2012» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.haygroup.com/downloads/ua/2012%20FORTUNE%20release.pdf>.

Пилипенко Ю. Война за таланты продолжается / Ю. Пилипенко // Менеджер по персоналу. – 2012. - №6. – С. 28-36.

Подгорная А. Как растить лидеров? / А. Подгорная // Управление персоналом. – 2013. - №2. – С. 18.

Ричард Мосли: Крепкий бренд работодателя позволяет компании выбирать и удерживать лучших специалистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2045920-richard-mosli-krepiy-brend-rabotodatela-pozvolyaet-kompanii-vybirat-i-uderzhivat-luchshikh-spetsia.htm>.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И АНАЛИЗ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКО-УКРАИНСКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ: КЕЙС РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Евченко Н.Н., д.э.н., ведущий научный сотрудник Южного федерального университета, эксперт Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации (Российская Федерация)

Шеховцов Р.В., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой коммерции и логистики Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), (Российская Федерация)

Євченко Н.М., Шеховцов Р.В. Розвиток зовнішньоторговельної інфраструктури та аналіз міграційних процесів російсько-українського прикордоння: кейс Ростовської області

Дослідження виявило тенденції і умови вдосконалення об'єктів та інструментів розвитку митної інфраструктури російсько-українського прикордоння - митно-логістичних терміналів та транспортної мережі (на прикладі Ростовської області як члена євро регіону «Донбас»). Встановлено, що формування транспортної мережі та логістичної інфраструктури (включаючи міжнародні інфраструктурні коридори, що зв'язують населені пункти Росії та України), створює умови для прикордонного соціально-економічного розвитку, підвищує мобільність населення і збільшує динаміку взаємної прикордонної торгівлі. Синергійний ефект співробітництва буде помітний при реалізації спільних проєктів прикордонних регіонів Росії та України. У роботі наголошується, що істотними проблемами, що ускладнюють аналіз і оцінку зустрічних прикордонних міграційних потоків в регіонах російсько-українського прикордоння, залишаються до кінця невирішені проблеми державного обліку руху мігрантів, а також розподіл квот на роботу мігрантів. При розробці та реалізації стратегічних планів і програм розвитку прикордонних російсько-українських регіонів необхідно забезпечити координацію дій і фінансування з обох сторін, що дозволить підвищити сукупні соціально-економічні ефекти.

Ключові слова: прикордонний регіон, митно-логістичні термінали, російсько-українське співробітництво, міграція, інфраструктура.

Евченко Н.Н., Шеховцов Р.В. Развитие внешнеторговой инфраструктуры и анализ миграционных процессов российско-украинского приграничья: кейс Ростовской области.

Исследование выявило тенденции и условия совершенствования объектов и инструментов развития таможенной инфраструктуры российско-украинского приграничья – таможенно-логистических терминалов и транспортной сети (на примере Ростовской области как члена евро региона «Донбасс»). Установлено, что формирование транспортной сети и логистической инфраструктуры (включая международные инфраструктурные коридоры, связывающие населенные пункты России и Украины), создает условия для приграничного социально-экономического развития, повышает мобильность населения и увеличивает динамику взаимной приграничной торговли. Синергический эффект сотрудничества будет замечен при реализации совместных проектов приграничных регионов России и Украины. В работе отмечается, что существенными проблемами, затрудняющими анализ и оценку встречных приграничных миграционных потоков в регионах российско-украинского приграничья, остаются до конца нерешенные задачи государственного учета движения мигрантов, а также распределение квот на работу мигрантов. При разработке и реализации стратегических планов и программ развития приграничных российско-украинских регионов необходимо обеспечить координацию действий и финансирования с обеих сторон, что позволит повысить совокупные социально-экономические эффекты.

Ключевые слова: приграничный регион, таможенно-логистические терминалы, российско-украинское сотрудничество, миграция, инфраструктура.

Yevchenko N., Shekhovtsov R. Infrastructure and the development of foreign migration analysis of the Russian-Ukrainian border: case Rostov region.

The study has identified trends and conditions in improving facilities and tools of customs infrastructure development of the Russian - Ukrainian border - customs and logistics terminals and transport network (for the Rostov region as a member of Euroregion "Donbass"). The formation of the transport network and logistics infrastructure (including international infrastructure corridors linking settlements in Russia and Ukraine), creates the conditions for cross-border economic and social development, improves mobility and increases the dynamics of mutual cross-border trade. The synergistic effect of cooperation will be visible in the implementation of joint projects of border regions of Russia and Ukraine. The paper notes that the significant problems that complicate the analysis and evaluation of counter-border migration flows in the regions of the Russian-Ukrainian border, remain until the end of the unresolved tasks of the state counting of migrants as well as the distribution of quotas for work migrants. During developing and implementing strategic plans and development programs in Russian-Ukrainian border regions there is a necessity to coordinate actions and funding on both sides, which will increase the total socio-economic effects.

Keywords: border region, customs and logistics terminals, Russian-Ukrainian cooperation, migration, infrastructure.

Постановка проблеми. Неустойчивость социально-политической ситуации на Украине актуализировала исследования по проблемам российско-украинского приграничного взаимодействия. Решения о будущих направлениях, формах и условиях сотрудничества Украины с Таможенным союзом в той или иной мере связаны с задачами согласования процедур создания и поддержания инфраструктуры, улучшения условий пересечения границы, «симметричного» развития внешнеторгового комплекса в России и Украине. Кроме того, для обеспечения устойчивого социально-экономического развития России и Украины требуется определить возможности и место каждой из сторон в реализации логистических внешнеторговых проєктов, а также их позиции и действия в сфере трудовой миграции.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Російсько-українські дослідження приграниччя (Глинкіна С.П., Вардомський Л.Б., Колосов В.А., Кірюхін А.М. [1]) в значительной мере касаются разработки моделей, организационно-управленческих и иных (инновационных, логистических) систем взаимодействия субъектов трансграничного сотрудничества, большей частью, в условиях действующих евро регионов. В числе научных разработок, заслуживающих внимания, выделим монографию, стратегию и проект программы социально-экономического развития евро региона «Донбасс», подготовленные ГАУ РО РИАЦ Министерства экономического развития Ростовской области [2].

Виделение нерешенной проблемы. Однако в опубликованных исследованиях недостаточно полно представлена информация об уровне развития внешнеторговой инфраструктуры приграничных регионов для перемещения товаров и передвижения граждан, а также не представлены экономические ориентиры, позволяющие количественно оценить трансграничные затраты и разработать совместную программу использования преимуществ и возможностей приграничного положения Ростовской области в целях совершенствования ее внешнеторговой стратегии.

Миграционные процессы также представляются одной из важнейших задач синергического изменения приграничных регионов, поскольку развитие регионов невозможно без учета процессов, протекающих в приграничье.

Цель научной статьи. Определить основные направления стратегии Ростовской области как приграничного региона РФ в процессе обустройства внешнеторговой инфраструктуры, проанализировать финансовые (инвестиционные) показатели, сформулировать приоритеты дальнейшего сотрудничества субъектов в рамках евро региона «Донбасс» в сфере развития логистической инфраструктуры и трудовой миграции населения для решения задач прогнозирования развития российско-украинского приграничья.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Результаты исследования. Индикаторами зрелости приграничной внешнеторговой инфраструктуры являются: наличие современных, оборудованных пунктов пропуска грузов и населения, инвестиции (государственные и частные) в их создание, а также обеспечение качества дорожной сети и поддержание ее работоспособного состояния. Определение тенденций перемещения населения через границу базируется на статистических показателях миграционных потоков, учитываемых по странам, но не по регионам, например, российско-украинского (и иного) приграничья.

Рассмотрим количественное и качественное состояние *таможенной инфраструктуры российско-украинского приграничья (на примере Ростовской области)*.

Транспортно-логистические российско-украинские приграничные проекты – результат стратегии реформирования таможенной инфраструктуры России. Согласно Концепции ФТС РФ таможенного оформления в местах, приближенных к государственной границе (2008–2009 г.), с использованием частно-государственного партнерства в Ростовской области начато строительство таможенно-логистических терминалов (ТЛТ).

В настоящее время в Ростовской области на границе с Донецкой и Луганской областями функционируют четыре таможенно-логистических терминала (ТЛТ) – Донецкий, Новошахтинский, Веселово-Вознесенский и Матвеево-Курганский (Самбекский) [3].

В октябре 2012 года руководство ФТС РФ утвердило Перечень пунктов пропуска, вблизи которых в первоочередном порядке созданы (целесообразно создать) ТЛТ. Для Ростовской области, кроме упомянутых выше и уже действующих, будет создан Волошинский ТЛТ (Миллеровская таможня) [4].

Таким образом, вместо 7 ранее действовавших международных автомобильных пунктов пропуска (МАПП) будут созданы пять современных, оборудованных по современным требованиям, ТЛТ.

Общий объем затрат на строительство четырех указанных выше ТЛТ Ростовской области ориентировочно составил 800 млн – 1 млрд руб. [5].

Создание новых ТЛТ в среднесрочной (до 2016 г.) и долгосрочной (до 2020 г.) перспективе запланировано для Южного федерального округа – Южного таможенного управления в Адлере, а для Северо-Кавказского федерального округа – Северо-Кавказского таможенного управления – в Нижнем Зарамаге Северо-Осетинской таможни СКТУ [6].

Таможенная инфраструктура предполагает и координацию управления ею, создание атмосферы сотрудничества приграничных таможенных структур. В апреле 2011 г. в Ростове прошел Первый российско-украинский таможенный форум «Таможня+митница-2011», в рамках которого состоялась международная конференция «Таможенное сотрудничество как фактор активизации внешнеэкономического взаимодействия России и Украины» [7]. Однако данный совместный таможенный форум, организованный в рамках деятельности Еврорегиона «Донбасс», оказался, к сожалению, единственным подобным событием, а взаимодействие таможенных служб приграничных регионов перешло в формат рабочих встреч на границе.

Таким образом, РФ активно продолжает обустройство государственной границы и создание таможенно-логистической инфраструктуры в соответствии с принятыми ранее стратегическими документами, обеспечивая тем самым выполнение таможенных процедур надлежащего качества. Однако следует отметить, что в сравнении с другими приграничными российскими регионами территория Еврорегиона «Донбасс» слабо обеспечена современной инфраструктурой контроля и оформления перемещения внешнеторговых грузов. В частности по показателю, количеству ТЛТ к общей протяженности границы и роли региона во внешней торговле Россия-Украина, Ростовская область отстает от других субъектов РФ [8]. Таким образом, в целях увеличения объемов перевозимых внешнеторговых грузов на приграничных пунктах пропуска Ростовской, Донецкой и Луганской областей важны усилия руководства Еврорегиона «Донбасс» по продвижению коллективных транзитных возможностей и использованию действующей логистической инфраструктуры.

Развитие сотрудничества России и Украины при реализации любого из возможных сценариев – ассоциация Украины с ЕС или углубление ее кооперации с Таможенным союзом – объективно формирует потребность в современной таможенной инфраструктуре.

В настоящее время зафиксировано снижение активности двусторонних приграничных отношений. В рамках мониторинга реализации Конвенции о приграничном сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств, осуществляемого Российской Федерацией, сообщается, что «грузовые и пассажирские перевозки после появления государственной границы Украины значительно упали. Так, на грузовые перевозки значительное влияние оказали отсутствие крупного транспортного коридора «Воронежская область – Луганская область» и введенные украинской стороной ограничения на перемещение основных видов сельскохозяйственной продукции, имеющих HS коды 1–24, через МАПП «Бугаевка – Прясное».

Одной из проблем дальнейшего развития является отсутствие общего стандарта качества и соответствия для дорог, проходящих по территориям Воронежской и Луганской областей. Эти различия также могут являться причиной снижения транзитных транспортных грузовых потоков» [9]. Проблемы Воронежской области в полной мере характерны и для Ростовской области.

Таким образом, в целях обеспечения роста транзитных потоков товаров через ТЛТ российско-украинского приграничья, а также более рационального использования таможенной инфраструктуры обоих государств необходимы, во-первых, эквивалентные финансовые вложения с российской и украинской сторон, во-вторых, строительство новой дорожно-транспортной инфраструктуры (дороги, мосты), отвечающей потребностям участников ВЭД обеих стран, в-третьих, необходимо «выработать унифицированные правила безопасности дорожного движения. Текущие различия в требованиях безопасности требуют от водителей и владельцев транспортных средств соблюдать и те и другие правила, что влечет дополнительные расходы. Так, например, в Российской Федерации требуется включать фары ближнего света или дневные ходовые огни на движущихся автотранспортных средствах, в том числе и в дневное время» [9].

Разработка стратегии совершенствования внешнеторговых условий сотрудничества предполагает сопряжение развития транспортной инфраструктуры для оптимизации дорожных условий, без которых невозможно обеспечить рациональное использование выгодного географического положения субъектов приграничья.

В рамках областной Долгосрочной целевой программы «Развитие сети автомобильных дорог общего пользования в Ростовской области на 2010 – 2014 годы» в 2013 году намечено провести реконструкцию дорог и мостов до границы с Украиной на следующих транспортных участках:

- Капитальный ремонт моста и автодорог:
 - Капитальный ремонт моста на км 50+394 автомобильной дороги общего пользования регионального значения с. Самбек – пос. Матвеев-Курган – с. Куйбышево – г. Снежное (до границы Украины) в Матвеево-Курганском районе, сметной стоимостью 20,1 млн руб;
 - Капитальный ремонт автомобильной дороги общего пользования регионального значения г. Миллерово – г. Луганск (до границы Украины) на участке км 19+000 – км 21+800 в Миллеровском районе, сметной стоимостью 36,1 млн руб;
 - Капитальный ремонт автомобильной дороги общего пользования межмуниципального значения с. Чалтырь (от а/д «Ростов-на-Дону – Таганрог» (до границы с Украиной) – с. Александровка – с. Калмыково – с. Петровка на участке км 25+850; сметной стоимостью 41,2 млн руб.;

- Ремонт автодорог общего пользования и подъездов дорог:
 - Ремонт автомобильной дороги общего пользования межмуниципального значения с. Чалтырь (от а/д «Ростов-на-Дону – Таганрог» (до границы с Украиной) – с. Александровка – с. Калмыково – с. Петровка на участке км 12+000 – км 15+000 в Мясниковском районе; сметной стоимостью 13,2 млн руб.;

- Ремонт автомобильной дороги общего пользования регионального значения г. Ростов-на-Дону – г. Дебальцево (до границы Украины) на участке км 0+000 – км 2+000 в Мясниковском районе; сметной стоимостью 8,8 млн руб.;

- Ремонт подъезда общего пользования межмуниципального значения от автомобильной дороги «г. Ростов-на-Дону – г. Дебальцево (до границы Украины)» к с. Чалтырь (до а/д «с. Чалтырь (от а/д «Ростов-на-Дону – Таганрог» (до границы с Украиной) – с. Александровка – с. Калмыково – с. Петровка)» на участке км 1+000 – км 2+500 в Мясниковском районе; сметной стоимостью 6,5 млн руб.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Строительство подъезда от а/д «ст. Мальчевская – сл. Туриловка – сл. Мальчевско-Полненская – г. Миллерово – г. Луганск (до границы с Украиной)» – к х. Журавка; сметной стоимостью 1,5 млн руб. [10, с. 9, 14, 61, 76].

Общий объем капитальных вложений в реконструкцию, капитальный и текущий ремонт дорог Ростовской области подходящих к границе с Украиной в 2013 году составил 127,4 млн руб.

Таким образом, Ростовская область, финансируя содержание и развитие транспортной сети региональных дорог, связывающих города областного подчинения, прочие населенные пункты России и Украины, тем самым создает условия для приграничного социально-экономического развития, улучшения возможностей перемещения населения и роста взаимной приграничной торговли. Синергический эффект сотрудничества будет заметен при адекватных усилиях с обеих (российской и украинской) сторон.

Важным результатом совместных усилий в рамках деятельности Еврорегиона «Донбасс» следует считать решение проблемы перемещения сельхозтоваров на МАПП «Бугаевка-Просьяное». Получение разрешения на перемещение продовольственных товаров и сельскохозяйственного (группы 1-24) сырья между приграничными Воронежской и Луганской областями можно считать примером неэффективности административного управления по организации межгосударственного взаимодействия, усилиям и срокам, которые необходимо было затратить на решение очевидной приграничной проблемы перемещения незначительных объемов продовольствия, извлекая уроки в форме изменения действующих нормативных актов и порядка принятия решений.

Положительное решение проблемы у заинтересованных сторон заняло более полутора лет (октябрь 2011 - июль 2013): с 1 июля 2013 г. на луганской границе сняли ограничения по перемещению продуктов переработки сельскохозяйственной деятельности групп 1-24 ТН ВЭД ТС (кроме подакцизных товаров) [11].

В ноябре 2011 года Заместитель главы Минрегиона РФ М.Травников в интервью газете «Коммерсант» указывал на проектные перспективы развития приграничного сотрудничества: «Мы разработали проект соглашения о торговле плодоовощной продукцией в приграничных районах России и Украины. Процесс согласования с федеральными органами власти идет непросто, но я надеюсь, что в ближайшей перспективе мы сможем подписать соглашение, которое предоставит физическим лицам возможность перемещения в упрощенном порядке определенных сезонных продуктов - тех же самых черешни, картофеля, абрикосов, персиков - для их реализации на рынках и ярмарках выходного дня приграничных регионов наших стран» [12].

Предполагалось, что в октябре 2011 г. Правительство Воронежской области обратится в Правительство Украины с предложением о снятии ограничений на экспорт и импорт товаров через таможенный пункт пропуска «Просьяное – Бугаевка» как ущемляющих интересы производителей обоих государств [13], поскольку автомобильный пункт пропуска «Просьяное», расположенный в регионе деятельности Луганской таможни Украины, оказался не включенным в перечень пунктов, оформляющих грузы, имеющие HS коды 1–24 (основные виды сельхозпродукции). Указанный перечень был утвержден распоряжением Кабинета Министров Украины от 25 июля 2007 года № 570-р. [14, с.13-14].

В силу отсутствия достаточных региональных рычагов (в том числе и в рамках институтов Еврорегиона «Донбасс») проблема вынужденно была вынесена на межгосударственный уровень – заседание Подкомиссии по межрегиональному и приграничному сотрудничеству Комитета по вопросам экономического сотрудничества Российско-Украинской межгосударственной комиссии, которое состоялось в Воронеже в конце апреля 2013 г.

Задача обсуждалась на нескольких российских уровнях управления: в целях подготовки проекта соглашения между Правительством РФ и Кабинетом Министров Украины о торговле плодоовощной продукцией в приграничных регионах России и Украины в рамках программы межрегионального и приграничного сотрудничества между Россией и Украиной на 2011–2016 годы; в органах управления российско-украинских еврорегионов. При этом указывалось, что «нерешенность проблемы перемещения сельхозпродукции повышает ее себестоимость, увеличиваются нагрузки на транзитные пункты пропуска и время доставки грузов, не развивается в должной мере транспортный коридор «Луганск – Воронеж». Между тем расположенный в зоне деятельности Воронежской таможни модернизированный международный автомобильный пункт пропуска «Бугаевка» располагает всеми возможностями для увеличения грузопотока на пограничном переходе «Просьяное – Бугаевка» [15].

Украинская сторона, со своей стороны, подготовила и передала в Кабинет Министров Украины проект постановления «Об утверждении перечня пунктов пропуска через государственную границу Украины, через которые осуществляется ввоз на ее таможенную территорию, вывоз за ее пределы и перемещение транзитом подакцизных товаров», позволяющий перемещать товары 1-24 группы (основные виды сельхозпродукции) согласно УКТ ВЭД через международные и межгосударственные пункты пропуска на российско-украинской государственной границе, в том числе через пункты пропуска «Просьяное-Бугаевка» [16].

В результате с 1 июля 2013 г. решение было принято и на луганской границе были сняты ограничения по перемещению продуктов переработки сельскохозяйственной деятельности групп 1-24 (кроме подакцизных товаров) [11].

Вывод из приведенного выше примера: если приграничные таможенные проблемы требуют подобных усилий от участников приграничной торговли, то мала надежда на результативное сотрудничество в более сложных, стратегических областях в рамках приграничного взаимодействия, включая сельскохозяйственное и продовольственное производство, кооперацию и торговлю. Качество административного управления, вывод сугубо региональных проблем на государственный уровень в данном случае не соответствует принципам еврорегионализма.

Итак, российско-украинское приграничное и трансграничное (в рамках субъектов Федерации и регионов Украины) сотрудничество предполагает создание и развитие транспортной и таможенно-логистической инфраструктуры международного уровня с тем, чтобы успешно позиционировать возможности транспортных коридоров, реализовать преимущества приграничного положения, увеличив тем самым объемы международных перевозок. Комплексный подход к решению данной проблемы включает развитие дорожной сети на границе Ростовской области и Украины, обеспеченный ресурсами бюджета на капитальный и текущий ремонт дорог, подъездных путей, мостовых сооружений.

Важнейшей частью политики приграничного сотрудничества России и Украины в рамках еврорегиона «Донбасс» представляется реализация **трудового и демографического потенциалов, отражаемая в миграционных процессах.**

По состоянию на 1 января 2013 г. совокупная численность населения субъектов Еврорегиона «Донбасс» (Ростовская область РФ, Донецкая и Луганская области Украины) составляет около 11 млн. человек. В структуре субрегиона лидирующую по численности населения позицию занимает Донецкая область - 4375,4 тыс. человек. Ростовская область находится на втором месте - 4245,6 тыс. чел., а Луганская, несмотря на сопоставимую с Донецкой областью площадь, насчитывает лишь 2256,5 тыс. жителей. Одной из причин сложившейся дифференциации численности населения между субъектами украинской части Еврорегиона являются месторождения каменного угля на территории Донецкой и Луганской областей. Данная система залегания полезных ископаемых обуславливает концентрацию трудоемких производств добывающей и тяжелой промышленности, а также формирует более плотную систему расселения на территории.

Уровень урбанизации территории Донецкой области составляет 90,5 %, что выше уровня урбанизации Луганской области (86,7%) и значительно превышает аналогичный показатель по Ростовской области (67,5%). Подобное соотношение складывается и по плотности населения областей – двукратное доминирование Донецкой области (165,6 чел./км²) над Луганской (85 чел./км²) и четырехкратное – над Ростовской (42,2 чел./км²).

В 2007–2011 гг. отмечается некоторое снижение общей численности населения Еврорегиона «Донбасс»: на 137,6 тыс. чел. за счет сокращения численности в Донецкой (- 97,3 тыс. чел.) и Луганской (- 59,1 тыс. чел.) областях. Ростовская область характеризуется стабильной численностью населения (+18,8 тыс. чел.).

Необходимо отметить, что проблема негативных демографических процессов является одной из острейших для Еврорегиона. Однако в последнее время в возрастной структуре отмечаются положительные тенденции, связанные со стабилизацией доли лиц младше

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

трудоспособного возраста при некотором увеличении доли лиц трудоспособного возраста, что позволяет более оптимистично смотреть на динамику численности населения в перспективе [17, с.3,5].

Миграция и трудовая миграция. Данные органов статистики Ростовской области свидетельствуют о неизменном лидерстве Украины в миграционных потоках из стран-членов СНГ, и динамика данного процесса положительна.

В 2009 году анализ миграционных потоков в Ростовскую область показывал, что «в среднем в течение года из приграничных областей, стран дальнего и ближнего зарубежья (по данным пограничного контроля) в Ростовскую область прибывает около 3-х миллионов человек, из них иностранных граждан и лиц без гражданства – 1,2 - 1,5 миллиона человек. Основными «странами-поставщиками» незаконной миграции на территорию области, по мнению экспертов, являются: Украина, Азербайджан, Армения, Таджикистан, Грузия и Узбекистан» [18].

Данные 2012-2013 гг. характеризуют определенный рост миграционного потока: «миграционный прирост, сложившийся в результате обмена населения области со странами СНГ увеличился и составил 3563 человека (в январе — сентябре 2012 года – 2480 человек — рост на 43%). Значительная часть миграционного прироста в обмене населением между областью и странами СНГ приходится на Украину, Армению и Узбекистан [19].

Таким образом, Ростовская область – привлекательный для украинских мигрантов регион. Статистика постоянно подтверждает, что область выполняет транзитные функции при въезде-выезде мигрантов – граждан стран СНГ в Россию: в среднем, в область каждый год въезжает более миллиона человек, иногда – до 1,3-1,4 млн. человек, из которых только примерно 50 тысяч человек остаются работать в регионе, в основном на заработках, остальные едут дальше. Большая часть мигрантов – граждане Украины (около 87 %) [20], Молдавии, Узбекистана и Таджикистана. Подавляющее большинство – это транзитники, которые едут на работу в другие регионы нашей страны: Краснодарский край, Волгоградскую и Астраханскую области, и далее – Москва, Подмоскowie и Санкт-Петербург. Кто-то едет и на Дальний Восток [21].

Для организации пересечения государственной границы России «на территории Ростовской области открыт и работает 41 местный пункт пропуска. В целом, по данным экспертных оценок, через эти пункты ежедневно проходят от 800 до 1000 человек. По данным ГУ МВД России по Ростовской области, за 4 месяца 2013 года границу с Украиной уже пересекли более 600 тысяч иностранных граждан и лиц без гражданства» [20].

В перспективе, если произойдет осложнение социально-экономической ситуации на Украине, то очевидно, будет возрастать и объем миграционного потока с ее территории в Россию через Ростовскую область. В этих условиях важно обратить внимание на разъяснение положений российского миграционного законодательства не только гражданам регионов в составе Еврорегиона «Донбасс», но и работодателям. Для этих целей необходимо активнее использовать как федеральные так и региональные СМИ, возможности федеральной миграционной службы.

Некоторые из руководителей регионов Украины достаточно смело возлагают надежды на решение проблем занятости и изменение правил миграции в рамках решений Еврорегиона, что противоречит действующему в России законодательству. Заместитель председателя Луганской облгосадминистрации по вопросам экономической, промышленной политики и финансов А.Репицкий считает: «Министерство иностранных дел Украины подтверждает, что около трёх миллионов её жителей нелегально работают за пределами страны. Прежде всего, это связано с тем, что каждая страна имеет свои собственные правила трудоустройства, которые зачастую не совпадают с нашими. Если же появятся общие правила для приграничных территорий, то люди будут не только социально защищены, но и уверены в своём будущем. Мы считаем, что каждый человек имеет право на официальное трудоустройство, чтобы его стаж учитывался и он мог рассчитывать на медицинскую помощь на той территории, где работает» [22].

Тем самым один из руководителей администрации Луганской области еще раз подтверждает, что миграционные вопросы являются одними из самых острых для решения в рамках Еврорегиона в среднесрочной перспективе.

Одной из существенных проблем, затрудняющих анализ и оценку, а также управление встречными приграничными миграционными потоками представляется отсутствие в настоящее время адекватной системы государственного учета движения мигрантов для регионов российско-украинского приграничья, поскольку в настоящее время ведется учет только граждан страны в целом.

По информации Советника по экономическим вопросам Генерального консульства Украины в Ростове-на-Дону Семашко Е.А., полученной в результате личного интервью одного из авторов статьи, учет состоящих на консульском учете в ЮФО (Ростов-на-Дону) граждан Украины по регионам Украины не дифференцируется. Кроме того, и Управление ФМС по Ростовской области также не учитывает по регионам российско-украинских приграничных субъектов квоты, выдаваемые на работу иностранным гражданам.

Таким образом, более глубоко исследовать тенденции движения мигрантов в субъектах еврорегиона «Донбасс» пока не представляется возможным.

Следует отметить и позитивные результаты, полученные в рамках решения проблемы пересечения государственной границы РФ и Украины для граждан, которое существенно облегчено в 2011-2012 гг. «18 октября 2011 года в г. Донецке подписано Соглашение между Правительством Российской Федерации и Кабинетом Министров Украины о порядке пересечения российско-украинской государственной границы жителями приграничных регионов Российской Федерации и Украины, вступившее в силу с 29 марта 2012 года. Соглашением предусмотрен ряд преференций для жителей приграничных областей Украины и России. В частности, жители приграничных регионов двух государств смогут пересекать границу по упрощенному порядку. Предусмотрено, что в местных пунктах пропуска граждане смогут пересекать границу не только пешком, но и на собственном транспорте и рейсовых автобусах. Также они смогут в течение 90 дней находиться на территории соседнего государства без регистрации и заполнения миграционных карточек» [23, с.35-37].

Выводы и предложения. По результатам проведенного исследования сделаем следующие выводы:

1. Разработка стратегии развития внешнеторговой инфраструктуры предполагает двустороннее сопряжение проектов и программ ее развития, без чего сложно обеспечить рациональное использование выгодного географического положения субъектов приграничья России и Украины в рамках еврорегиона «Донбасс».

2. Одной из существенных проблем, затрудняющих анализ и оценку встречных приграничных миграционных потоков, является отсутствие в настоящее время системы государственного учета движения мигрантов в разрезе регионов российско-украинского приграничья, а также учета распределенных квот на работу мигрантов в данных территориях.

3. Необходимо повышать эффективность государственного управления, уделяя больше внимания приграничным проблемам, поскольку от этого зависят динамика экономического развития и социальная стабильность в приграничных территориях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Приграничное сотрудничество регионов России, Беларуси и Украины: состояние и перспективы// Евразийская экономическая интеграция. 2013. № 4 (21) С.77-96. – Коллектив авторов: С.П. Глинкина, Л.Б. Вардомский, В.А. Колосов, С.Л. Баринев, Т.С. Вертинская, А.А. Герцен, Л.Д. Головина, А.А. Гриценко, Н.Н. Евченко, М.В. Зотова, А.М. Кирюхин, А.М. Либман, М.М. Лобанов, А.Г. Пылин, А.Б. Себенцов, М.О. Тураева, Д.И. Ушкалова, В.И. Часовский; Краюхин А.М. Формирование трансграничной агломерации Харьков–Белгород в условиях глобализации // Региональное образование XXI века: проблемы и перспективы №6(15), 2012, с.162-170.
2. Приграничный субрегион Ростовской области в социально-экономической системе Еврорегиона «Донбасс» / под ред. Шеховцова Р.В., Зинченко В.А., Самойловой М.А. - Ростов-на-Дону, 2012.- 120 с.; Экономические очерки развития Ростовской области / под ред. Шеховцова Р.В., Зинченко В.А., Самойловой М.А. - Ростов-на-Дону, 2012.- 128 с.
3. Перечень функционирующих ГЛТ, расположенных вблизи государственной границы Российской Федерации: [http://www.customs.ru/index.php?option=com_content &view=article&id=16590:2012-11-19-07-21-46&catid=67:2011-01-24-17-09-](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=16590:2012-11-19-07-21-46&catid=67:2011-01-24-17-09-)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- 30&Itemid=18 -76; Web камеры в пунктах пропуска. http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=20774&Itemid=142.
4. Перечень пунктов пропуска, вблизи которых созданы (целесообразно создать) таможенно-логистические терминалы в первоочередном порядке. <http://www.customs.ru/images/stories/Den/pervoocheredn.pdf>.
5. Первую очередь новых таможенно-логистических терминалов в Дагестане могут сдать до конца года // <http://tetralog.ru/news-analytics/pervuyu-ochered-novux-tamozhenno-logisticheskix-terminalov-v-dagestane-mogut-sdat-dokonca-goda/>.
6. Перечень автомобильных пунктов пропуска, вблизи которых целесообразно создание таможенно-логистических терминалов в среднесрочной (до 2016 г.) и долгосрочной (до 2020 г.) перспективе. // <http://www.customs.ru/images/stories/Den/dolgopr.pdf>.
7. Украина. Справка по Украине. Министерство экономического развития Российской Федерации и СТУ ФТС России. http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/foreigneconomicactivity/cooperation/economicsng/doc20120224_08.
8. Программа «Еврорегион «Донбасс» сближает жителей России и Украины / www.euroregion-donbass.ru/news.php.
9. Информация о ходе реализации Конвенции о приграничном сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств. С.50-51. <http://www.e-cis.info/page.php?id=23408>.
10. «Об утверждении Областной долгосрочной целевой программы «Развитие сети автомобильных дорог общего пользования в Ростовской области на 2010 – 2014 годы» постановление Администрации Ростовской области от 27.11.2009 № 626, в редакции Постановления Правительства Ростовской области от 26.09.2012 № 923. // www.donland.ru.
11. На луганской границе сняли ограничения по перемещению товаров // <http://e-donbas.org/node/5898>.
12. Это упражнение стоит тех денег, которые мы в него вкладываем. Заместитель главы Минрегиона Максим Травников о перспективах развития приграничного сотрудничества (2011). *Коммерсант*. 14 ноября. // <http://www.kommersant.ru/doc-y/1815864>.
13. В Воронежской области планируется создать таможенно-логистический терминал. // <http://www.voronezh.ru/inform/news/2011/33532424.html>.
14. Решение о ходе реализации Конвенции о приграничном сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств от 15 марта 2013 г. // <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=3709>.
15. СНГ: экспорт и импорт продовольствия между Россией и Украиной будет упрощен. // www.regnum.ru/news/voronezh/economy/1653541.html, <http://bworld.dp.ua/2013/04>.
16. В Воронеже прошло заседание подкомиссии по межрегиональному и приграничному сотрудничеству. // http://www.voronezh-media.ru/news_out.php?id=40497.
17. Аналитические материалы по результатам мониторинга социально-экономического развития приграничных муниципальных образований Ростовской, а также Донецкой и Луганской областей в рамках Еврорегиона "Донбасс" (по итогам января-марта 2013 года). Ростов-на-Дону, 2013. 74 с.
18. УФМС России по Ростовской области и Дорожно-патрульной службой ГАИ УГИБДД ГУВД по РО на территории г. Ростова-на-Дону проведено совместное мероприятие. 13 августа 2009 / http://www.fms.gov.ru/press/news/news_detail.php?ID=29848.
19. Миграционный обмен Ростовской области со странами СНГ вырос на 40%. Наибольшая часть потока приходится на Украину, Армению и Узбекистан 25 ноября 2013 // <http://news.mail.ru/inregions/south/61/society/15792538/>.
20. С погонями и без погон. // <http://61.mvd.ru/news/item/1046521>.
21. Число мигрантов, приезжающих в Ростовскую область, в I полугодии 2012 г., выросло на 19% - ФМС. // <http://ug.ria.ru/economy/20120705/82280417.html>.
22. *Иванов А.* Окно на Украину европейского образца (2012). *Эксперт Юг*. №15-16 (205) апрель 2012.
23. Информация о ходе реализации Конвенции о приграничном сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств. Доступно на: <http://www.e-cis.info/page.php?id=23408>.

ІДЕЇ «ВАШИНГТОНСЬКОГО КОНСЕНСУСУ» ПРО РОЛЬ РЕФОРМ В РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Єрхов А.Г., к.т.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління (Україна)

Єрхов А.Г. Ідей «Вашингтонського Консенсусу» про роль реформ в розвитку сучасної економіки.

В даній статті розглянуто ідеї «Вашингтонського консенсусу», в якій представлено три фундаментальних положення успішності сучасних економік: лібералізація торгівлі, макроекономічна стабілізація, ринкове ціноутворення. Проаналізовано основні положення та підходи до вирішення завдань економік країн, що розвиваються та слабозвинутих економік. Визначено проблеми дієвості рекомендацій «Консенсусу» у функціонуванні економік країн, що розвиваються саме на території Центральної Європи і пострадянському економічному просторі. Вказано на конкретні недоліки практичного застосування положень «Вашингтонського Консенсусу» при проведенні економічних реформ у країнах різних регіонів світу. Визначено необхідність проведення своєчасних реформ в економіці з урахуванням характеру змішаної економіки, ролі держави в її розвитку в умовах ринку, всебічної продуманості та підготовки здійснення всього процесу реформування, його гласності та підтримки в суспільстві.

Ключові слова: «Вашингтонський Консенсус», економічна реформа, економічний розвиток.

Єрхов А.Г. Идеи «Вашингтонского консенсуса» о роли реформ в развитии современной экономики.

В данной статье рассмотрены идеи «Вашингтонского консенсуса», где представлены три фундаментальных положения успешности современных экономик: либерализация торговли, макроэкономическая стабилизация, рыночное ценообразование. Проанализированы основные положения и подходы к решению задач экономик развивающихся стран и слабозвучивших экономик. Определены проблемы действенности рекомендаций «Консенсуса» в функционировании экономик развивающихся стран именно на территории Центральной Европы и постсоветском экономическом пространстве. Указано на конкретные недостатки практического применения положений «Вашингтонского Консенсуса» при проведении экономических реформ в странах различных регионов мира. Определена необходимость проведения своевременных реформ в экономике с учетом характера смешанной экономики, роли государства в ее развитии в условиях рынка, всесторонней продуманности и подготовки осуществления всего процесса реформирования, его гласности и поддержки в обществе.

Ключевые слова: «Вашингтонский Консенсус», экономическая реформа, экономическое развитие.

Yerhov A.G. Ideas of «Washington Consensus» about reforms in the role of a modern economy.

In this article the idea of the «Washington Consensus» in which three fundamental provisions of the success of modern economies presents: trade liberalization, macroeconomic stabilization, market pricing. The basic position and approaches to solving problems of the economies of the developing and least developed economies. The problems of effectiveness recommendations «Consensus» in the functioning of the economies of developing countries on the territory of Central Europe and post-Soviet economic space. Specified on the specific shortcomings practical application of the provisions of the «Washington Consensus» in the course of economic reforms in different regions of the world. Definitely need for timely reforms in the economy, given the nature of the mixed economy, the state's role in its development in a market full sophistication and implementation of all training reform process, its openness and support in the community.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Keywords: «Washington Consensus», economic reform, economic development.

Постановка проблеми. Світова економічна криза, що почалась у кінці першого десятиліття нинішнього століття, знову загострила наукові дискусії про сучасний розвиток економіки, у яких беруть активну участь лідери провідних країн, багато політиків, видатні вчені, економічні експерти, представники бізнесу. Наукові прогнози про важкі економічні та соціальні наслідки кризи очевидні. Світова економіка й економіка окремо взятих країн переживають великий спад виробництва, зростає інфляція, безробіття, знижується рівень життя людей. Криза фінансового сектору переросла у важку кризу в цілому економічній системі у усьому світі.

Сьогодні чітко видно, що кризовий процес, перш за все, проявив себе в групі країн із розвинутою економікою, а потім захватив країни з економікою, що розвивається та країни з послабленою економікою. Отже, спостерігається етапність серйозного спаду світової та національних економік, при цьому посилюється їх взаємозалежність.

Попередні аналітичні оцінки сучасної економічної кризи подано в цілому ряді виступів лідерів найкрупніших країн світу на зустрічі «20» у Вашингтоні восени 2008 р., на самітах країн Європейського Союзу, Латинської Америки та Південно-Східної Азії, у провідних світових економічних виданнях та засобах масової інформації. В Україні перший науковий аналіз виникнення світової фінансової кризи подано на засіданні суспільного «Форуму», що відбувся у м. Києві в листопаді 2008 р. У ньому взяли участь відомі вчені та політики нашої країни та Росії.

Сучасна теоретична думка, а також значною мірою практика все більше схилиються до того, що світова економіка сьогодні є змішаною й містить два провідних сектори – приватний і державний. Вчені, що відстоюють ринкові засади розвитку економіки, наполягають на повній приватизації державного сектору економіки й на функціонуванні виключно ринкових інститутів підприємницької діяльності. Так, на початку 90-х років минулого століття провідні вчені-економісти США, керівництво Міжнародного валютного фонду і Всесвітнього банку під впливом наростаючих проблем у світовій економіці на своєму Саміті розробили відомий «Вашингтонський консенсус» (далі – Консенсус), у якому сформульовано положення та підходи до вирішення завдань економіки, що розвивається та слабозрозумітої економіки. Найважливішим серед них стало: заперечення активної ролі в ній держави. При цьому підкреслювалося, що держава менш ефективно виконує економічні функції, ніж ринки. Тому успішний розвиток усіх рівнів економіки, згідно з фундаментальними основами ринкових відносин, багато в чому залежить від повномасштабного одержавлення всіх галузей економіки.

З іншого боку, опоненти «ринковиків» пропонують активно використовувати державу в розвитку економіки, у тому числі й у країнах, де демонструється високий рівень уже сформованих і успішно діючих ринкових відносин. Але при цьому вводиться поняття «ефективна держава», здатна всіляко сприяти розвитку ринку і природних монополій в економіці. Саме такий підхід був розглянутий на міжнародному симпозиумі, що відбувся в Московському університеті 10-11 червня 2004 р. на тему: «Економічна теорія: історичні корені, сучасна роль і перспективи розвитку». У ньому взяли участь більш ніж 700 учених-економістів із країн СНД, ЄС, США, Японії, Австралії та інших. У підсумковому документі симпозиуму підкреслюється, що ринкова економіка як об'єктивна реальність є найважливішим об'єктом теоретичного аналізу [1].

Однак, ряд сучасних наукових шкіл та напрямів економічної теорії, як зазначалося на симпозиумі, свою увагу зосередили тільки на розкритті ринкової економіки, тоді як вона вже у ХХ ст. стала економікою змішаною, що у своєму розвитку реалізує ринкові принципи з активною участю держави і має тенденцію до її соціальної спрямованості.

В підсумковому документі симпозиуму, що відбувся в МДУ, підкреслюється, що держава є гарантом і елементом ринкової системи, виразником національних інтересів і оплоту безпеки національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема реформування української економіки розглядається в монографічних дослідженнях академіків НАН України А. Амоші, І.Лукинова, В.Мамутова, М. Чумаченко, професорів, докторів наук А. Гальчинського, Л. Дмитриченко, Ю. Макагона, Е. Сухіна.

В їх наукових дослідженнях розглядаються важливі питання сучасного розвитку української економіки.

Серед зарубіжних вчених-економістів, які розробляють наукові положення сучасних реформ в економіці слід назвати нобелівського лауреата Д.Стігліца, а також Д. Родрика, В. Полтеровича та інших.

В їх статтях розкриваються нові тенденції функціонування сучасного ринку, вплив циклічності на динаміку економіки, а також роль різних рівнів інфляції на зростання виробництва, посилення всебічної підтримки конкуренції та більш ефективних заходів щодо стимулювання розробки й впровадження нових технологій, місце держави в регулюванні сучасної економіки та забезпеченні стабільності у суспільстві.

В роботах зазначених авторів містяться наукові оцінки положень «Вашингтонського Консенсусу» в реформуванні сучасної економіки.

Так, нобелівський лауреат у сфері економіки – американський професор Д. Стігліц критично ставиться до односторонньої позиції «ринковиків» в оцінці ролі держави у функціонуванні й розвитку сучасної економіки. У своїй статті про вплив ідей «Вашингтонського консенсусу» на розвиток різного рівня економік він зазначає: «Державою покликана відігравати активну роль у регулюванні економічних процесів, вжиття заходів щодо соціального захисту населення і його соціального забезпечення». Далі Д. Стігліц підкреслює: «У країнах з ефективними економіками сфера діяльності держави є достатньо широкою» [2].

Метою статті є аналіз основних положень «Вашингтонського консенсусу» та визначення проблем дієвості рекомендацій «Консенсусу» у функціонуванні економік, що розвиваються в Центральній Європі і на пострадянському економічному просторі.

Результати дослідження. Розвиток економічної думки в сучасних умовах набуває виключно актуальне значення. Осмислення ринкових відносин на різних економік, що розвиваються і слабозрозумітих економік, здійснення їх послідовного реформування на базі інноваційних технологій являє собою першочергове завдання.

У концепції економічного розвитку «Вашингтонського Консенсусу» виділяється три фундаментальних положення успішності сучасних економік: а) лібералізація торгівлі, б) макроекономічна стабілізація, в) ринкове ціноутворення. Вирішення зазначених завдань дозволяє знизити роль держави в економічному розвитку. При цьому приватні ринки ефективно розподілять ресурси і почнуть активно стимулювати економічне зростання, знижувати інфляцію.

Д. Стігліц наголошує, що дані положення мають важливе значення, але вони недостатні. «Для забезпечення роботи ринків потрібно щось більше, ніж лише низька інфляція; для цього потрібні дієві фінансове регулювання; політика, спрямована на підтримку конкуренції; заходи щодо стимулювання передачі технологій і посилення «прозорості» ринків. І це лише деякі фундаментальні положення, упущені «Вашингтонським консенсусом» [2].

Відомий вчений при цьому підкреслює, що в сучасних умовах проблеми розвитку світової економіки потребують визначення ефективних інструментів для сприяння активному функціонуванню ринків, їх стійкості, оптимізації розвитку приватного та державного секторів економіки, визначенню рівнів їх взаємозв'язку і впливу на динаміку національних економік, сутності інтеграційних процесів в умовах глобалізації світової економіки, стимулюванню конкуренції в нових умовах, прозорості функціонування фінансових систем. Розробка теорії економічних реформ має враховувати стадійність розвитку економіки. Теорія стадій зростання, впроваджена У. Ростоу ще у 1960 р., обґрунтовує, що стадії характеризуються певним рівнем технологічного розвитку. За своєю суттю їх зміна є процесом, який спирається на мобілізацію фінансових нагороджень і впровадження нових технологій у виробництво. У зв'язку із цим є великі підстави стверджувати, що в багатьох випадках реформи можуть збігатися зі зміною стадії розвитку економіки.

У сучасних наукових дослідженнях економічних реформ велике місце відводиться розгляду різних моделей їх здійснення. Тут, перш за все, аналізуються рекомендації «Вашингтонського консенсусу». Як відомо, вони були сформульовані в доповіді американського вченого-економіста Д. Вільямсона на згаданому вище Саміті у столиці США, який носив назву «Що має на увазі Вашингтон під формою політики?» У ньому були виділені десять рекомендацій для ефективного проведення реформ у країнах Латинської Америки, Південно-Східної Азії та Центральної Європи, що розвиваються. При цьому передбачалося, що країнам, які прийняли рекомендації, у

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

процесі проведення економічних реформ буде надана фінансова допомога Міжнародного валютного фонду та Всесвітнього банку.

На перше місце у здійсненні реформ учасники Саміту поставили рівень бюджетного дефіциту, коли перевищення витрат над доходами урядів державних підприємств і національного банку має бути незначним, первинний профіцит – кілька відсотків ВВП, а операційний дефіцит – близько 2% валового внутрішнього продукту. Даний принцип сьогодні загальновідомо, він забезпечує належне фінансування проведення будь-якої економічної реформи. З його здійсненням пов'язані успіхи та невдачі вжитих реформістських заходів. Тут важливі державні нагромадження, фінансові можливості бізнесу, привабливий інвестиційний клімат для внутрішніх і зовнішніх інвесторів, а також кредитні запозичення. Принцип певного дефіциту державного бюджету та фінансової достатності в цілому на період здійснення економічної реформи в будь-якій країні є універсальним.

Друге положення «Вашингтонського Консенсусу» про реформи в економіці пов'язане із принципом пріоритетності державних видатків у процесі їх проведення. Американські вчені-економісти рекомендують у цей час всіляко зменшувати витрати на утримання управлінського апарату, оборону, різні субсидії й на значно важливі, але збиткові проекти. Як правило, на ці статті витрат витрачається значний обсяг державних ресурсів, ніяк не пов'язаних з економічним ефектом. Строгий підхід до дотримання фінансової дисципліни є принциповою вимогою й запорукою успішності проведення заходів щодо реформування економіки.

Третє положення Консенсусу пов'язане з роллю податкової системи у здійсненні економічної реформи. На думку американських учених-економістів, у процесі її має постійно розширюватися податкова база і зменшуватися граничні податкові ставки. При цьому повинно вирішуватися завдання всебічного посилення різних стимулів і досягнення рівномірного податкового навантаження по горизонталі без зниження ступеня прогресивності, реалізованої податковою системою. Оптимізація зазначених дій може плідно позначитися на здатності держави управляти процесом реформування, активніше підтримувати його необхідним фінансуванням.

Четверте положення «Вашингтонського Консенсусу» вказує на здійснення фінансової лібералізації під час реформи. При цьому в її ході підкреслюється необхідність добитися, щоб процентні ставки встановлювалися ринком. Однак при цьому слід урахувати, що при хронічному низькому рівні довіри, як свідчить про це практика, ринкові ставки можуть швидко зростати, і це буде завдавати серйозної шкоди платоспроможності як виробничим фірмам і компаніям, так і державі. Указуючи на ці можливі ситуації, Консенсус пропонує їх вирішувати з допомогою скасування знижених процентних ставок для привілейованих позичальників і досягнення не дуже високої позитивної реальної ставки відсотка. Зазначене завдання не із простих і його вирішення потребує постійного аналізу фінансових процесів, вжиття адекватних заходів для їх стабільного розвитку.

П'яте та шосте положення «Вашингтонського Консенсусу» про проведення економічних реформ містять вимоги лібералізації зовнішньої торгівлі й обмінного курсу валют. При цьому кількісні торговельні обмеження оперативно замінювати тарифами. У свою чергу, тарифи необхідно поступово знижувати до такого рівня поки не з'явиться можливість установити єдиний тариф у діапазоні від 10 до 20%. У дискусії на Саміті це положення викликало заперечення із приводу термінів зниження тарифу. Висловлювалася думка про неприпустимість форсування цього процесу. Рекомендувалося здійснювати його виходячи з умов проведеної економічної реформи.

Задля підтримки лібералізації зовнішньої торгівлі в заключному документі Консенсусу пропонувалося у процесі реформування економіки вводити єдиний обмінний курс. Він має постійно підтримуватися на певному рівні, щоб стимулювати зростання нетрадиційного експорту, а також для переконання експортерів у тому, що висока конкурентоспроможність експорту збережеться й у майбутньому.

Сьоме положення «Вашингтонського Консенсусу» про економічну реформу присвячено ролі прямих інвестицій у процесі її здійснення. При обговоренні такого важливого питання було сформульовано вимогу про необхідне зняття всіх бар'єрів, що перешкоджають входу іноземних фірм і компаній в економічний простір країни. Усі зарубіжні та вітчизняні підприємства, різні фінансові структури мають конкурувати на однакових умовах.

Восьме, дев'яте та десяте положення Консенсусу містять його рекомендації щодо приватизації, дерегулювання та прав власності. У сфері приватизації однозначно було висунуто вимогу про роздержавлення підприємств із державною формою власності.

З огляду на завдання розширення приватизації, здійснення дерегулювання Консенсус сформулював рекомендації щодо забезпечення права власності в підприємницькій діяльності. Цим особливо має бути стурбована судова система в державі. Захист збереження прав власності у процесі економічної реформи слід підкріплювати вдосконаленням законодавчої бази.

Розроблені американськими вченими-економістами теоретико-методологічні підходи до сучасних економічних реформ, викладені в «Вашингтонському Консенсусі», викликали в наукових колах різних країн світу неоднозначну оцінку. Прихильники ринкових відносин та приватизації цілком підтримали ідеї Консенсусу, а ось учені-економісти, які бачать сучасну економіку як змішану, піддали ряд його положень критиці. Особливо вона посилилася після проведення економічних реформ з урахуванням рекомендацій «Вашингтонського консенсусу», які в ряді країн Латинської Америки, Південно-Східної Азії та Центральної Європи не дали очікуваних результатів. Загальновідомо, що в державах Латинської Америки подушний ВВП протягом реформування національних економік у 80-ті роки минулого століття замість прогнозованого зростання знижувався щорічно в середньому на 6,8%, а протягом 90-х років зростання не перевищувало 1,5% [1].

Не кращими виявилися економічні реформи, що здійснювалися на базі ідей і рекомендацій Консенсусу, у країнах із перехідною економікою. Після десяти років їх здійснення до 2000 р. тільки Угорщина, Польща, Словенія і Словаччина досягли рівня ВВП 1989 р.

Аналізуючи реформи у 26 країнах із перехідною економікою, В. Полтерович у статті журналу «Экономическая наука современной России» зазначає: «Що стосується результатів застосування «Вашингтонського Консенсусу» у перехідних економіках, то вони виявилися абсолютно хвилюючими... Наприклад, до 2000 р. Латвія втратила 36% ВВП, Російська Федерація – 38%, Україна – 58% ВВП. Найменше з колишніх радянських республік постраждали ті країни, де реформи проводилися повільно: Узбекистан, Туркменістан, Білорусь» [3].

Деякі західні й російські вчені-економісти піддали критиці перш за все те, що рекомендації Консенсусу носили занадто категоричний характер щодо їх виконання у процесі здійснення економічних реформ. Так, професор Дж. Стігліц, аналізуючи зміст реформування перехідних економік, підкреслив, що методи шокової терапії не є правильними [2].

Учений-економіст із Гарвардського університету Д. Родрік, розглядаючи здійснення економічних реформ, в основі яких були покладені рекомендації «Вашингтонського Консенсусу», також заперечує проти цілого ряду їх методів застосування, які, на його думку, неадекватні принципам функціонування й розвитку сучасної економіки. При цьому він наводить приклад здійснення результативної економічної реформи в Південній Кореї, яка, по суті, скористалася тільки першими п'ятьма рекомендаціями Консенсусу [3].

Російські вчені-економісти О. Богомолов, Д. Львов, В. Полтерович, В. Попов, погоджуючись у цілому з позицією Д. Родріка, вважають, що запропоновані «Вашингтонським Консенсусом» рекомендації значною мірою не враховують сьогоденніших реалій у сучасній економіці, інтернаціональних тенденцій і національних особливостей у її розвитку.

Аналіз положень «Вашингтонського Консенсусу» про проведення економічних реформ у країнах різних регіонів світу вказує на такі недоліки їх практичного застосування.

- В рекомендаціях Консенсусу немає ясності щодо темпів і послідовності реформ.
- Відсутні будь-які положення про те, як у процесі реформування економіки створювати ринкові інститути, визначати їх функції та завдання. Крім того, не вказується на будь-який зв'язок між ринковими інститутами та макроекономічною політикою, особливо щодо стабілізації цін, стримування зростання грошової маси, знецінення національної валюти.
- Консенсус не сформулював підходи щодо здійснення приватизації та дерегулювання, покладаючись при цьому лише на законодавство, яке має забезпечити їх успішне проведення. При цьому оптимістично передбачається, що приватизація безпосередньо веде до реструктуризації економіки та зростання її ефективності.
- Положення «Вашингтонського Консенсусу» про лібералізацію зовнішньої торгівлі також не бездоганне. Позитивним при цьому є вказівка на поступовість зниження тарифів у процесі руху товарів. Разом із тим у рекомендаціях нічого не сказано про значення тарифів у захисті внутрішнього виробника й ролі економічної політики в розвитку міжнародної торгівлі.
- Дослідження економічної практики не підтверджують тези Консенсусу про позитивний зв'язок рівня лібералізації ринків

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

капіталу й економічного зростання у процесі здійснення реформ. Навпаки, лібералізація в цьому плані збільшує вірогідність спадів в економіці та рецесії. Про це переконливо свідчить сучасна світова фінансова криза, що вибухнула влітку 2008 р. Сьогодні ми все більше переконуємося, що фінансові ринки істотно відрізняються від ринків звичайних товарів і послуг. Для них надзвичайно важливим є збір необхідної інформації й достовірна оцінка проектів для забезпечення руху фондів та їх найбільш ефективного використання.

f. Непереконливо є рекомендація Консенсусу про прямі іноземні інвестиції у процесі економічної реформи, які характеризуються як постійно ефективні. Практика проведених реформ у різних країнах стверджує і зворотне, особливо в тих, де непривабливий інвестиційний клімат.

g. Роль держави у здійсненні реформ у поданих «Вашингтонським Консенсусом» рекомендаціях зведена до прийняття лише певного законодавства, активної підтримки охорони здоров'я та освіти, інфраструктури й охорони власності. Головне, щоб держава у процесі реформ швидше припинила своє втручання в економіку.

Зазначені недоліки у формуванні рекомендацій щодо реформування економіки є найбільш суперечливими. Накопичений сьогодні у світі досвід здійснення економічних реформ і наукові дослідження переконливо показують, що методологічні підходи до їх здійснення мають докорінно відрізнятись від рекомендацій «Вашингтонського Консенсусу». При цьому необхідно мати чітке визначення типу реформ, які здійснюються в тій чи іншій країні.

У процесі управління реформою з боку держави та менеджменту бізнесу дуже важливо визначити й вибудувати проміжні ланки, які б плавню поєднували діючі інститути в економіці з більш ефективними і перспективними.

Російський академік В. Полтерович у зв'язку із цим зазначає: «Стратегія проміжних інститутів передбачає поступову і цілеспрямовану трансформацію наявного інституту з тим, щоб у результаті отримати його ефективну форму. Ідея сукупності проміжних інститутів – проміжного інституційного середовища лежить в основі китайського плану переходу до ринкової економіки, що виявився дуже успішним» [1].

Логіка такого важливого висновку стверджує необхідність перехідного періоду у створенні нового інституційного середовища, що забезпечить більш успішне функціонування економіки. Однак, як показує аналіз практики реформ у різних країнах, ця логіка часто порушується. Нерідко ухвалюються закони, коли вводяться нові інституційні структури й одночасно скасовують старі. При цьому колишній інститут втрачає свою силу, а новий буде перебувати у стадії становлення і його вплив не буде адекватним вимогам економічної реформи. Такий «рішучий» підхід у створенні нового інституційного середовища призводить до великих втрат у процесі здійснення реформ.

Висновки та пропозиції. Враховуючи вищевикладене, необхідно підкреслити особливу роль методологічного підходу у визначенні темпів проведення реформування економіки. Час, послідовність і темпи реформи мають відповідати завданням розвитку реформи, а не її адміністрування.

Кожна економічна реформа має спиратися як на сучасні наукові основи, так і на широке альтернативний досвід розвитку економік різних рівнів. Менш за все їх здійснення пов'язане з радикалізмом, який стверджує відмову від розгляду різних варіантів. Радикалізм не в змозі йти до пошуку компромісних рішень, без яких, як правило, не пройшла жодна успішна реформа.

На шляху негативних для реформи явищ повинні встати оперативні прийняті законодавчі акти держави та органів місцевого самоврядування, продумана податкова політика, активна позиція судової системи та засобів масової інформації щодо захисту реформи. Важливою умовою успішної протидії процесу перерозподілу є системна аналітика змісту реформи, прозорість здійснюваних реформ.

Таким чином, сучасна економічна думка приділяє велику увагу проблемам реформування світової і національних економік, націлених на вдосконалення їх функціонування в умовах процесів суспільного розвитку що постійно ускладнюються, подолання виникаючих кризових явищ у світовому господарському комплексі. Наукова думка зосереджена як на функціональних засадах розвитку економіки, так і на узагальненні практичних проблем її функціонування в умовах світової економічної кон'юнктури, яка постійно ускладнюється. Важливе місце в цьому займають ідеї «Вашингтонського Консенсусу», які викликали активну дискусію вчених-економістів про шляхи розвитку сучасної економіки. Підсумком зазначеної дискусії стали висновки про необхідність проведення своєчасних реформ в економіці з урахуванням характеру змішаної економіки, ролі держави в її розвитку в умовах ринку, всебічності продуманості та підготовки здійснення всього процесу реформування, його гласності та підтримки в суспільстві. Наукові напрацювання реформування сучасної економіки істотні. Вони є основою для досягнення повного осмислення її справжнього стану і перспектив розвитку з урахуванням особливостей національних господарських комплексів і активного процесу глобалізації.

Список джерел:

- Полтерович В.М. / В.М. Полтерович. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – №1.(28). – 2005. – С.7-24.
- Стиглиц Дж. / Дж. Стиглиц. Многообразные инструменты шире цели движения к поствашингтонскому консенсусу. – М.: Вопросы экономики. – Вып.8. – С.4-34.
- Родрик Д. / Д. Родрик. Реформа торговой политики как институциональная реформа // Журнал экономической литературы. – М., 1996. – С.9-41.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Жнакіна Е.Г., к.е.н., доцент кафедри фундаментальних економічних дисциплін факультету психології, економіки та управління
Державного вищого навчального закладу Донбаського державного педагогічного університету (Україна)

Жнакіна Е.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом формування його інноваційного потенціалу.

Стратегічним орієнтиром структурної перебудови економіки країни є становлення конкурентоспроможних промислових підприємств, здатних забезпечити рівноправне партнерство у світовому економічному співтоваристві. В статті визначено поняття «конкурентоспроможність підприємства», «інноваційний потенціал підприємства». Досліджено систему факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Проаналізовано фінансово-господарську діяльність підприємства. Здійснено оцінку маркетингового середовища підприємства. Запропоновано економіко-математична модель оцінки конкурентоспроможності підприємства. Визначено напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, інновації, інноваційний потенціал.

Жнакіна Э.Г. Направления повышения конкурентоспособности предприятия путем формирования его инновационного потенциала.

Стратегическим ориентиром структурной перестройки экономики страны является становление конкурентоспособных промышленных предприятий, способных обеспечить равноправное партнерство в мировом экономическом сообществе. В статье определены понятия «конкурентоспособность предприятия», «инновационный потенциал предприятия». Исследована система факторов, которые влияют на конкурентоспособность предприятия. Проанализирована финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Выполнена оценка маркетинговой среды предприятия. Предложена экономико-математическая модель оценки конкурентоспособности предприятия. Определены направления повышения конкурентоспособности предприятия.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, инновации, инновационный потенциал.

Zhnakina E.G. Directions of increasing competitiveness of enterprise through the formation of its innovation potential

A strategic guide of the restructuring economy of the country is the the establishment of competitive industrial enterprises, able to ensure the equal partnership of the international community. The article defines the concept of «enterprise competitiveness», «innovation potential of the enterprise». The research of the system of factors influencing the competitiveness of enterprise is carried out. The analysis has been done as far as the financial-economic activity of the enterprise is concerned. The assessment of marketing environment enterprise is provided. The economic and mathematical model for the estimate of the international enterprise's competitiveness has undergone further investigation. There were offered the ways to improve the enterprise's competitiveness.

Key words: competition, competitiveness, innovations, innovative potential.

Постановка проблеми. Стратегічним орієнтиром структурної перебудови економіки країни, основою її зміцнення є становлення конкурентоспроможних промислових підприємств, здатних забезпечити рівноправне партнерство у світовому економічному співтоваристві. Нестабільність зовнішнього середовища вимагає від підприємств мобільності, гнучкості, високої готовності задовольняти мінливі потреби ринку, своєчасного й адекватного реагування на зміни ринкової ситуації. Здатність швидко пристосовуватися до різноманітних стохастичних змін зовнішнього середовища стала ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств, що дає підставу вважати проблему оцінювання та забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності найважливішою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки конкурентоспроможності підприємств, розробки методології управління конкурентними перевагами присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, серед яких В. Андріанов, Г. Ансофф, Л. Антонюк, С. Вінтер, М. Дряхлов, Ф. Еджуорт, Б. Йонсон, Ф. Котлер, А. Курно, Р. Нельсон, М. Пешкова, М. Портер, Дж. Робінсон, А. Романов, С. Светульников, Н. Симеонова, Б. Скотт, Н. Слепцова, А. Сміт, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, Ф. Хайек, В. Хартманн, Е. Чемберлін, К. Штайльман, Й. Шумпетер, А. Юданов.

Потребують подальшого дослідження підходи до визначення інтегрованого показника конкурентоспроможності промислового підприємства, проведення аналізу теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності, методичних рекомендацій щодо вибору та розрахунку його окремих локальних оцінних показників. Все це й обумовило вибір теми наукової роботи, мету та завдання дослідження.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності підприємства та рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» в умовах перехідної економіки України.

Результати дослідження. Поняття «конкурентоспроможність» є одним з базових у ринковій економіці. Визначення рівня конкурентоспроможності може стосуватися як товару чи послуги, що виробляються, домогосподарств, окремої фірми або галузі, так і національної економіки в цілому.

Конкуренція існує на всіх рівнях економічної системи. Готовність суб'єктів економіки до конкурентної боротьби, ефективність їх господарювання залежать від пізнання природи конкуренції, визначення форм її вияву, розуміння методів конкурентної боротьби.

На основі теорії конкурентної ціни А. Сміт сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (зі скороченням пропозиції) і знижує їх (з її надлишком) [8].

Учені Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та інші систематизують умови конкурентної боротьби, що дозволяє виділити різні типи ринку або конкуренції [4].

На початку 80-х років ХХ ст. ученими С. Вінтером і Р. Нельсоном розроблено еволюційну концепцію у теорії конкуренції [4]. Згідно з концепцією стратегія – це сукупність зобов'язань, які бере на себе фірма, що визначають і уточнюють її цілі та способи їх досягнення.

За думкою Й. Шумпетера, задача підприємця в тому, щоб здійснювати реалізацію нововведень, вести боротьбу з рутинною, не робити того, що роблять інші. Тоді він перемаже в конкурентній боротьбі, витиснувши з ринку тих підприємців, які користуються застарілими технологіями або випускають продукцію, що не користується попитом [10].

Щоб вибрати бажану конкурентну позицію в бізнесі, потрібно почати з оцінки галузі, до якої належить підприємство. Його прибутковість є найважливішим показником привабливості галузі. Найвідомішою моделлю оцінки привабливості галузі є модель п'яти сил конкуренції М. Портера, що передбачає існування сил, які формують структуру галузі, а саме [1]:

- 1) суперництво між конкуруючими продавцями однієї галузі;
- 2) спроби компаній з інших галузей залучити покупців даної галузі на бік своїх товарів-замінників;
- 3) потенціал входження у галузі нових фірм;
- 4) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку постачальників ресурсів;
- 5) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку покупців продукції.

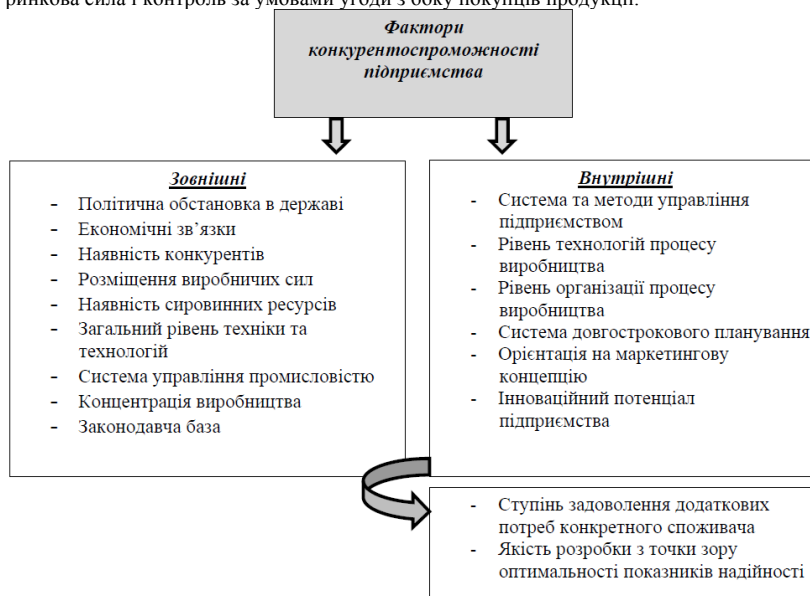


Рис. 1. Система факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства

Ф. Хайек називав конкуренцію «процедурою відкриття» і вважав, що тільки «процедура» конкуренції «відкриває», які ресурси й у

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

якій кількості необхідно використовувати, що, скільки, де і кому продавати [4].

В. Андріанов визначає конкурентоспроможність як багатопланову економічну категорію, яку можна розглядати на декількох рівнях, а саме: конкурентоспроможність продукції, підприємств, галузей, регіонів, країни в цілому, між якими існує взаємозв'язок, адже конкурентоспроможність країни і галузі залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможну продукцію [5].

Нижчим рівнем конкурентоспроможності як системи є конкурентоспроможність продукції, яку характеризують такі фактори: якість продукції, собівартість виробництва та реалізації, ціна, рентабельність, тривалість та умови зберігання, транспортування, споживчий попит, способи збуту виробленої продукції. Отже, конкурують виробники продукції, які створюють конкурентні переваги за рахунок досягнення оптимального співвідношення ціни і якості продукції.

На основі узагальнення існуючих трактувань конкурентоспроможності підприємства в працях зарубіжних та вітчизняних учених у роботі запропоновано визначати дане поняття як здатність підприємства конкурувати з іншими підприємствами через реалізацію виробничого, трудового, фінансового, інформаційного та інноваційного потенціалів.

Рівень конкурентоспроможності підприємств в остаточному підсумку визначає рівень конкурентоспроможності економіки держави, оскільки безпосередньо бере участь у конкурентній боротьбі на внутрішніх і зовнішніх ринках. В умовах спаду виробництва проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства стає особливо актуальною.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку допускає з'ясування факторів, що впливають на відношення покупців до фірми та її продукції і як результат – зміна частки ринку фірми. Усі фактори конкурентоспроможності можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні (рис. 1).

На рівень конкурентоспроможності підприємства найважливіший вплив мають науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технології виробництва, використання новітніх винаходів, впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва.

Посилення визначень двох понять «потенціал» та «інновації» дає нам можливість трактувати інноваційний потенціал підприємства як сукупність науково-технічних, організаційних, економічних, соціальних ресурсів, а також можливостей їх ефективного використання, результатом чого є створення інновацій з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

ПрАТ «Глини Донбасу» спеціалізується на видобутку і поставках високоякісних глин, що залягають у Донецькій області. Продукція підприємства користується попитом та реалізується як на територіях України, так і за її межами. В 2004 р. інвестовано будівництво нової лінії з виробництва керамічних композитів.

Впровадження на підприємстві системи управління якістю підвищило рівень конкурентоспроможності продукції, як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Глина, що тепер добувається, і вироблені з неї керамічні суміші відповідають світовим стандартам, це зводить до мінімуму витрати по сертифікації продукції при здійсненні експортних операцій.

Виробнича потужність підприємства в 2012 році склала - 965239 тис. т., що представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг виробництва основних видів продукції				
№з/п	Вид продукції	У натуральній формі, тис. т	У грошовій формі, тис. грн.	У % до всієї виробленої продукції
1	Добування глини	965239	279172,00	82,46
2	Композит	15005	45919,00	13,56

У таблиці 2 представлені обсяги продажу глини за сортами у 2010-2012 рр. Згідно з приведеними даними існує дві тенденції для підприємства: утримання своїх ринкових позицій і поступове розширення ринків збуту. Основне зростання відбулося за рахунок збільшення продажів глини сорту DBK-0, який в основному поставляється на ринок Італії і Польщі. Так само збільшилися продажі нового сорту DBY-4.

Таблиця 2

Обсяги продажу глини за сортами у 2010-2012 рр.				
Сорт глини	2010 рік	2011 рік	2012 рік	
DBK-0	94075	234621	301084	
DBK-1	119438	193953	318131	
DBK-2	117885	280386	212206	
DBY-4	98271	117266	133817	

Основними конкурентами підприємства є: ПАТ «ВЕСКО»; ВАТ «Дружківське рудоуправління»; ВАТ «Часов-Ярський комбінат вогнетривких виробів»; ЗАТ «Керампром».

На підставі даних бухгалтерського балансу підприємства і звіту про фінансові результати в таблиці 3 представлено основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства за 2011-2012 роки.

У результаті аналізу встановлено, що у 2012 році порівняно з 2011 роком на підприємстві ПрАТ «Глини Донбасу» відбувалося зростання показників виручки від реалізації продукції з 269368,0 до 338570,0 тис. грн. (на 25,7%), собівартості реалізації продукції на 33754,0 тис. грн., що склало 29,6%, наслідком чого було зменшення чистого прибутку – на 8,5%.

Таблиця 3

Основні показники фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Глини Донбасу»				
Показники, тис. грн.	Роки		Відхилення	
	2011	2012	2011/2012	%
Виручка	269368,0	338570,0	69202,0	25,7
Собівартість	114152,0	147906,0	33754,0	29,6
Необоротні активи	87131,0	95731,0	8600,0	9,9
Оборотні активи	158403,0	168401,0	9998,0	6,3
Запаси	40216,0	50253,0	10037,0	25,0
Грошові кошти	10367,0	11976,0	1609,0	15,5
Чистий прибуток	39659,0	36299,0	-3360,0	-8,5

У результаті аналізу розрахованих показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності визначено, що фінансування діяльності ПрАТ «Глини Донбасу» протягом звітного року здійснювалось за рахунок надходжень від реалізації. Підприємство має достатньо ресурсів, які можна використати на погашення поточних зобов'язань, на поширення своєї діяльності. Грошових коштів достатньо для погашення короткострокової заборгованості. Товариство забезпечене власними оборотними коштами. Для фінансування поточної діяльності використовується власний капітал. ПрАТ «Глини Донбасу» має високу маневреність власного капіталу. Товариство платоспроможне, незалежне від залучених коштів, фінансовий стан підприємства стійкий. Обсяг робочого капіталу оптимально забезпечує поточні виробничі потреби підприємства.

Важливим етапом при розробці ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, є стратегічний аналіз,

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

який повинен дати реальну оцінку власних ресурсів і можливостей стосовно стану (потребам) зовнішнього середовища, в якому працює фірма.

Проведений SWOT-аналіз показав, що компанія, використовуючи свої конкурентні переваги і потенційні можливості, має підвищувати свою конкурентоспроможність, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Таблиця 4

Конкурентна позиція ПрАТ «Глини Донбасу» на основних географічних сегментах

Географічний сегмент	Частка ринку по відношенню до основного конкурента	Обсяг ринку, т	Темп росту ринку, %
Італія	0,73	1 903 673	12
Іспанія	1,06	486 339	9
Португалія	4,25	19 489	5
Польща	4,67	310 230	18
Інші країни	0,3	680 270	16

Оцінка ступеня привабливості бізнесу зазвичай здійснюється за двома напрямками: привабливість ринку або галузі, до якої належить даний вид бізнесу, і сила його позицій на даному ринку або в даній галузі. У табл. 4 представлені дані, необхідні для побудови матриці БКГ. Основним конкурентом компанії ПрАТ «Глини Донбасу» є ПАТ «Веско». Ця компанія займає лідируючі позиції на італійському ринку і має можливість оперувати високими цінами на глину і ефективно впливати на свої витрати.

Згідно з отриманими даними будується матриця БКГ для стратегічних господарських підрозділів, представлених у вигляді географічних сегментів (рис. 2).

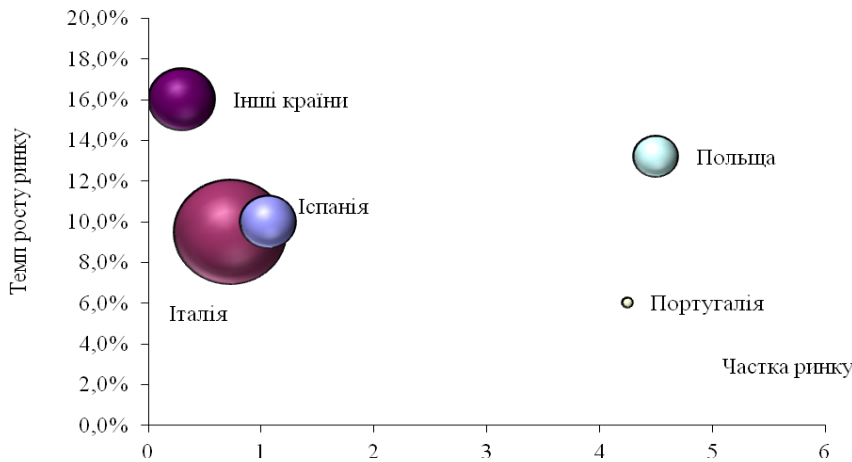


Рис. 2. Матриця БКГ для ПрАТ «Глини Донбасу»

Для детальнішого розуміння ситуації, що склалася в компанії, і для достовірного визначення позиції кожного виду бізнесу підприємства проведемо побудову і аналіз матриці БКГ за продуктовими напрямками діяльності. На підставі даних таблиці 5 побудуємо матрицю БКГ, що представлено на рис. 3.

Таблиця 5

Конкурентна позиція ПрАТ «Глини Донбасу» за продуктовими напрямками діяльності

Марка глини	Частка на ринку	Обсяги ринку, тон	Темп росту, ринку %
DBK-0	1,20	348 000	12,50%
DBK-2	0,80	98 000	0,72%
DBY-4	0,58	102 000	17,00%
DBK-1	0,83	1 800 000	8,67%

Аналізуючи позиції кожного сорту глини на полі матриці можна зробити висновок, марка глини DBK-1 практично повністю потрапляє в квадрант «собаки», оскільки основним ринком збуту продукції є Італія. Компанії слід при розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності звернути увагу на отриманий результат. Найбільш оптимальною стратегічною альтернативою для компанії в даному випадку з'явилася поступове згортання діяльності і перехід на вигідніші сорти глини, оскільки подальші інвестиції в DBK-1 можуть принести тільки збитки. Але зважаючи на той факт, що на сорт DBK-1 припадає близько 33% реалізації, необхідно провести детальний аналіз інвестиційної привабливості даного сегменту.

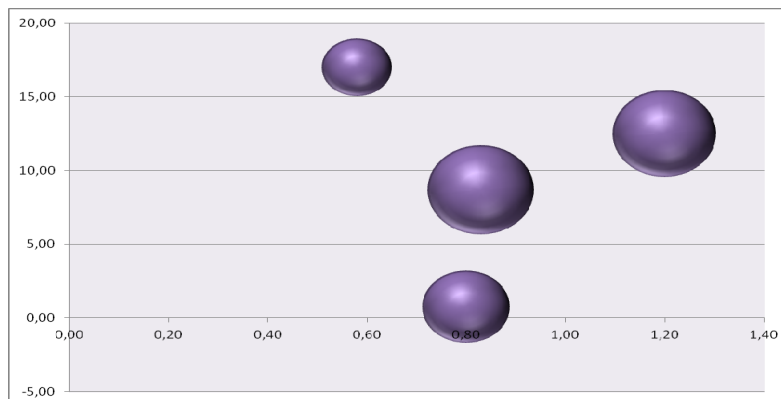


Рис. 3. Матриця БКГ для продуктивних СГП

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Найпривабливішими для компанії є глина класу DBK-0. На матриці вона займає квадрант «зірки» і характеризуються високими темпами зростання ринку і вигідною ринковою позицією. Марка глини реалізується в основному на польському ринку. Напрямом стратегії, що рекомендується, може бути залучення додаткових інвестицій з метою збільшення частки свого бізнесу на ринку.

Відносно сорту DBK-2 компанії необхідно ухвалити рішення про згортання діяльності даної стратегічної одиниці, оскільки ринок характеризується низьким темпом зростання і недостатньою конкурентною позицією на ринку. Очевидно, що даний сорт був спробою проникнення на новий ринок, але результат опинився не на користь подальшого розширення даного напрямку бізнесу.

Особливе місце компанії слід приділити такій стратегічній одиниці як DBY-4, оскільки сегмент представляє перспективний напрям розвитку бізнесу. Для глини класу DBY-4 підприємству слід вибрати стратегію закріплення поточних позицій на ринку і поступове збільшення частки ринку.

Складність процесів, які відбуваються на сучасних промислових підприємствах, не дає можливості оцінити наслідки реалізації інноваційної стратегії без використання сучасного апарату економіко-математичного моделювання.

Побудова імітаційної моделі дає можливість проведення сценарного аналізу, а також визначення найбільш перспективних напрямків реалізації інноваційних проектів на підприємстві ПрАТ «Глини Донбасу», спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

В основі оцінки конкурентоспроможності підприємства конкурентні переваги, які, в свою чергу, виражаються в співвідношенні чинників виробництва. У короткочасній перспективі конкурентоспроможність товару на ринку може бути досягнута за рахунок цінних чинників, тоді як у стратегічній перспективі напрямками підвищення конкурентоспроможності є довіра споживачів, орієнтація на клієнта та запровадження нових якостей продукту за рахунок інноваційних змін.

Доведено, що на конкурентоспроможність підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» будуть впливати зміни на стадіях виробництва і збуту, показники фінансового стану підприємства й підвищення якості продукції за рахунок використання його інноваційного потенціалу. Запропоновано формулу нормативної оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка є результатом причинно-наслідкових зв'язків між основними показниками діяльності підприємства:

$$KC_i = \tau_1^1 \cdot h_{1i} + \tau_2^1 \cdot h_{2i} + \tau_3^1 \cdot h_{3i} + \tau_4^1 h_{4i},$$

де h_{1i} – значення критерію ефективності виробничої діяльності i -го підприємства; h_{2i} – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку i -го підприємства; h_{3i} – значення критерію якості продукції i -го підприємства; h_{4i} – значення критерію ефективності впровадження інновацій за напрямками підвищення ефективності використання матеріалів, устаткування, праці i -го підприємства; τ_j^1 ($j = \overline{1,4}$) – коефіцієнти вагомості критеріїв, що задаються експертним шляхом.

Розроблена економіко-математична модель оцінки конкурентоспроможності підприємства дає можливість урахувати вплив інноваційного потенціалу підприємства на формування його конкурентоспроможності.

З використанням даної моделі визначено, що на формування конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» впливають такі фактори як ефективність виробництва та організації збуту, конкурентоспроможність продукції, науково-технологічні, виробничі та соціальні інновації.

Висновки. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» запропоновано такі заходи:

1. Удосконалення існуючих напрямів бізнесу за рахунок постачання продукції, що повністю відповідає потребам замовників за допомогою об'єднання зусиль всіх підрозділів та застосування загальних стандартів.
2. Сфокусоване географічне розширення.
3. Розвиток персоналу для покращення конкурентних позицій ПрАТ «Глини Донбасу».
4. Інвестування в інновації, що є життєво необхідним для надання продукції високої якості та невід'ємною частиною ефективного виходу на ринок.

1. Запропоновані стратегії дозволять компанії закріпити позиції існуючих одиниць бізнесу на міжнародному ринку і створять можливості для подальшого розширення продуктового портфеля за рахунок нових ринкових сегментів.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Воронкова А.Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика // Економіка промисловості. – 2009. - №3. – С. 133-137.
2. Воронкова А.Е. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку із використанням економіко-математичної моделі // Донецький нац. тех. ун-т. Наукові праці. Вип. 39-1. – 2011. – С. 251-257.
3. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2.
4. Економічна енциклопедія: у 3т. – Т.2 / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 848с.
5. Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. - №7-8 (122-123). – С. 136-140.
6. Семенова Т.В. Напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю. – 2011. – С. 82-90.
7. Соколова Л.В., Верясова Г.М., Соколов О.Є. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія і графічна підтримка // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 289-302.
8. Татар М.С. Особливості концептуального визначення категорії конкуренції та конкурентоспроможності // Економіка та держава. – 2012. - №1. – С. 61-64.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПЕРЕОЦЕНКА РОЛИ
ГОСУДАРСТВА

Жукова Д.В. главный специалист отдела координации деятельности экономических служб райгосадминистраций и городских советов управления сводного анализа и стратегического развития департамента экономики Донецкой облгосадминистрации, аспирант Донецкого национального университета (Украина)

Жукова Д.В. Національні економічні системи в умовах глобалізації: переоцінка ролі держави.

У статті розглянуті основні типи та моделі економічних систем в залежності від економічної ролі держави. Це дозволило відстежити зміну уявлень про доцільність державного регулювання економіки та проаналізувати особливості їх практичної реалізації в умовах глобалізації. Зокрема, наведено основні принципи макроекономічної політики, які лежать в основі «вашингтонського» та «пекінського» консенсусів і відповідають моделям ліберально-ринкової та планово-ринкової економіки. Особливу увагу приділено закономірностям економічного розвитку та реформування КНР, як найбільш яскравого і успішного прикладу сучасної планової економічної системи. Крім того, проаналізовані відмінні риси скоординованих ринкових економік, які стають все більш поширеним варіантом сучасної ринкової економіки і поєднують в собі використання ринкових механізмів з активною позицією держави. Запропоновано шляхи мінімізації негативних наслідків лібералізації економіки і, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності, шляхом використання інструментів державного регулювання.

Ключові слова: глобалізація, національна економічна система, держава, фіаско ринку, «вашингтонський консенсус», «пекінський консенсус».

Жукова Д.В. Национальные экономические системы в условиях глобализации: переоценка роли государства.

В статье рассмотрены основные типы и модели экономических систем в зависимости от экономической роли государства. Это позволило отследить изменение представлений о целесообразности государственного регулирования экономики и проанализировать особенности их практической реализации в условиях глобализации. В частности, приведены основные принципы макроекономической политики, которые лежат в основе «вашингтонского» и «пекинского» консенсусов и соответствуют моделям либерально-рыночной и планово-рыночной экономики. Особое внимание уделено закономерностям экономического развития и реформирования КНР, как наиболее яркого и успешного примера современной плановой экономической системы. Кроме того, проанализированы отличительные черты скоординированных рыночных экономик, которые становятся все более распространенным вариантом современной рыночной экономики и сочетают в себе использование рыночных механизмов с активной позицией государства. Предложены пути минимизации негативных последствий либерализации экономики и, в частности, внешнеэкономической деятельности, путем использования инструментов государственного регулирования.

Ключевые слова: глобализация, национальная экономическая система, государство, фиаско рынка, «вашингтонский консенсус», «пекинский консенсус».

Zhukova D. National economic systems in the context of globalisation: reappraisal of the state's role.

The article describes the main types and models of economic systems, depending on the economic role of the state. This enables us to track changes in ideas about the appropriateness of state regulation of the economy and analyse the peculiarities of their implementation in the context of globalization. In particular, the article presents the basic principles of macroeconomic policies that underlie the Washington and Beijing Consensuses and correspond with models of liberal market economy and planned market economy. Particular attention is paid to the objective laws of economic development and reformation in the PRC as the most striking and successful example of modern planned economic system. Besides, it analyses the distinctive features of coordinated market economies, which are becoming increasingly common form of modern market economy and combine the market mechanisms with the active position of the state. The ways of minimizing the negative effects of economic liberalization and, in particular, foreign economic activity, with help of instruments of state regulation are offered.

Keywords: globalisation, national economic system, state, market failure, the Washington consensus, the Beijing Consensus.

Постановка проблемы. Определение места государства в социально-экономической системе страны остается дискуссионным вопросом, на который до сих пор, несмотря на всю его серьезность и важность, нет однозначного ответа. При этом интерес к данной проблеме возрастает каждый раз, когда возникает очередной пример несовершенства рыночного саморегулирования и либерализации экономических отношений. И хотя тотальное государственное регулирование встречает бурную критику со стороны подавляющего большинства ученых-экономистов, представление о том, что государство должно придерживаться политики невмешательства, не выдержало испытания практикой. В настоящее время происходит поиск таких моделей развития национальных экономик, которые бы позволили совместить положительные аспекты использования рыночного механизма и возможности устранения его отрицательных последствий при помощи инструментов государственного воздействия на экономическую систему.

Изучение данной проблемы приобрело новый аспект с началом формирования единого мирового финансового и экономического пространства, с усилением глобализационных тенденций. В данном случае определение роли государства затрудняется тем, что стремление к стиранию национальных границ на пути перемещения и перераспределения факторов производства в мировом масштабе не только делает эти процессы трудно управляемыми, но и ставит под угрозу безопасность каждой страны в случае возникновения кризисных явлений.

Необходимость изучения особенностей положения государства в различных национальных экономических системах, а также выработки такой формы государственного регулирования экономики, которая бы была наиболее оптимальной с точки зрения вовлечения страны в систему мирохозяйственных связей, обусловили актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Определение роли государства и государственного регулирования, а также поиск оптимальной степени вмешательства государства в экономические процессы, стали центральной идеей многих школ и теоретических направлений. Тем или иным аспектам соотношения «рынок-государство» уделяли внимание такие известные экономисты, как А.Смит, К. Маркс, П. Самуэльсон, Дж.М. Кейнс, М. Фридман, Дж. Стиглиц, Дж. Уильямсон. В то же время, усиление глобализационных тенденций и, как следствие, периодическое возникновение кризисных явлений, которые, затрагивая все страны, становятся все более продолжительными и глубокими, обуславливают необходимость комплексного научного исследования роли государства в экономической системе страны с точки зрения открытости ее экономики.

Целью исследования является анализ принципов функционирования современных моделей национальных экономических систем в зависимости от экономической роли государства и разработка практических рекомендаций по оптимизации их государственного регулирования с учетом современных особенностей развития мировой экономики.

Результаты исследования. Национальную экономическую систему можно рассматривать, как совокупность всех экономических отношений и процессов, происходящих в конкретной стране. С целью более точного и детального исследования принципов и закономерностей развития и функционирования экономических систем на теоретическом уровне прибегают к выделению отдельных их типов и разновидностей.

Классификация экономических систем является объектом изучения многих ученых и исследователей. При этом на первый план в данном случае выходит проблема выбора признака, положенного в основу выделения того или иного типа экономики. Однако даже наиболее распространенная типология экономических систем в условиях современных реалий не может быть однозначно применена к

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

конкретно взятой стране. В связи с этим уже устоявшейся практикой является выделение в рамках той или иной обобщенной классификационной группы специфических моделей национальных экономик, формирующихся, как вариант развития того или иного типа экономической системы, под действием национальных особенностей отдельной страны.

В контексте данного исследования полезным представляется выделение различных видов национальных экономических систем в зависимости от экономической роли государства. При этом следует учесть, что в развитии любой страны институт государства остается неотъемлемым элементом успешного функционирования социально-экономической системы. Несмотря на широкое распространение идей максимальной либерализации экономических отношений и невмешательства государства в действие рыночных механизмов, существует понимание того, что некоторые ключевые функции должны оставаться прерогативой государства. Это, в первую очередь, касается предоставления специфических общественных благ, гарантирования социальной защищенности населения, обеспечения справедливого распределения доходов, реализации оборонной и законодательной деятельности, а также преодоления внешних эффектов.

Кроме того, многочисленные кризисы и потрясения экономических систем продемонстрировали неспособность рынка эффективно функционировать при любых обстоятельствах. Как следствие, ученые пришли к выводу, что периодически возникают так называемые «провалы (фiasco) рынка», то есть ситуации, при которых распределение ресурсов при помощи рыночных механизмов становится неэффективным. В таких ситуациях на первый план выходит государственное регулирование, которое может смягчить или устранить негативные последствия действия рыночного механизма.

Классическая экономическая теория во главе с А. Смитом, претерпевая определенные эволюционные изменения, отводила государству роль «ночного сторожа», который непосредственно не участвует в экономической деятельности, а только создает необходимые условия для успешного взаимодействия участников рынка и способствует выполнению ими своих обязательств. Так возникла идея сводного рынка (рынка чистой конкуренции), основные принципы которой легли в основу функционирования рыночных экономических систем. (Рис. 1)

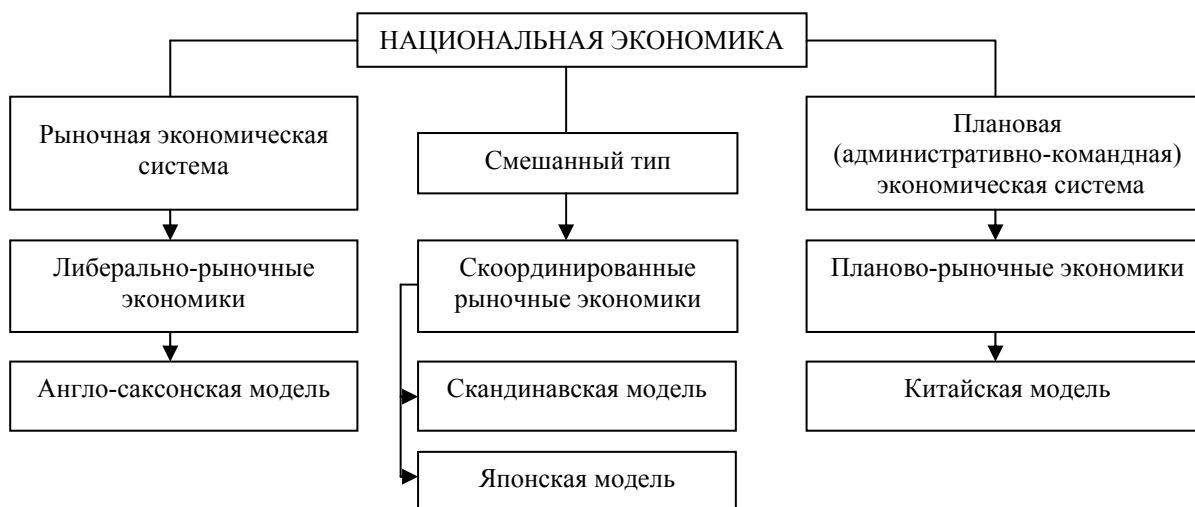


Рис. 1 Типология современных моделей экономических систем в зависимости от экономической роли государства

От рыночной экономической системы коренным образом отличается плановая или административно-командная экономика. Наиболее яркой формой существования данной системы считается экономика СССР, идеологической основой которой стали труды К. Маркса и Ф. Энгельса. Данная система предполагала максимальную роль государства в экономической жизни страны. Государство не просто являлось единым координационным и регулирующим центром, но также было непосредственным контрагентом в экономических отношениях, выступая собственником экономических ресурсов. Такая экономическая система предполагала закрытость, минимальное участие в международных экономических связях. Подобное построение экономической системы привело к ее малоподвижности и невосприимчивости к изменениям и достижениям научно-технического прогресса.

Существование рыночных и административно-командных экономик в чистом виде затрудняется реальными условиями функционирования. Поэтому при классификации национальных экономических систем выделяют так называемые смешанные экономики, которые в той или иной мере объединяют принципы и закономерности существования идеальных моделей. По сути, любой вариант современных национальных экономических систем является смешанным и основывается на рыночной составляющей. Поэтому в зависимости от преобладания тех или иных принципов экономического регулирования, чисто рыночная экономика приобрела форму либерально-рыночной экономической системы, а административно-командная экономика – форму планово-рыночной экономической системы.

Особенности построения национальных экономических систем, «полярных» по степени влияния государства на их развитие, в экономической литературе были сформулированы в форме так называемого «вашингтонского консенсуса», который по своей сути отразил господствующие идеи либерально-рыночной экономики, и «пекинского консенсуса», отразившего представления о ключевых признаках современной планово-рыночной экономики.

Идеи «вашингтонского консенсуса» были выражены экономистом Дж. Уильямсоном в 1989 году как набор рекомендаций странам Латинской Америки по выходу из охватившего их долгового кризиса и реформированию экономики. Впоследствии эти рекомендации получили широкое распространение и приобрели форму господствующих представлений о том, как необходимо проводить экономическую политику в современном государстве.

«Вашингтонский консенсус» подразумевал использование 10 основных инструментов реализации экономической политики, которые опираются на рыночные механизмы, дерегуляцию и минимизацию государственного влияния на экономическую систему. Он стал своеобразным выражением либерально-рыночных идей не только США, как государства, занимающего лидирующее положение на мировой арене, но и крупнейших международных организаций, до сих пор оказывающих огромное влияние на развитие отдельных стран и мировой финансово-экономической системы в целом. Речь идет, в первую очередь, о Международном валютном фонде, а также институтах группы Мирового Банка.

«Вашингтонский консенсус», помимо такого признанного принципа функционирования либеральных рыночных экономик, как минимальное вмешательство государства, четко определял ряд особенностей этих систем с точки зрения их участия в международных экономических отношениях. Так, одной из ключевых идей являлось открытие внутренних рынков путем либерализации внешней торговли, устранения преград для иностранных инвестиций и обеспечения конкурентного валютного курса. (Табл. 1)

Таблица 1

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Основные принципы макроэкономической политики, лежащие в основе идей вашингтонского и пекинского консенсусов [4, 6]

«Вашингтонский консенсус»	«Пекинский консенсус»
<ol style="list-style-type: none"> 1. Жесткое регулирование бюджетного дефицита и поддержание фискальной дисциплины. 2. Переориентация государственных расходов с предоставления неизбирательных субсидий на финансирование образования, здравоохранения и развития инфраструктуры. 3. Создание налоговой системы, объединяющей широкую налоговую базу с умеренными предельными налоговыми ставками. 4. Либерализация финансового рынка, установление положительных, но умеренных реальных процентных ставок. 5. Обеспечение конкурентного курса национальной валюты. 6. Либерализация внешней торговли. 7. Ослабление барьеров для притока прямых иностранных инвестиций. 8. Стимулирование приватизационных процессов. 9. Дерегуляция экономической деятельности. 10. Защита прав собственности. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование инноваций с учетом национальной специфики страны для уменьшения потерь, сопутствующих реформированию экономики. 2. Формирование модели национальной экономики, которая нацелена на справедливое распределение доходов и устойчивость развития. 3. Асимметричность развития, не предполагающая прямого противостояния другим странам.

В 2004 году в качестве альтернативы «вашингтонскому консенсусу» английский аналитик и политический эксперт Дж. К. Рамо предложил термин «пекинский консенсус». Предпосылкой появления данного понятия стало динамичное развитие и успешное реформирование экономики Китайской Народной Республики, которое осуществлялось на основе принципов, значительно отличающихся от идей, пропагандируемых «вашингтонским консенсусом».

В то время как реализация принципов «вашингтонского консенсуса» была направлена на простое наращивание темпов экономического роста, «пекинский консенсус» подразумевал, что нацеленность развития страны исключительно на экономический рост и количественное увеличение макроэкономических показателей утратила свою актуальность. В условиях развития активных глобализационных процессов в финансово-экономической сфере, распространения идей либерализации и дерегуляции экономической деятельности возникает реальная угроза стабильности экономических систем, их устойчивости к потрясениям и шокам и, как следствие, способности обеспечить благосостояние общества. В связи с этим на первый план выходит уже не стремление к увеличению темпов роста ВВП, как индикатора успешного функционирования экономической системы, а повышение качества национального развития, которое в конечном итоге определяет «цену» динамичного экономического роста.

В подтверждение этому практическая реализация мер, предусмотренных «вашингтонским консенсусом», в конечном итоге, привела к еще большему усилению неравенства в развитии стран и, как следствие, - к возникновению финансово-экономического кризиса, который быстро охватил все страны мира, несмотря на уровень их развития. В этом контексте начала происходить трансформация представлений о роли государства в координации экономики. Это обусловлено тем, что именно институт государства может стать гарантом стабильного и устойчивого роста, а также сгладить неравенство стран в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Примером того, что активная позиция государства и взвешенное государственное регулирование может стать залогом успешного вовлечения страны в систему мирохозяйственных связей, является так называемая модель китайской глобализации. В частности, известный китайский историк, доктор исторических наук, профессор Я. М. Бергер выделил три отличительные особенности вовлечения Китая в глобализационные процессы.

Как и многие исследователи, занимающиеся изучением «китайского экономического чуда», он подчеркивает постепенный, последовательный характер трансформации национальной экономики Китая. Правительство, определив курс на повышение открытости китайской экономики, отказалось от резкого перехода к рыночным отношениям и либерализации внешних связей. Напротив, оно применило на практике концепцию *градуализма*, то есть политику медленных, последовательных реформ, в которых главная роль по формированию рынка отводилась государству.

Так, ученый отмечает, что на начальном этапе проведения реформ были открыты только некоторые отрасли для проникновения иностранного капитала. В это время разрешалось создание совместных предприятий с иностранными инвесторами. И только после вступления Китайской Народной Республики в ВТО все отрасли ее экономики были открыты для иностранных инвестиций, а создание полностью иностранных предприятий на территории данной страны стало не воспрещенной законодательством практикой.

Не менее важной, по мнению Я. М. Бергера, особенностью китайской глобализации является также приоритет внутренних преобразований в реформировании экономики. Либерализация и открытие той или иной сферы отношений или сегмента экономики не происходит до тех пор, пока внутри страны не будут имплементированы экономические реформы, которые дадут определенные результаты и создадут своеобразный запас прочности для экономики страны в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Третьей особенностью вовлечения Китая в процессы глобализации по Бергеру является то, что правительство нацелено на смягчение недостатков и извлечение максимально возможной выгоды из политики открытости и глобализационных процессов. Это позволяет данному государству защищать свои суверенные права на международной арене. [1, С. 91]

Помимо рассмотренных выше, противоположных по содержанию и способу регулирования, типов экономических систем, как уже было отмечено, существуют промежуточные, смешанные модели. Разновидностью таких систем являются так называемые скоординированные рыночные экономики. Данный термин был введен в широкое обращение экономистами Д. Соскисом и П.А. Холлом в их работе, посвященной анализу разновидностей существующих моделей капиталистических рыночных экономик.

Согласно идеям данных ученых, функционирование скоординированных рыночных экономик в большей степени зависит от нерыночных отношений и форм координации. В таких экономиках преобладают реляционные и неформальные контракты, расширенный обмен конфиденциальной информацией, более развитая система взаимного сотрудничества. Равновесное состояние экономической системы определяется не спросом и предложением, а стратегическими взаимодействиями между компаниями и другими экономическими субъектами, а также активным участием государственных институтов в обеспечении условий, необходимых для эффективного функционирования рыночного механизма. К числу скоординированных рыночных экономик Соскис и Холл отнесли, в первую очередь, Японию и скандинавские страны. [5, С. 25]

При этом данные ученые отмечают, что увеличение потоков торговли и объемов трансграничного перемещения факторов производства не стерли институциональные различия между странами, а в определенном смысле только углубили их. Рост объемов международной экономической деятельности не вызвал ожидаемого сближения национальных экономик в особенностях их построения и механизмах осуществления координации. Благодаря своим сравнительным преимуществам страны часто достигают значительных экономических результатов, но не становятся все более похожими. И весомую роль в этом должно играть участие государства в экономических процессах, применение специфических, характерных для конкретной страны приемов государственного регулирования

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

экономики, которые бы в наибольшей степени соответствовали ее специфике и особенностям. То есть даже в условиях глобализации еще слишком рано говорить о формировании единой модели развития экономических систем.

Понимание того, что функционирование национальных экономических систем в условиях открытости экономик и формирования единого глобального пространства на основе единого подхода к реализации экономической политики с применением принципа либерализма и опоры исключительно на рыночные механизмы может привести к необратимым последствиям, укрепилось с развитием мирового финансового и экономического кризиса. Масштаб, охват и продолжительность кризисных явлений в очередной раз продемонстрировали, что «фиаско рынка» в экономической системе отдельной страны могут иметь глобальные последствия.

Именно такую идею в апреле 2011 года выразил директор-распорядитель Международного Валютного Фонда Доминик Стросс-Кан в своем выступлении перед студентами Университета Джорджа Вашингтона. Он ясно сформулировал положение о том, что мировая экономическая система нуждается в «новой форме глобализации, более справедливой форме глобализации, глобализации с более человеческим лицом». [3, С. 5]

Создание условий для развития такой формы глобализации возможно только при усилении роли государства, отказа от тотальной дерегуляции и крайне либеральной экономической политики. При этом, по мнению экономиста, необходимо обратиться к таким инструментам регулирования социально-экономической жизни, как налогово-бюджетная политика и активное распределение доходов с целью достижения социальной справедливости и социальной интеграции.

Особое значение в условиях глобализации приобретает также ограничение государством негативных последствий от свободы трансграничного перемещения капитала. Это обусловлено тем, что именно нерегулируемое международное движение капитала, особенно спекулятивной его составляющей, создает угрозу для стабильности всей мировой экономической системы. Поэтому крайне важно обеспечить государственное страхование обязательств финансовых посредников внутри страны, предусмотреть введение налога на финансовые операции, а также установить резервные требования в отношении краткосрочных поступлений капитала. Это позволит предотвратить спекулятивное давление финансового капитала на национальную экономику.

Кроме того, в качестве важных элементов системы государственного контроля над трансграничным движением капитала, некоторые исследователи отмечают следующее:

- отраслевое регулирование размещения прямых иностранных инвестиций, которое может предотвратить усиление влияния иностранного капитала на стратегически значимые направления развития национальной экономики;
- установление запретов и ограничений на определённые виды деятельности или выпуск конкретной продукции;
- ограничение доли иностранного капитала в предприятиях с участием иностранных инвестиций или предоставление возможности иностранным предприятиям проникать на внутренний рынок только при условии последующего экспорта произведённой продукции;
- установление специальных ограничений на инвестиционную деятельность иностранных фирм;
- предъявление требований по созданию предприятий с участием национального капитала с соблюдением условий занятости и обучения местной рабочей силы. [2, С.30-31]

Следовательно, только национальные государственные институты могут создать механизм, обеспечивающий противостояние негативным тенденциям глобализации. Для этого необходимо выстроить принципиально новую систему отношений с участниками международного разделения труда, которая на национальном уровне будет основываться на следующих предпосылках:

- поддержка национального производителя в конкурентной борьбе на международных рынках;
- обеспечение социальной защищённости населения;
- обеспечение высококачественного образования, в частности, посредством предоставления специальных кредитов на образование, поскольку рынок не способен обеспечить инвестирование в человеческий капитал.

Решение большинства этих проблем рыночный механизм в настоящее время обеспечить не может. Сужение государственного регулирования экономики на национальном уровне оборачивается усилением регулирования на уровне мирового хозяйства в интересах крупного капитала. Однако это может привести к потере устойчивости развития страны, и, в конечном счете, - подорвать основы самой мировой экономики.

Выводы. Таким образом, при разумном подходе к реализации экономической политики, участие в системе современных международных экономических отношений и глобализация в целом может быть выгодна для всех стран, не зависимо от уровня развития и реализуемой модели экономических отношений. Каждое государство в лице своего правительства несет ответственность за состояние национальной экономики и, в конечном итоге, всего мирохозяйственного комплекса. Именно поэтому нельзя недооценивать роль государства, как того участника национальных и международных экономических отношений, который может предотвратить наступление нежелательных, а иногда просто катастрофических последствий неконтролируемого действия рыночных механизмов.

Как показывает практика, в настоящее время функционирование крупнейших международных организаций, как наднациональных органов координации экономических отношений между странами, не создает условия для регулируемости данных процессов. Именно поэтому обеспечение взаимовыгодных отношений должно основываться на защите национальных интересов и обеспечении эффективной работы самих национальных экономик. Государство должно предотвращать неблагоприятные внешние воздействия, защищать внутренний рынок, а также стимулировать отечественных производителей к вовлечению в систему мирохозяйственных связей на выгодных для них условиях. Без этого нельзя добиться реального равноправия в мире глобальной конкуренции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Бергер Я.М. Китайская модель глобализации / Я.М. Бергер // Журнал «Век глобализации». – 2009. - №1. – С. 91-97
2. Родина Г.А. Фиаско рынка vs. фиаско государства: кто кого? / Г.А. Родина // Журнал «Теоретическая экономика». – 2011. - №3. – С. 26-32
3. Стросс-Кан Д., Глобальные задачи – глобальные решения [Электронный ресурс] / Д. Стросс-Кан. – International Monetary Fund, 2011. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/speeches/2011/040411r.pdf>
4. Ramo J.C. Beijing Consensus [Электронный ресурс] / J.C. Ramo. – The Foreign Policy Centre, 2004. – Режим доступа: fpc.org.uk/fsblob/244.pdf
5. Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage [Электронный ресурс] / Peter A. Hall, David Soskice. – 2001. – Oxford University Press Inc., New York. – 577 p. – Режим доступа: <http://digamo.free.fr/hallsosk.pdf>
6. Williamson J. What Washington Means by Policy Reform [Электронный ресурс]: Chapter 2 from Latin American Adjustment: How Much Has Happened? / J. Williamson. – Peterson Institute for International Economics, 1990. – Режим доступа: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зглюй Т.В., ассистент кафедры экономики и организации промышленного производства, «Учреждение образования» Полесский государственный университет (Белоруссия)

Тарасевич А.С., студент 4 курса, «Учреждение образования» Полесский государственный университет (Белоруссия)

Зглюй Т.В., Тарасевич А.С. Ефективність використання енергетичних ресурсів підприємства.

У статті розглядається необхідність енергозбереження, розробки оптимальних заходів, сприяючих підвищенню ефективності використання енергетичних ресурсів підприємства і поліпшенню результатів його діяльності. Управління та скорочення споживання енергії не тільки економить гроші, але і допомагає в пом'якшенні наслідків зміни клімату та підвищенню корпоративної репутації. Основною метою управління енергією є досягнення і підтримка оптимального рівня закупівель та рівня використання енергії в рамках всієї організації, що сприяє мінімізації витрат на енергію і пом'якшенню впливу на навколишнє середовище. Фактично, раціональне використання енергії широко визнано як краще рішення для прямого і безпосереднього скорочення споживання енергії. Енергію слід розглядати як бізнес-витрати, як аналог сировини або робочої сили. Компанії можуть домогтися істотного скорочення розрахунків за електроенергію шляхом впровадження простих заходів з ведення домашнього господарства. Зниження і контроль використання енергії є життєво важливими для організації. В результаті, збільшення використання енергоефективних технологій має стати одним з головних пріоритетів регіональної політики уряду.

Ключові слова: паливно-енергетичні ресурси, енергозбереження, економічна ефективність.

Зглюй Т.В., Тарасевич А.С. Эффективность использования энергетических ресурсов предприятия.

В статье рассматривается необходимость энергосбережения, разработки оптимальных мероприятий, способствующих повышению эффективности использования энергетических ресурсов предприятия и улучшению результатов его деятельности. Управление и сокращение потребления энергии не только экономит деньги, но и помогает в смягчении последствий изменения климата и повышения корпоративной репутации. Основной целью управления энергией является достижение и поддержание оптимального уровня закупок и уровня использования энергии в рамках всей организации, что способствует минимизации затрат на энергию и смягчению воздействия на окружающую среду. Фактически, рациональное использование энергии широко признано как лучшее решение для прямого и непосредственного сокращения потребления энергии. Энергию следует рассматривать как бизнес-расходы, как аналог сырья или рабочей силы. Компании могут добиться существенного сокращения расчетов за электроэнергию путем внедрения простых мер по ведению домашнего хозяйства. Снижение и контроль использования энергии является жизненно важными для организации. В результате, увеличение использования энергоэффективных технологий должно стать одним из главных приоритетов региональной политики правительства.

Ключевые слова: топливно-энергетические ресурсы, энергосбережение, экономическая эффективность.

Zglyui T., Tarasevich A. The efficiency of using the energy resources of the enterprise.

The article discusses a necessity of energy conservation, development of optimum activities that promote energy efficiency and improve its performance. Managing and reducing energy consumption not only saves money but also helps in mitigating climate change and enhancing corporate reputation. The primary objective of energy management is to achieve and maintain optimum energy procurement and utilisation, throughout the organisation which may help in minimizing energy costs and mitigating environmental effects. Infact, energy management is widely acknowledged as the best solution for direct and immediate reduction of energy consumption. Energy should be regarded as a business cost, like raw material or labour. Companies can achieve substantial reduction in energy bills by implementing simple housekeeping measures. Reduction and control of energy usage is vital for an organization. As a result, increasing the use of energy-efficient technologies should be the one of the main priorities of the government's regional policy.

Keywords: fuel and energy resources, energy conservation, economic efficiency.

Важнейшим направлением повышения конкурентоспособности предприятия в условиях углубления мирового финансового кризиса является снижение энергетических затрат на производство продукции. При этом недостаточно высокий уровень эффективности использования энергетических ресурсов на фоне продолжающегося роста цен на электрическую и тепловую энергию вызывает увеличение величины и доли энергетических затрат в себестоимости производимой продукции, оказывая, тем самым, существенное влияние на результаты деятельности предприятия.

В теплоснабжении в ОАО "Пинема" практически используется один вид топлива – природный газ. Система газоснабжения работает достаточно надежно и значительных перерывов в теплоснабжении из-за отключений подачи газа в последние годы не наблюдается.

Для наиболее эффективного планирования и использования топливно-энергетических ресурсов предприятие составляет энергетический баланс.

Составлению расходной части баланса предшествуют:

- расчет потребности подразделений предприятия во всех видах топлива и энергии;
- определение допустимых потерь энергии в цехах и преобразовательных установках;
- определение суммарного потребления энергии.

Составлению приходной части баланса предшествуют:

- определение производственных ресурсов своих генерирующих установок и возможности получения топлива и энергии извне;
- проектирование режимов работы своих генерирующих установок в порядке разбивки суммарных графиков нагрузки между агрегатами;
- определение потребности за счет собственного производства, а также использования вторичных энергоресурсов.

Предприятие ОАО "Пинема" приобретает топливно-энергетические ресурсы от других организаций в размере 100%.

Показатели работы энергетического хозяйства ОАО "Пинема" представлены в таблице 1, по данным которой можно отметить, что на предприятии наблюдается неравномерное потребление тепло- и энергоресурсов, это относится к отрицательным факторам производства, потому что данные скачки не позволяют спланировать потребности предприятия на следующий год.

Таблица 1. Сводный энергетический баланс ОАО "Пинема"

Показатели	Единица измерения	Год				Отклонение (+,-) 2012г. к 2009г.
		2009	2010	2011	2012	
Тепловая энергия	Гкал	1235	788	425	567	-668
Электроэнергия	тыс.кВт/ч	5180	4177	6214	4291	-889
Прямые энергозатраты	т.у.т.	1726	1351	1894	1384	-342
Котельно-печное топливо	т.у.т.	60	100	92	84	24

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Подобная динамика коренным образом влияет на прибыль и издержки предприятия. Однако следует отметить сокращение потребления электро- и теплоэнергии в организации.

В таблице 2 представлена структура себестоимости продукции, анализ которой нацеливает на необходимость акцентирования внимания на те затраты, которые являются преобладающими.

В 2011г. удельный вес затрат на топливо и электроэнергию превышает 17%. Для сравнения, затраты на оплату труда составляют менее 12%. В 2012г. прирост затрат на топливо и электроэнергию составил 13,3%, в то же время, прирост себестоимости продукции составил 85,3%, что отразилось на структуре затрат. Так, суммарный удельный вес топлива, электро- и теплоэнергии составил чуть более 11%.

Таблица 2. Состав и структура себестоимости продукции на ОАО "Пинема"

Показатель	2011 год		2012 год	
	млн. руб	% к итогу	млн. руб	% к итогу
Материальные затраты	19451	76,74	34880	74,23
В том числе:				
Сырьё, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	14973	59,07	29702	63,21
Топливо	205	0,81	263	0,56
Электрическая энергия	4111	16,22	4657	9,91
Тепловая энергия	162	0,64	258	0,55
Затраты на оплату труда	2902	11,45	6762	14,39
Отчисления на социальные нужды	992	3,91	2298	4,89
Амортизация ос и на, используемых в предпринимательской деятельности	704	2,78	2105	4,48
Прочие затраты	1298	5,12	945	2,01
Затраты на производство продукции	25347	100	46989	100

В таблице 3 показаны стоимостные затраты на приобретение топливно-энергетических ресурсов.

Таблица 3. Затраты на приобретение топливно-энергетических ресурсов

Наименование показателя	Единица измерения	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение (+,-) 2012г. к 2010г.
Топливо	млн. руб	88	205	263	175
Электрическая энергия	млн. руб	1694	4111	4657	2963
Тепловая энергия	млн. руб	107	162	258	151
Расход энергии	млн. руб	1889	4478	5178	3289

Анализируя данные таблицы 3 можно отметить, что, несмотря на сокращение потребления электро- и теплоэнергии, затраты на их приобретение значительно возросли. Так, затраты на покупку топлива увеличились в 3,2 раза, электрической энергии в 2,9 раза, тепловой энергии в 2,6 раза за рассматриваемый период.

Общие затраты на приобретение энергии увеличились в 3 раза. Это связано с тем, что цены на энергоносители постоянно растут. Предприятию приходится оплачивать потребляемую энергию по непомерно высоким тарифам. Что создаёт особые условия функционирования организации, делает ее уязвимой и зависимой от внешних поставщиков.

В ходе анализа потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) следует отметить, что более 90% потребления энергоресурсов приходится на электроэнергию. Именно на расходование электроэнергии обращено наибольшее внимание при проведении энергетического обследования, так как она является основным энергоносителем на предприятии.

В ходе исследования выявлены непроизводительные потери тепловой энергии 28 % от общей выработки тепловой энергии. Основные потери отмечены в котельной при подготовке питательной воды, при использовании нерационального графика регулирования отпуска тепловой энергии, наличии пролетного пара, пара вторичного вскипания и невозврата конденсата. Потери электрической энергии отмечены в котельной и связаны с неполной загрузкой оборудования котельной и составляют 23 % от электропотребления котельной.

К сожалению, составить баланс выработки и потребления тепловой энергии на основании показаний приборов учета тепловой энергии не представляется возможным из-за полного отсутствия приборов учета тепловой энергии в котельной, у сторонних и заводских потребителей. Выработка тепловой энергии определялась по показаниям коммерческого прибора учета природного газа, КПД котлоагрегатов согласно последним режимным испытаниям.

Таким образом, анализируя потребление топливно-энергетических ресурсов, следует отметить, что затраты на их приобретение в анализируемом периоде значительно возросли. Это связано с увеличением мировых цен на энергоносители. Поэтому предприятию необходимо направить все усилия на рациональное использование и экономию топливно-энергетических ресурсов.

Для оценки эффективности использования энергии в производстве, а также определения эффективности мероприятий по энергосбережению необходимы объективные показатели, которые могли бы отразить реальное использование энергоресурсов и давали бы возможность сопоставить результат оценки с максимальными возможностями обеспечения энергосбережения.

Рассмотрим динамику показателей использования энергетических ресурсов на ОАО "Пинема", представленных в таблице 4.

Таблица 4. Показатели эффективности использования энергии на ОАО "Пинема"

Показатели	Единица измерения	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение (+,-) 2012г. к 2010г.
Расход энергии	млн. руб	1889	4478	5178	3289
Объём производства продукции	млн. руб	8906	31968	54697	41293
Энергоёмкость	руб./руб.	0,21	0,14	0,09	-0,12
Энергоотдача	руб./руб.	4,7	7,1	10,5	5,8

Из данных таблицы 4 следует, что энергоёмкость произведенной продукции за оцениваемый период снизилась. Это связано со снижением потребления энергоресурсов при одновременном увеличении объёмов производства. Однако, из-за роста цен на покупную электроэнергию и газ, стоимость потребления энергии возросла в 2,7 раза. Тем не менее, темп роста энергоёмкости продукции за рассматриваемый период составляет 0,42%. Это произошло под влиянием структурных сдвигов в процессе производства в сторону выпуска менее энергоёмкой продукции, поскольку это позволило снизить объём энергопотребления и, соответственно, величину энергетических

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

затрат.

Энергоотдача, как обратный энергоёмкости показатель, в период с 2010 по 2012 годы увеличилась на 5,8 руб. или на 123,4% и составила 10,5 руб.

Сложившаяся динамика энергоёмкости и энергоотдачи свидетельствует о большой проделанной работе в области эффективного и рационального использования энергетических ресурсов на предприятии.

Обобщающие показатели использования топливно-энергетических ресурсов представим в таблице 5.

Анализируя данные таблицы 5 можно отметить, что коэффициенты энерговооружённости и электровооружённости труда возрастают во всём рассматриваемом периоде. За период с 2009 по 2012гг. энерговооружённость труда увеличилась в 2,3 раза. Однако этот рост связан с резким сокращением среднесписочной численности производственного персонала.

Таблица 5. Обобщающие показатели использования энергии на ОАО "Пинема"

Показатель	Единица измерения	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение 2011г от 2009г (+/-)	Темп роста (снижения), 2011г/2009г, %
Прямые обобщённые энергозатраты	т.у.у	1726	1351	1894	1384	168	109,7
Среднесписочная численность ППП	чел	542	362	257	-	-285	47,4
Электроэнергия	тыс. кВт/ч	5180	4117	6214	4291	1034	119,9
Энерговооружённость труда	т.у.т/ чел	3,18	3,73	7,37	-	4,19	231,7
Электровооружённость труда	(тыс. кВт/ч) / чел	9,56	11,37	24,28	-	14,72	253,9
Коэффициент электрификации	(тыс. кВт/ч) / т.у.т	3,00	3,05	3,28	3,10	0,28	109,3

Рост производительности труда работников предприятия предполагает необходимость повышения степени энерговооружённости производства. Именно на основе использования современных технологических процессов и оборудования появляется реальная возможность высвобождения живого труда.

Одним из критериев эффективности энергосбережения, позволяющим оценить его динамику и тенденции, является показатель энергоэкономического уровня производства (ЭЭУП).

ЭЭУП позволяет оценить уровень реализации энергосберегающих технологий, экономических тепловых схем, энергосберегающего оборудования и т.д.:

$$\text{ЭЭУП} = D : W, (1)$$

где D – результат хозяйственной деятельности рассматриваемого производства, млн.р.;

W – суммарное потребление энергоресурсов на технологические цели, т.у.т.

Таблица 6. Расчет энергоэкономического уровня производства (ЭЭУП) на ОАО "Пинема"

Показатели	Единица измерения	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение 2012г от 2010 (+/-)	Темп роста (снижения), 2012/2010, %
D	млн.руб	13404	31968	54697	41293	408,1
W	т.у.т	1351	1894	1384	33	102,4
ЭЭУП		9,9	16,8	39,5	29,6	398,9

На основании данных таблицы 6 можно утверждать, что потребление энергоресурсов за три года увеличилось на 2,4%, а объёмы производства возросли в 4 раза, что свидетельствует о высоком энергоэкономическом уровне производства в ОАО "Пинема".

Таким образом, на основе анализа топливно-энергетического баланса, при ориентировании на установленные обобщённые показатели эффективности использования энергоресурсов, при использовании достижений научно-технического прогресса, передового зарубежного и отечественного опыта на предприятии должна быть разработана программа по сокращению потребления топливно-энергетических ресурсов с учетом изменения объемов производства и ассортимента.

Проблема снижения энергетических затрат требует концептуального и комплексного подхода. В ОАО "Пинема" разработан перечень мероприятий, направленных на снижение энергоёмкости продукции, и проведён расчёт экономического эффекта от их внедрения.

В целях экономии энергоресурсов предложены следующие мероприятия:

1) Наиболее значимым и экономически эффективным мероприятием является внедрение автоматизированной системы контроля и учёта энергоресурсов (АСКУЭ), которая служит для точного учёта и оперативного контроля за потребляемой и переданной электроэнергией с учетом существующих тарифов, а также для обеспечения доступа к полученным данным с целью произведения расчетов, анализа и выработки эффективной энергосберегающей политики. Основной целью внедрения АСКУЭ является снижение издержек и затрат на потребление энергоресурсов, минимизация потерь за счет повышения точности полученных данных и сокращения времени сбора обработки. Автоматизация учёта электроэнергии на всех этапах, от производства до потребления, становится непременным условием эффективного функционирования современных энергосистем. Экономия электрической энергии от внедрения АСКУЭ по статистическим данным составит не менее 3% от общего потребления электроэнергии на предприятии (это 130 тыс.кВт.).

2) Сегментация контуров освещения с возможностью включения как отдельных участков, так и всего освещения. Переход от общецехового освещения на местное освещение рабочих мест. Данное мероприятие предполагает снижение затрат на освещение до 20%.

3) Также предприятие рассматривает вариант передачи высоковольтного энергетического оборудования на баланс РУП "Брестэнерго". Прогнозируемая экономия составляет до 0,3% от потребляемой энергии (4,2 т.у.т.).

4) Замена ламп накаливания на энергосберегающие в комнатах приёма пищи и др. После чего, снижение затрат на освещение составит 5%.

5) Эффективным считается мероприятие по установке пластиковых окон в ЦТЛ и ОТК, при реализации которого затраты на тепловую энергию сократятся на 15%.

6) Не менее важным, по мнению руководства предприятия, является реконструкция систем отопления. Предполагаемая экономия тепловой энергии составит 10%. Она включает в себя:

1) модернизацию системы отопления правого крыла АБК;

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

- 2) замену изношенных трубопроводов, неисправных радиаторов и арматуры системы отопления;
- 3) применение индивидуальных терморегуляторов, метрология (калибровка ТП);
- 4) закрытие помещений и отключение отопления.
- 7) Также в перечне мероприятий предусмотрена модернизация системы подачи сжатого воздуха с целью рационального использования, уменьшения потерь и улучшения качества воздуха. Экономия составит 3% затрат на электроэнергию для получения сжатого воздуха.

К наименее эффективным мероприятиям относятся: модернизация системы водооборотного цикла; установка насосов малой мощности; замену двигателя УПЛ-3 на менее энергоёмкий; установка доводчиков дверей.

Администрация предприятия не последнее место уделяет обучению персонала энергосберегающим принципам работы.

Выполнение всех перечисленных энергосберегающих мероприятий позволяет сэкономить 99,6 т.т. в год. Учитывая тот факт, что на 1 т.т. в 2012г. предприятие затрачивало 3,741 млн. р., годовая экономия затрат на энергоресурсы при условии реализации указанных мероприятий могла бы составить 372,6 млн.р.

В результате обработки исходной информации в ходе исследований была построена корреляцион-ная модель, в которой увязана динамика уровня энергоёмкости с влиянием рассмотренных выше факторов на ее изменение:

$$Y = 0,198599 - 0,000035X_1 + 0,000194X_2 \quad (2)$$

Используя уравнение 2, полученное в ходе корреляционно-регрессионного анализа, рассчитаем возможное значение энергоёмкости продукции за 2012 год с учётом возможной экономии денежных средств на приобретение топливно-энергетических ресурсов:

$$Y = 0,463179 - 0,000009x \cdot 54697 + 0,000023x (5178 - 372,6) = 0,081 \text{ р/руб.}$$

Таким образом, показатель прогнозируемой энергоёмкости, основанный на снижении энергетических ресурсов, на 10% ниже, чем показатель энергоёмкости продукции фактически сложившийся на предприятии в 2012г.

Далее спрогнозируем экономический эффект от снижения энергоёмкости продукции.

Снижение энергоёмкости продукции позволит сократить денежные затраты на приобретение топливно-энергетических ресурсов, что в свою очередь приведёт к снижению себестоимости продукции, а следовательно, к увеличению прибыли предприятия.

Рассмотрим влияние энергоёмкости продукции на прибыль предприятия.

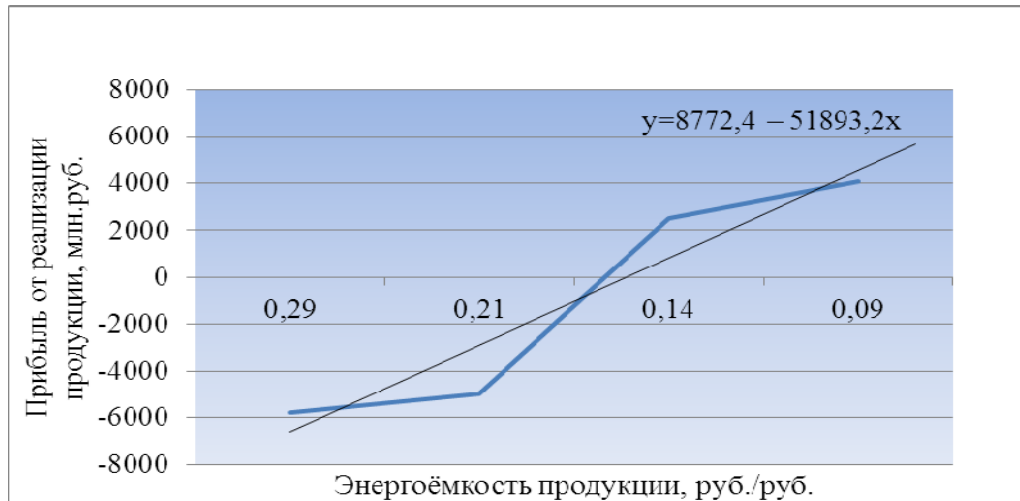


Рис.1 – Зависимость прибыли предприятия от уровня энергоёмкости

Как видно из рисунка 1 между энергоёмкостью продукции и прибылью предприятия существует обратная зависимость, то есть снижение энергоёмкости ведёт к увеличению прибыли. Благодаря уже проделанной работе в области энергосбережения, энергоёмкость продукции была снижена, что позволило существенно увеличить прибыль. Анализируя линию тренда, можно отметить, что дальнейшее снижение энергоёмкости ведёт к увеличению прибыли.

Формула зависимости прибыли предприятия от энергоёмкости продукции выглядит следующим образом:

$$Y = 8772,4 - 51893,2X, \quad (3)$$

где Y – прибыль предприятия, млн.р.,

X – энергоёмкость продукции, р.

Рассчитаем сумму прибыли от реализации продукции возможную к получению с учётом прогнозируемой энергоёмкости продукции:

$$Y = 8772,4 - 51893,2 \times 0,081 = 4569,05 \text{ млн.р.,}$$

что обеспечило бы прирост прибыли на:

$$\Delta \text{Пр} = 4569,05 - 4102 = 467,05 \text{ млн.р.}$$

Так, при выполнении предприятием конкретных мероприятий по снижению энергоёмкости продукции возможен прирост прибыли в размере 11%.

Аналогичным образом определим влияние энергоёмкости на рентабельность продукции (рисунок 2).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**



Рис.2 – Зависимость рентабельности продукции от ее энергоёмкости

Формула зависимости между двумя указанными факторами имеет следующий вид:

$$Y = 35,14 - 293,771X, (4)$$

где Y – рентабельность продукции, %, X – энергоёмкость продукции, руб./руб.

Рассчитаем прогнозируемую рентабельность продукции с учётом снижения ее энергоёмкости:

$$Y = 35,14 - 293,771x \cdot 0,081 = 11,34 \%$$

Таким образом, при достижении прогнозного уровня энергоёмкости продукции (0,081 руб./руб.) рентабельность продукции может увеличиться на 30,3% и составит 11,34 %.

Проведенные расчеты показывают, что на предприятии ОАО "Пинема" идёт нерациональное использование топливно-энергетических ресурсов, а также существует незадействованный резерв энергосбережения, при использовании которого, можно добиться увеличения финансово-результативных показателей деятельности анализируемого предприятия и достичь рассчитанных выше показателей.

Реализуя мероприятия, имеющие максимальный коэффициент эффективности в пределах выделенных средств, можно добиться максимальной экономии энергоресурсов и значительного роста результативных показателей деятельности предприятия в целом.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

Болбат, Н.Е. Малая энергетика в Республике Беларусь: справочник / Н.Е. Болбат. – Мн.: Экоперспектива, 2008. – 319 с.
 Горелич, Е.К. Перспективные технологии энергосбережения / Е.К. Горелич. – Мн.: Институт энергетики НАН Беларуси, 2008. – 129 с.
 Круглик, В.М. Основы энергосбережения: Учебное пособие для студентов экономических специальностей. / В.М. Круглик, Н.Г. Сычев. – Мн.: ИПД, 2010. – 138 с.
 Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Республиканская программа энергосбережения на 2011-2015 годы. – Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001882&p2=%7BNRPA%7D> – Дата доступа: 4.04.2013.
 Необходимость и резервы энергосбережения в Беларуси [Электронный ресурс] / Основы энергосбережения: курс лекций / О.В. Свицкая. – 4-е изд., стер. – Мн.:Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. – 296 с. – (Система открытого образования). – Режим доступа: <http://tudocs.exdat.com/docs/index-410435.html?page=15> – Дата доступа: 5.04.2013.
 Электрик мастер: энергосбережение предприятия [Электронный ресурс] / Энергосбережение на предприятии. – Режим доступа: <http://elektrik-master.ru/index.php?m=0&s=323> – Дата доступа: 10.04.2013.
 Экономика организации: учеб. пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй; под ред. О.В. Володько. – Минск: Выш.шк., 2012. – 399с.: ил.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ В МІСТІ МАРІУПОЛЬ

Зова В.А., к.е.н.,доцент кафедри економіка підприємства Донецького інституту залізничного транспорту (Україна)

Зова В.А. Умови формування і функціонування системи транспортно-логістичного центру в місті Маріуполь (Україна)

У статті розглянуто основні транспортні проблеми, що включають недоліки діючих систем доставки вантажів. В умовах недостатньої розвиненості транспортної та логістичної інфраструктури продуктивність і ефективність транспортного комплексу країни знижуються. Звідси випливає висока актуальність вирішення завдань, спрямованих на розвиток транспортно-логістичної інфраструктури, зокрема у статті досліджено основні умови формування системи регіонального транспортно-логістичного центру в місті Маріуполь, як невід'ємною і ключовою складовою, що забезпечує підвищення ефективності функціонування транспортного комплексу України. Розглянуто економічні та географічні умови формування, сформульовані основна мета створення та завдання розвитку регіонального транспортно-логістичного центру та його основні функції. Розроблено організаційно-економічний механізм формування Маріупольського регіонального транспортно-логістичного центру, регіональної транспортно-логістичної системи, що включає правові, економічні та інформаційні елементи, взаємодія яких усередині системи і з зовнішнім середовищем забезпечує ефективне функціонування МТК та соціально-економічний розвиток транзиту регіону. Визначено ефективність впровадження транспортно-логістичного центру, шляхом розрахунку основних показників. Розроблено послідовність основних етапів формування транспортно-логістичного центру. Основні результати статті полягають в розробці методики і можливості її використання регіональними та муніципальними органами влади при прийнятті рішень з розвитку транспортної та складської інфраструктури відповідного рівня.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключові слова: транспорт, транспортна система, логістика, транспортно-логістичний центр, транспортно-логістична система, проект.

Зова В.А. Условия формирования и функционирования системы транспортно-логистического центра в городе Мариуполь.

В статье рассмотрены основные транспортные проблемы, включающие недостатки действующих систем доставки грузов. В условиях недостаточной развитости транспортной и логистической инфраструктуры производительность и эффективность транспортного комплекса страны снижается. Отсюда следует высокая актуальность решения задач, направленных на развитие транспортно-логистической инфраструктуры, в частности в статье исследованы основные условия формирования системы регионального транспортно-логистического центра в городе Мариуполь, как неотъемлемой и ключевой составляющей, обеспечивающей повышение эффективности функционирования транспортного комплекса Украины. Рассмотрены экономические и географические условия формирования, сформулированы основная цель создания и задачи развития регионального транспортно-логистического центра и его основные функции. Разработан организационно-экономический механизм формирования Мариупольского регионального транспортно-логистического центра, региональной транспортно-логистической системы, включающая правовые, экономические и информационные элементы, взаимодействие которых внутри системы и с внешней средой обеспечивает эффективное функционирование МТК и социально-экономическое развитие транзита региона. Определена эффективность внедрения транспортно-логистического центра, путем расчета основных показателей. Разработана последовательность основных этапов формирования транспортно-логистического центра. Основные результаты статьи заключаются в разработке методики и возможности ее использования региональными и муниципальными органами власти при принятии решений по развитию транспортной и складской инфраструктуры соответствующего уровня.

Ключевые слова: транспорт, транспортная система, логистика, транспортно-логистический центр, транспортно-логистическая система, проект.

Zova V.A. Conditions Formation and Functioning system of transport and loghysticheskoho center in the city of Mariupol.

This article reviews the main transport problems, including deficiencies of existing systems delivery. Under the conditions of underdevelopment of transport and logistics infrastructure performance and efficiency transport complex is reduced. Hence the high relevance of problem solving aimed at developing transport and logistics infrastructure, in particular in article explores the basic conditions for the formation of a regional transport and logistics center in Mariupol, as an integral and key component that enhances the efficiency of the transport sector Ukrainy. Rozhlyanuto economic and geographical conditions of the formulated main purpose of the task and the development of regional transport and logistics center and its main function. Organizational - economic mechanism of Mariupol regional transport and logistics centers, regional transport and logistics system, which includes legal, economic and informational elements within the system whose interaction with the environment and provides efficient functioning of ITC and socio-economic development of the region's transit. Definitely efficiency of transport and logistics center by calculating key indicators. A sequence major stages of the transport and logistics center. The main results of the study is to develop a methodology and its use by regional and municipal governments in decision making for the development of transport and storage infrastructure that level.

Keywords: transportation, transportnaya system, logistics, freight lohysticheskyy center, transport lohysticheskaya system design.

Постановка проблеми. Транспорт, як інфраструктурна галузь, має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та соціальному розвитку країни та її участі у міжнародному поділі праці. Територія України, з великою різноманітністю природних, кліматичних, географічних та економічних умов, спеціалізація виробництва в регіонах призводять до того, що одним з ефективних шляхів соціального та економічного розвитку регіонів стає формування транспортно-логістичної системи.

Враховуючи роль і місце міста Мариуполь в соціально-економічному розвитку Донецького регіону та України в цілому, особливої актуальності, набуває проблема формування транспортно-логістичної системи в місті Мариуполь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад у вирішення проблем розвитку транспортних систем та логістики внесли ряд як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них слід виділити роботи В. Л. Диканя, Ю. В. Соболева, І. М. Писаревського, О. Г. Дейнеки, Л. О. Позднякової, В. Г. Галабурди, В. А. Персіанова, А. А. Тимошина, П. Ф. Горбачова, І. А. Дмитрієва, В. И. Сергєєва, Дж. Р. Стока, Д. М. Ламберта, Д. Уотерса, Е. В. Шабаровой та багатьох інших. Регіональні аспекти формування транспортно-логістичних систем розглядаються у роботах Е. А. Сафронова, А. М. Котлубая, В. В. Багинової, А. И. Николаєвої, О. М. Полякової, М. Л. Тараканова та інших вчених.

Невизначені проблеми. У наведених роботах пропонуються варіанти створення різних транспортно-логістичних та логістичних центрів на регіональному рівні, проте поза увагою науковців залишилось питання про формування ефективної транспортно-логістичної системи регіону з урахуванням ефективної взаємодії всіх елементів регіонального транспортного комплексу для поліпшення транспортно-логістичного забезпечення.

Метою дослідження є розвиток теоретичних основ і розробка методичних рекомендацій по формуванню і оцінці ефективності транспортно-логістичної системи регіону для поліпшення транспортно-логістичного забезпечення економіки України.

Результати дослідження. Ефективність функціонування транспортної системи України багато в чому залежить від рівня взаємодії і координації роботи різних видів транспорту між собою. Реальний взаємозв'язок між різними видами транспорту забезпечується при структурному закріпленні їх стосунків. Якщо забезпечити управління всіма суб'єктами господарювання в області перевезень вантажів і пасажирів, то в цьому випадку можливе досягнення найбільшого ефекту від транспортної діяльності. Важливу роль в підвищенні керованості грає вдосконалення підсистем забезпечення суб'єктів управління сучасною і якісною інформацією. Таким чином, пріоритетним напрямом в розвитку транспортної системи України є диверсифікація на транспорті.

Стратегія розвитку транспортного дорожнього комплексу передбачає підвищення конкурентоспроможності і зміцнення ринкових позицій. Найважливішим завданням є забезпечення комплексного, динамічного розвитку холдингу з врахуванням умов, що змінюються, на зовнішньому і внутрідержавному ринку транспортного обслуговування, а також формування попиту на новий вигляд високоякісних транспортних послуг.[6]

Відповідно до прогнозів на період 2011-2020 рр. середньорічний приріст вантажообігу по мережі залізниць (без врахування пробігу вагонів інших власників в порожньому стані) складе від 3,4% по базовому (консервативному) сценарію, до 6,2% - по оптимістичному сценарію. Загальний приріст вантажообігу за цей період складе від 12,1% до 26,9% залежно від сценарію розвитку.[1]

В процесі структурного реформування галузі велика увага приділяється розвитку конкуренції у сфері вантажних перевезень. З 2003 року відповідно до рішень Уряду створювалися умови для розвитку приватної власності на вантажні вагони. Наслідками рішень, що приймаються, є зростання доходів від операції у незалежних приватних власників вантажних вагонів при збільшенні витрат на вміст і обслуговування інфраструктури. Враховуючи особливу роль залізниць у транспортній системі країни та інтеграцію у світову транспортну систему, а також розширення зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами Європи, розвиток логістики є одним із стратегічних аспектів діяльності на сучасному етапі.

Донецька залізниця орієнтується на наявні сучасні підходи та інноваційні рішення по роботі з клієнтами та іншими суб'єктами ринку транспортних послуг (експедиторами, операторами, власниками рухомого складу) з урахуванням світових стандартів якості послуг. Активна співпраця, широке впровадження позитивного досвіду наших міжнародних бізнес-партнерів і використання потенційних ресурсів самої дороги, дозволяє запропонувати нашим клієнтам конкурентоспроможні комплексні логістичні послуги, максимально адаптовані до умов та особливостей українського транспортного ринку. На Донецькій залізниці приділяють велику увагу просуванню і реалізації цілого ряду транспортно-логістичних проектів, пов'язаних з портами і портовою інфраструктурою, оскільки значну частину зовнішньоторговельного обороту України формують морські порти, які є територією акумуляції та дистрибуції найбільш великих товарних потоків. Саме тут зосереджений значний потенціал для участі в реалізації інфраструктурних проектів на основі державно-приватного партнерства.[2]

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

У рамках проведеної роботи, спрямованої на комерціалізацію діяльності на ринку транспортних послуг, з клієнтами в рамках транспортно-експедиційного обслуговування укладені договори на надання послуг: комплексна транспортно-логістична послуга (перевезення вантажу плюс перевалка в порту); залізнично-поромне сполучення; комплексна послуга (перевезення вантажів і надання транспортно-логістичних послуг); моніторинг перевезень вантажів по залізницях України; послуга з організації роботи з парком вагонів належать оператору; організація перевезень контейнерних поїздів за графіком з узгодженим часом відправлення і прибуття.

Створення на території м. Маріуполя транспортно-логістичного центру міжнародного значення, спростить і полегшить перевезення. Формування і функціонування системи транспортно-логістичного центру в Маріуполі передбачає розгляд і вирішення ряду транспортних проблем, що включають недоліки діючих систем доставки вантажів: складність організації змішаних перевезень за участю декількох видів транспорту, включаючи неефективне взаємодія в початково-кінцевих і транзитних (прикордонних) пунктах; невірність низки економічних, правових, технологічних та інших питань у схемах транспортування вантажів. Кількість і різноманітність цілей і завдань зі створення транспортно-логістичного центру в м. Маріуполь (МТЛЦ) вимагає системного підходу до визначення їх складу. В якості зручного і апробованого на практиці інструменту використовуємо модель у вигляді дерева цілей Головна мета проекту - створення транспортно-логістичного центру міжнародного значення в м. Маріуполь (рисунок 1- Дерево цілей МТЛЦ).



Рисунок 1- Дерево цілей МТЛЦ

Економічні цілі проекту такі :

- 1) створення конкурентоспроможного підприємства, яке робить широкий спектр послуг;
- 2) формування економічної основи, яка забезпечує гарантоване повернення коштів, витрачених на реалізацію проекту;
- 3) розвиток логістичного центру за рахунок коштів, отриманих від доходів;
- 4) отримання прибутку.

Стратегічні цілі проекту:

- 1) створення великого сучасного міжнародного транспортно-логістичного центру в м. Маріуполі;
- 2) стати найбільш авторитетною компанією як у місті, так і за її межами.

Основні функції створюваного МТЛЦ включають забезпечення координації та взаємодії різних видів транспорту (автомобільного, залізничного); вантажно-розвантажувальні роботи і перевалку вантажів, їх довгострокове і короткострокове зберігання і переробку; виконання необхідних - виконання необхідних митних процедур; експедицію і переадресацію вантажів; доставку вантажів одержувачам у встановлені терміни; повний спектр сервісних і комерційно - ділових послуг, включаючи виробничо-технічний, банківський, інформаційних, консалтинго-аналітичний супровід.[3]

Кінцевою метою діяльності транспортно-логістичного центру є надання повного циклу транспортно-логістичних послуг промисловим і торговим організаціям з раціоналізації перевізного процесу та гарантованій доставці вантажів, обробці транзитного вантажопотоку, а також обслуговування перевезень, обробки вантажів за місцем знаходження клієнта та забезпечення транспортно-експедиційних послуг. Створювана транспортно-логістична структура є привабливою не тільки для крупного, але і для середнього бізнесу, надаючи цілий комплекс послуг, який дозволяє учасникам знизити поточні витрати (транспортні, будівельні, поштові і т.д.) і максимально наблизити товар до споживача.[4]

Впровадження системи транспортно-логістичного центру дозволить для держави в цілому отримати супутній економічний ефект, що призведе до зростанню припливу приватних, в тому числі й іноземних, інвестицій у великі проекти транспортної інфраструктури за умови створення привабливих економічних умов для інвесторів; зниження транспортних тарифів за рахунок підвищення інтенсивності використання транспортних комунікацій при зростанні вантажообігу; підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів за рахунок скорочення частки транспортно-логістичних витрат і зменшення з цієї причини ціни продукції; підвищенню життєвого рівня населення за рахунок скорочення транспортно-логістичних витрат у вартості товарів і послуг.

Передінвестиційна стадія інвестиційного проекту - 3-4 квартал 2013 року. Початок реалізації проекту - 1-2 квартал 2014 (вишуквальні роботи та підготовка проектно-кошторисної документації). Будівельно-монтажні роботи плануються здійснити з 3 кварталу 2014 року по 2 квартал 2015 включно. Початок функціонування транспортно-логістичного центру заплановано на 1 квартал 2016 року. Етапи проекту включають:

1. Будівництво складських приміщень класу А для складання та обробки промислових та продовольчих товарів.
2. Система автоматизації роботи складів на основі RFID технологій.
3. Розглядається покупка тягачів класу EVRO -5.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

4. Будівництво готелю, кафе-бару, ресторану, кімнат відпочинку, пунктів медичного обслуговування, відділень банку, страхової та юридичної компанії.

Технологічне обладнання включає підйомно-транспортне устаткування. До підйомно-транспортного обладнання відносяться навантажувачі електричні; річтраки; гідравлічні візки; козловий кран.

Як показує практика, ефективність транспортно-логістичних центрів залежить від місця розташування, широти спектра послуг та їх комплексності, що дозволяє значно економити час і ресурси на перевалку товарно-матеріальних ресурсів. У ряді випадків логістичні центри, розташовуючи відповідної переважувальної інфраструктурою, здобувають додаткову роль пунктів, що дозволяють замінювати один вид транспорту на інший. [5]

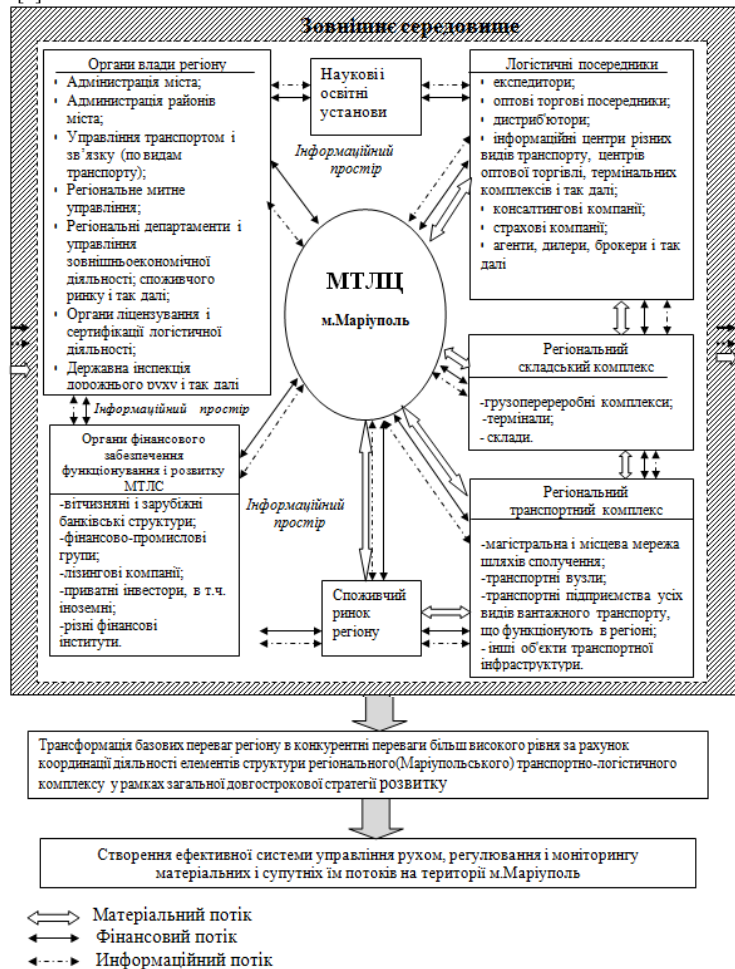


Рисунок 2-Організаційно-функціонуване середовище проекту

Актуальність формування МТЛЦ полягає в тому, щоб використовувати вигідне транспортно-географічне розташування міста Маріуполь для формування транспортно-логістичного комплексу, що забезпечує інтеграцію регіонального транспортно-логістичного процесу з МТК. Для цього необхідне створення єдиної стратегії розвитку різних видів транспорту і термінально-складської інфраструктури. Інвестиційна привабливість проекту проявляється в територіальних, виробничих, технічних перевагах. При цьому досягається соціально-економічний ефект, оскільки забезпечується розвиток міста Маріуполь, створюються нові робочі місця, збільшуються надходження до бюджету.

Як і будь-яка система, пропонується до формування МТЛЦ, має свої межі, зовнішню і внутрішню середу, входи і виходи із системи, що забезпечують зв'язок із зовнішнім середовищем. Географічна межа м. Маріуполя прийнята в якості умовної межі системи. Зовнішнє середовище складають підприємства інших регіонів України, ближнього і далекого зарубіжжя, які беруть участь у міжрегіональному та міжнародному товарообміні з Маріуполем. До внутрішньої середовищі відносяться основні підсистеми МТЛЦ: транспортний та складський комплекси регіону; підприємства - логістичні посередники; органи влади регіону; наукові та освітні установи; фінансові інститути різного призначення і форм власності; споживчий ринок регіону з вхідними в них структурними елементами. На рисунку 2 представлена схема середовища проекту.

Входами і виходами з транспортно-логістичної системи є: аеропорт, залізничні вантажні (товарні, сортувальні) станції, морський порт, а також автомобільні термінально-складські комплекси, розташовані в межах регіону.

Взаємодія структурних елементів МТЛЦ можна розглядати як систему функціонально збудованих взаємин, що складаються на базі здійснення різних за характером і за складом функцій і обміну різними видами потоків (матеріальними, фінансовими, інформаційними та іншими) з метою досягнення особистих цілей і цілей функціонування системи в цілому.

Процеси, пов'язані із взаємодією елементів системи, виражаються в різних формах виробничо-технологічних та організаційно-економічних зв'язків. Взаємодія структурних елементів МТЛЦ (господарюючих суб'єктів та органів влади регіону) реалізується в тому числі за допомогою економічних важелів регулювання їх діяльності. Ефективність економічної складової МТЛЦ залежить від ефективності застосування економічних важелів державної підтримки та регулювання діяльності структурних елементів системи. Такими важелями є пільгове оподаткування та митний режим; пільгове кредитування інвестицій в об'єкти транспортно-логістичної інфраструктури; надання субсидій; розвиток системи нормативно-правового регулювання, спрямованої на забезпечення рівно вигідним умов всіх суб'єктів транспортно-логістичної системи; антимонопольне регулювання і т.д. [8]

Комерційна ефективність проекту повинна враховувати всі наслідки проекту для його учасника з умови, що він здійснює всі необхідні для реалізації проекту витрати і користується усіма його результатами. При створенні і розвитку МТЛЦ використовуються прийняті у світовій практиці методики критерії комерційної ефективності. У таблиці 1 представлені інвестиційні витрати по створенню

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

транспортно-логістичного центру у місті Маріуполь .

Таблиця 1 - Загальні інвестиційні витрати за проектом, тис.дол.

Найменування показника	Всього	2014р.	2015р.	2016р.
1.Предінвестиційні витрати	448,2	448,2	-	-
Вишукувальні роботи та підготовка проектно-кошторисної документації	448,2	448,2	-	-
2.Будувельно-монтажні роботи	9895,6	1824,3	5807,6	2163,7
3.Придбання та монтаж обладнання, включаючи витрати на транспортування	950	-	-	950
Обладнання для мереж	190	-	-	190
Імпортне обладнання	480,5	-	-	480,5
Система управління МТЛЦ	8	-	-	8
4. Загальні інвестиційні витрати	11972,3	2272,5	5807,6	3792,2

Для аналізу обсягів вантажопереробки здійснено умовний поділ вантажів, по фронтах (механізм) переробки, на такі умовні групи: мостовий кран - здійснює переробку контейнерів; козловий кран - переробка великовагових вантажів; тракторні навантажувачі - навантаження навалочних вантажів в автомобіль і відвалка вантажу для звільнення місця під вивантаження; МВС - вивантаження сипучих вантажів з критих вагонів; підвищені шляхи - вивантаження навалочних вантажів; ангарний склад - переробка тарно-пакувальних вантажів; транспортери - вивантаження комбікормів з вагонів - хоперів і вантаження в автомобілі; склад небезпечних вантажів - переробка небезпечних вантажів.

Розрахунок річних доходів по прогнозованій вантажопереробці за вантаження / вивантаження представлений в таблиці 2.

Таблиця 2 - Розрахунок річних доходів за вантаження / вивантаження

Найменування	Мостовий кран	Козловий кран	Тракторні навантажувачі	Підвищені шляхи	Ангарний склад
Річний обсяг вантажопереробки, тонн / рік	23362	26773	27244	30436	33547
Ставка за вантаження (вивантаження), грн. / тонну	575	605,4	265	480	830
Річний дохід, грн.	13433150	16208374	7219660	14609280	27844010

Річний дохід за вантаження / вивантаження складе:

$$D_{\text{в.в}} = 13433150 + 16208374 + 7219660 + 14609280 + 27244010 = 79314474 \text{ грн/рік}$$

Розрахунок річних доходів за зберігання вантажу наведено в таблиці 3. Розрахунок виконаний відповідно до нормативними термінами зберігання, з урахуванням безкоштовного зберігання першої доби.

Таблиця 3 - Розрахунок річних доходів за зберігання вантажу

Найменування	Майданчик мостового крана	Майданчик козлового крана	Наваловальний майданчик	Ангарний склад
Річний обсяг прибуття вантажу, тонн / рік	17742	21372	29436	30204
Нормативний термін зберігання, днів	2	2,5	3	2,5
Ставка за зберігання вантажу, грн. / тонн на добу	30,5	19	18	30,6
Річний дохід, грн.	1082262	1015170	1589544	2310606

Річний дохід за зберігання вантажів складе:

$$D_{\text{з}} = 1082262 + 1015170 + 1589544 + 2310606 = 599782 \text{ грн./рік.}$$

Сумарний річний дохід складе:

$$D_{\text{р}} = 79314474 + 599782 = 85312056 \text{ грн./рік або } 10664,01 \text{ тис.дол.}$$

Термін окупності інвестицій розраховуємо за формулою [7]:

$$PP = \frac{IC}{CP}$$

IC- розмір інвестицій;

CP- щорічний чистий дохід.

$$PP = \frac{11972,3}{10664,01} = 1,12 \text{ років}$$

Таким чином термін окупності проекту зі створення транспортно-логістичного центру в м.Маріуполь складе трохи більше року.

Визначимо чистий наведену вартість за проектом, якщо ставка дисконту складе 15 % протягом 3 років. Для розрахунку складемо таблицю .

Таблиця 4 - Розрахунок чистої приведеної вартості за проектом

Рік	Грошовий потік тис.дол.	$1/(1+0,15)^i$	Дисконтований грошовий потік
0	11972,3	1	-11972,3
1	6355,5	0,8696	5526,7
2	10220,1	0,7561	7727,4
3	7875,3	0,6576	5178,8

Чиста приведена вартість розраховується за формулою [7]:

$$NPV = \sum_i^n \frac{CPI}{(1+r)^i} - IC$$

CPi- річні надходження протягом усього періоду;

IC- стартові інвестиції;

r- ставка дисконту;

n- тривалість періоду надходження чистих доходів.

$$NPV = \frac{6355,5}{1+0,15} + \frac{10220,1}{(1+0,15)^2} + \frac{7875,3}{(1+0,15)^3} - 11972,3 = 6460,7 \text{ тис.дол.}$$

Таким чином, NPV > 0 означає проект є ефективним при заданій нормі дисконту і його можна приймати в реалізацію. Розрахувавши основні показники ефективності інвестиційного проекту по створенню МТЛЦ, можна зробити висновок, про те, що проект є ефективним і

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

слід розглядати питання про його прийняття.

Висновки і пропозиції.

У процесі створення транспортного логістичного центру необхідно вирішувати ряд дуже складних завдань: технічні, транспортні, постачальницько-збутові та складські, правові та соціальні. Одним з головних факторів, що сприяють формуванню в регіоні транспортно-логістичного центру, є вигідне транспортно-географічне положення. Основні функції транспортного логістичного центру дозволять забезпечити реалізацію нових видів транспортних послуг та задоволенню підвищених вимог їх користувачів до комплексності та якості обслуговування з урахуванням принципів « усі послуги в одному місці», доставка вантажу «від дверей до дверей» і « точно в строк». Система транспортно-логістичного центру міста Маріуполь має стати стрижнем єдиного транспортного комплексу регіону.

Таким чином були сформульовані основні цілі формування транспортного логістичного центру. Досягнення зазначених цілей дозволить зменшити транспортно-логістичні витрати вантажовласників при перевезеннях вантажів і підвищити прибутковість і стійкість функціонування транспортного комплексу регіону.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Довба М.О. Стратегія розвитку логістичної інфраструктури прикордонних територій // автореф. дис. на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук. – Львів, 2006 – 27 с.
2. Кородюк И. С. Региональные транспортно-логистические системы: проблемы формирования и развития: монография / И. С. Кородюк, Т. А. Прокофьева, В. И. Сергеев. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 328 с.
3. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу /Т. Сирийчик та ін.; за ред. Марчіна Свенчіккі. – К.: Аналіт.-дорадч. центр Блакитної стрічки, 2010. –102 с. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf
4. Співаковський С. Позиції України на міжнародному ринку транспортно-експедиційних послуг /С. Співаковський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 75-78.
5. Маселко Т. Є. Проблеми управління транспортно-логістичними системами України та перспективи розвитку в контексті європейської інтеграції / Т.Є.Маселко, С.Г.Шевченко. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/17_2/301_Maselko_17_2.pdf
6. Мельников А.В. Оптимизация товарных потоков регионального логистического центра (на примере товаров хозяйственного назначения) // Автореф. дисс. на соискание уч. степени канд.экон.наук.– Екатеринбург, 2004. – 26 с.
7. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. –К.: НІПМБ, 2003. – 494 с.
8. Никифорок О.І. Становлення і функціонування транспортно-логістичної інфраструктури в Україні // автореф. дис. на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук. – Київ, 2005. -21 с.

ФЕНОМЕН ІНФІКУВАННЯ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ: ПРОБЛЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Івашенко О.А., к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту (Україна)

Івашенко О.А. Феномен інфікування як прояв глобальної економічної залежності: проблема макроекономічного регулювання

У статті розглядаються глобальні ефекти міжкраїнового інфікування каналами торгівлі і капіталів. Аналізується міра уразливості країни залежно від рівня її інтеграції до міжнародних ринків капіталу. Проаналізована роль політик координації і співпраці в ескаляції нестабільності. Досліджено, спираючись на емпіричні дані, різні підходи в інтерпретації каналів зараження. Ідентифіковані типи міжкраїнових зв'язків та інших макроекономічних умов, які збільшують ризик кризового інфікування. Описаний досвід країн Єврозони в елімінуванні наслідків фінансової кризи, що поширилася, у тому числі, і через специфічний для них банківський канал. Запропоновані можливі варіанти макроекономічного регулювання кризових явищ.

Ключові слова: фінансова глобалізація, канал торгівлі, канал капіталу, канал спільного кредитора, ціни на активи, валютне/фінансове інфікування, фінансова криза, макроекономічне регулювання, фундаментальні фактори.

Івашенко А.А. Феномен инфуцирования как проявление глобальной экономической зависимости: проблема макроекономического регулирования

В статье рассматриваются глобальные эффекты межстранового инфуцирования каналами торговли и капиталов. Анализируется степень уязвимости страны в зависимости от уровня ее интеграции в мировые рынки капитала. Проанализирована роль политик координации и сотрудничества в эскалации нестабильности. Рассмотрены разные подходы в интерпретации каналов заражения, опираясь на эмпирические данные. Идентифицированы типы межстрановых связей и иных макроэкономических условий, которые увеличивают риск кризисного инфуцирования. Описан опыт стран Еврозоны в элиминировании последствий финансового кризиса, распространившегося, в том числе, и через специфичный для них банковский канал. Предложены возможные варианты макроэкономического регулирования кризисных явлений.

Ключевые слова: финансовая глобализация, канал торговли, канал капитала, канал общего кредитора, цены на активы, валютное / финансовое инфуцирование, финансовый кризис, макроэкономическое регулирование, фундаментальные факторы.

Ivashchenko O. Phenomenon of contagion as display of global economic dependence: problem of the macroeconomic adjusting.

The paper examines global-scale effects of trade channels and capital flows in crises transmission. It reveals the correlation between a country's integration in the world capital markets and its' vulnerability to crisis developments. It includes the analysis of coordination and cooperation role in enhancing instability. During times of crisis, the ways in which shocks are transmitted do seem to differ, and these differences appear to be important. Empirical work has helped to identify the types of links and other macroeconomic conditions that can make a country vulnerable to contagion during crisis periods, although less is known about the importance of microeconomic considerations and institutional factors in propagating shocks. Such research could help identify characteristics that make countries vulnerable to contagion and could contribute to the development of specific policy prescriptions to reduce the risks of contagion, manage its impact, and help economies recover as efficiently as possible.

Keywords: financial globalization, trade channel, capital channel, common creditor channel, cross-market movements in asset prices, currency/financial contagion, macroeconomic regulations, fundamental factors.

Постановка проблеми. Глобальна економічна взаємозалежність, попри анонсовані переваги глобалізації, продукує безліч викликів стабільності як на глобальному, так і на регіональному рівнях. Будь-яке поглиблення міжкраїнових зв'язків – чи то каналами торгівлі, чи фінансовими каналами, чи опосередковано через зростаючу залежність від спільного кредитора – прокує перетворитись як у загострювач внутрішніх макроекономічних проблем, так і наразити національну економіку на небезпеку зовнішнього інфікування кризовими симптомами. У зв'язку з цим, дослідження ризиків вразливості країни від ступеню її інтегрованості до глобальної економіки становить неабияку актуальність.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «інфікування» з'явився до 1995 року, після чого почав подекуди з'являтися в статтях про вплив кризи мексиканського песо на інші країни Латинської Америки (К.Рейнхарт, С.Кальво [1] П.Моран [2] М.Холанда, М.Корреа [3]). Однак, вживання терміну було надзвичайно обмежене. Лише після девальвації в Таїланді в 1997 році, яка вплинула на інші країни Азії, (К.Форбс [4], Т.Янг, Дж.-Дж.Лім [5], Р.Сет, А.Саркар, С.Мохенті [6]) і девальвації в Росії (М.Дангі, Р.Фрай, Б.Гонзалес-Хермосіло, В.Мартін [7]) в 1998 році, яка вразила глобальні фінансові ринки, зараження стало поширеним економічним терміном. Ці події вилились у серію академічних досліджень на початку 2000-х років, які намагалися виміряти, досягнути, спрогнозувати і попередити міжнародне фінансове інфікування (Р.Дорнбуш, Й.-Ч.Парк, С.Клаессенс [8], М.Дангей, Д.Тамбакіс [9], М.Аклін [10]). Попри понад десятилітнє існування дефініції «інфікування» у західній економічній літературі, серед українських вчених вона не набула достатнього теоретичного обґрунтування, що актуалізує питання глибокого вивчення окресленої категорії, що й формулюється за **метою даної статті**.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи історичні приклади швидкого та агресивного поширення кризових явищ протягом останніх двохсот років, слід акцентувати увагу на латиноамериканській борговій кризі, що розпочалась з дефолту у Перу в квітні 1826 р. та міжнародній фінансовій кризі 1873 р. Серед подій минулого століття типовими прикладами можуть виступати криза ЄМС 1992-93 рр.; криза мексиканського песо, що розпочалась у грудні 1994 р.; азійська криза 1997 р.; російський дефолт у серпні 1998 р. Двома додатковими прикладами широкомасштабної кризи є світова фінансова криза 1929-1933 рр. та Латиноамериканська боргова криза 1980-их рр. Невирішеним залишається питання про те, у чому саме полягає пояснення міжнародної синхронізованості криз в епізодах, що пропонуються до розгляду: у наймасштабнішому потрясінні (у формі надзвичайно високих та зростаючих реальних процентних ставок, у колапсуючих цінах, та, у випадку кризи 1930р. - у світовій депресії) чи безпосередньо в наслідках, якими і супроводжується будь-яке фінансове потрясіння.

Найважливіші події, що, безумовно, підготували крах 1929 р., відбувалися на ринку цінних паперів (фондовому ринку) та у сфері корпоративних фінансів (організації та фінансування акціонерних товариств). Так, якщо у другій половині 20-их років відбувалося стрімке зростання курсів акцій, то вже з 21 жовтня 1929 р. у Сполучених Штатах Америки розпочався період хаотичних продажів величезної кількості акцій за падаючими цінами, який поширився на біржі Лондона, Парижу, Берліна. Пізніше дефолти, оголошені у декількох невеличких Латиноамериканських країнах на початку 1931 р., стали наслідком різкого падіння цін на боргові зобов'язання країн периферії із значною заборгованістю, а на початку 1980-их років американські банки відіграли таку ж саму роль у поширенні криз у Латинській Америці, яку за 15 років повторить Токійський банк по відношенню до Азійського регіону.

Російські вчені по-різному перекладали термін «contagion», пропонуючи поняття «інфекція», «зараження», «епідемія». Так, наприклад, вчений-економіст В. Пищик не виключає можливості використання слова «епідемія» для характеристики зазначеного вище процесу, запропонувавши його ідентифікувати як феномен інфікування фінансових систем. Проте, як влучно зазначив білоруський вчений К. Рудий [11, С.122], «...як зараження кредитних систем, так і інфікування фінансових відображають лише окремі аспекти епідемії. Оскільки фінансова криза передбачає розладнання фінансово-кредитної системи в цілому то, відповідно, і зараження з інфікуванням виступають складовими елементами процесу фінансової епідемії. Крім того, інфікування разом із зараженням може охоплювати лише певні частини фінансово-кредитної системи, поширюючи хворобу різними каналами у межах національної економіки. Епідемія ж обов'язково набуває транснаціонального характеру». Валютна епідемія, у свою чергу, може бути частинною епідемією фінансової, якщо серед її наслідків є підвищення вразливості банківської сфери та виведення її з ладу або виникнення боргових проблем.

Неоднозначно трактується поняття «інфікування» і серед зарубіжних авторів. В ранніх працях по зараженню зміни обсягів зростання або відсоткових ставок США вважалися «глобальними» шоками і не вважалися зараженням. Проте, чи буде шок у США (наприклад, іпотечна криза 2007 року), який поширюється на інші країни, вважатися зараженням, або шок в малій країні, який спричиняє глобальний або системний шок, виходячи із сучасних підходів до усвідомлення даної категорії науки, однозначно стверджувати не приходиться. В ранніх працях з проблем інфікування зміни світової ліквідності, світових ризиків або світових відсоткових ставок не вважалися прикладом зараженням. Багато з останніх наукових робіт, присвячених поширенню глобальної фінансової кризи, уникали використання терміну «зараження», що, безсумнівно, було викликано складністю класифікації цих глобальних шоків, які були ключовим механізмом передачі кризи, і які якісно відрізнялися від двобічних зв'язків, на яких були зосереджені ранні дослідження. Проте сьогодні більшість політиків вважають глобальні шоки, викликані шоками найбільших економік або шоками малих економік, прикладами зараження, що, в свою чергу, означає, що навіть ті аспекти визначення зараження, з приводу яких спочатку було досягнуто згоди, з часом змінилися.

Дебати з приводу визначення категорії «зараження» мають значення не лише для науки; вони важливі для виміру зараження і оцінки відповідних заходів під час адаптації стабілізаційної макроекономічної науки. Багато економістів вважають більше вузьке визначення зараження адаптивнішим для кращого розуміння того, як передаються кризи і що потрібно робити для елімінування процесу поширення. Вони наголошують на необхідності розрізнити постійні зв'язки між країнами – що часто називають взаємозалежністю – і зв'язки, що існують деякий час після шоків. Наприклад, якщо криза поширюється з однієї країни в інші через торговельні зв'язки, які існують в усіх державах світу, заходи, які забезпечують ліквідність або фінансову допомогу, будуть менш ефективними при зменшенні зараження і лише затримають необхідні зміни. Втім, якщо криза поширюється через канали, які існують деякий час після шоків – наприклад, панічний продаж інвесторами акцій або тимчасове зниження банківської ліквідності – тоді заходи щодо забезпечення ліквідності або фінансової допомоги до того, як економічні зв'язки стабілізуються, можуть допомогти уникнути непотрібних і болісних змін.

З іншого боку, більшість науковців і політ-мейкерів надають перевагу широкому визначенню «зараження». Наприклад, за підходом Європейського центрального банку [12], зараженням фінансового ринку висвітлює ситуацію, за якою криза фондового ринку в одній країні спричиняє кризу фондового ринку в іншій країні. Якщо економічні очікування всередині країни з приводу базових макроекономічних показників (так званих fundamentals) раптово погіршуються після кризи в сусідній країні, економічні агенти зазвичай не цікавляться, в який саме спосіб екстернальний шок вражає національну економічну систему. Така ситуація закладає підвалини для маніпулювання категорією «інфікування» у випадку виникнення будь-яких побічних ефектів зараженням, яке стає вагомим приводом для виправдання заходів, спрямованих на підтримку економіки, навіть якщо воно спричинене фундаментальними зв'язками, які існують постійно. Більше того, навіть у ситуації, якби політики використовували вузьке визначення зараження, виявлення різних його форм на практиці може бути надзвичайно важким.

Найбільш поширене визначення зараження як передачі негативного шоку з однієї країни в іншу (або в групу країн) включає в себе поширення кризи через торговельні, банківські та інші фундаментальні зв'язки між країнами, які існують як в періоди криз, так і в періоди стабільності. Воно також включає приклад того, як шок в одній країні переростає в глобальний шок – наприклад, зменшення світової ліквідності або зростання неприйняття ризиків. Таке широке визначення зараження найближче до того, яке використовують уряди, економічні агенти і політики – опасання, що негативні потрясіння в одній країні, які вийшли з-під контролю, можуть поширитися і мати згубний вплив всередині країни.

Кризи можуть поширюватися серед країн, регіонів або взагалі у межах світової фінансової системи через, по-перше, через ефект інформаційного каскаду — «стадну» епідемію. По-друге, через подібність базових макроекономічних показників — макроекономічну епідемію. По-третє, через торгівлю або політичну близькість — так звану інтеграційну або політичну епідемію. По-четверте, через вплив інвесторів третіх країн, які збалансовують свої інвестиційні портфелі шляхом розміщення коштів у інших країнах з метою мінімізації ризиків та покриття можливих втрат від несподіваних змін — інституційну епідемію. П. Масон [13] запропонував згрупувати це різноманіття «епідемій», виділивши лише три категорії міжкрайового впливу: ефект мусону, ефект зовнішньоекономічної діяльності та

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

власне епідемію.

Ефект мусону виникає, коли негативні економічні зрушення у країнах, що розвиваються, пов'язані із загальними економічними зрушеннями у розвинених країнах. Прикладом ефекту мусону може вважатися рецесія та високі ставки процента в індустріальних країнах перед борговими кризами 1980-х років, підвищення процентної ставки у США перед кризою у Мексиці упродовж 1994-95 рр., відомою під назвою «текілової» кризи.

До другої категорії впливу відносять випадки, коли кризи в одній країні мають тенденцію до поширення на економіки інших країн через взаємозалежність їх торговельних зв'язків. Якщо країна А конкурує з країною В за вихід на ринок країни С, то девальвація у країні А спричинить падіння конкурентоспроможності у країні В, що, зрештою, через зростаючий дефіцит торговельного балансу та падіння валютних надходжень (зменшення рівня резервів) посилює тиск на її національну валюту, провокуючи девальвацію. Такий вид взаємодії також зустрічається у відносинах між країнами, що мають на меті проведення політичної інтеграції, як це відбулось у рамках Європейської монетарної системи.

До прикладу чистої епідемії відносять валютні кризи, які збігаються за часом, але не пов'язуються безпосередньо однаковими тенденціями/змінами у динаміці базових макроекономічних показників. П. Массон зазначає, що вразливість країни перед епідемічними ефектами підвищується у випадку поєднання великого зовнішнього боргу, низького рівня золотовалютних резервів, плаваючого курсу та дефіциту за поточними операціями. Втім, варто зазначити, що вказана модель опосередковано пов'язана із теорією М. Гольдштейна, яка отримала назву «заклика до пробудження». У ній автор констатує, що криза, яка розпочинається в одній країні, примушує інвесторів вчасно схематизувати і реально оцінити стан справ в економіках інших країн, не залишивши поза увагою жодних негативних змін, які могли відбутись навіть за надзвичайно короткий проміжок часу.

Проаналізувавши окремі історичні епізоди перенесення криз із країни на інші країни – так званого інфікування – що вже відбулося, чи лише могло відбутися, українські вчені Н.В. Резнікова та М.М. Відякіна зробили такі узагальнення [14]:

1) від ступеня того, наскільки країна інтегрована до світового ринку капіталу залежить рівень її вразливості перед розгортанням швидких та агресивних за своєю дією кризових явищ;

2) ступінь відкритості чи закритості певної країни на ринку товарів та послуг хоча і може претендувати на серйозність впливу кризових подій, не є визначальним;

3) досвід країн, які були залучені до регіонального поширення валютних криз, свідчить про те, що втеча капіталу виступала ендемічною проблемою для країн, які намагались відвернути можливість виникнення кризи шляхом впровадження фінансових обмежень;

4) крім того, пропозиція дотримання фінансової автаркії не може виступати довгостроковим рішенням запобігання поширення швидких та агресивних криз. Навпаки, в країнах, що вже лібералізували свій фінансовий сектор та капіталопотоки, використання цього методу є не лише непривабливим, але й неможливим у застосуванні;

5) поєднання двох типів проблем – інфікування з-за кордону та поточні зростаючі проблеми всередині країни, яка інтегрована в світовий ринок капіталів за невивірленою економічною політикою можуть призвести до відтоку капіталопотоків та закінчитися так званою швидкопризупиненою (швидко вирішеною) проблемою, що носить найзгубніший характер;

6) певні обмеження в русі капіталів можуть носити рекомендаційний характер при розгляді країни, в якій боргові зобов'язання є короткостроковими та деноншованими в зарубіжній валюті. Але в цьому випадку прийняття подібного рішення є політично важким у плані реалізації та може спричинити багато побічних ефектів. Один з виходів – залучення капітальних потоків довгострокового характеру. Але контроль над капіталом важко назвати вирішенням проблеми в середньо- та довгостроковій перспективі, і лише виважена політика та використання інституційних механізмів, які надали б державним та приватним учасникам ринку право прогресивного розвитку, зроблять можливим утворення найстабільнішого фінансового середовища для оперування на ньому як ринків країн розвинених та і таких, що розвиваються;

7) за умов відсутності додаткових конкурентних переваг від проведення девальвації (тобто якщо вона передбачається більшістю учасників ринку), розвиненість міжкраїнових торговельних зв'язків підвищує ризик виникнення валютних криз само відтворювального характеру і посилює нестабільність у регіоні, збільшуючи багатоваріантність станів рівноваги;

8) координація та кооперація зменшує, проте не усуває ризик одночасного (паралельного) виникнення валютних криз в обох країнах і зменшує регіональну нестабільність, обмежуючи сукупність багаторівневих станів рівноваги. З одного боку, координація поліпшує добробут країни, з іншого, робить її більш залежною від стану базових макроекономічних показників іншої країни через існування ризику кризового поширення: економічний спад хоча б в одній країні піддає сумніву доцільність подальших координаційних зв'язків.

Високий рівень інтеграції у сферах торгівлі, банківської системи і портфельних інвестицій, який і був метою створення ЄС, відповідає високому рівню взаємозалежності і зараження в регіоні на сучасному етапі. Заходи, спрямовані на послаблення зараження, слід оцінювати, застосовуючи ті ж критерії, що й для інших країн, але необхідно враховувати додаткові особливості, викликані унікальною структурою Євросоюзу. Наприклад, відсутність незалежної валюти і центрального банку ускладнює пристосування країни до впливу зовнішніх негативних шоків і підкреслює необхідність регулювання цього каналу зараження. Інституційна і макроекономічна схожість багатьох країн Євросоюзу підвищує ризик зараження, спричиненого сигналами тривоги. Саме тому важливо враховувати зовнішній вплив інших країн при розробці заходів політики. Наприклад, заходи, які тягнуть за собою додаткові фінансові зобов'язання по відношенню до інших країн (навіть через такі спільні інститути, як ЄЦБ, ЄСМ, ЄСФФС), можуть створити додаткові ризики, підвищуючи вразливість до зараження через негативну оцінку платоспроможності по кредитах.

Не викликає сумніви той факт, що банки та інші фінансові посередники – один з найвразливіших фінансових каналів зараження. Шок в одній країні може стати причиною того, що банки зменшують пропозицію кредитів в інших країнах, зменшуючи ліквідність та підвищуючи вартість кредитів. Шляхи розгортання негативних подій при цьому можуть варіюватись: так, наприклад, початковий шок може виникнути за ситуації, коли вкладники вилучають банківські депозити через те, що внаслідок слабкої економічної активності зростає кількість прострочених кредитів і падає вартість активів і/або тому, що державні боргові зобов'язання, які знаходяться в розпорядженні банків, втратили вартість. Будь-який з цих наслідків може змусити банки зменшити обсяг кредитування в інших країнах з метою відновити достатність капіталу, бути в змозі відповідати іншим нормам. Таким чином, зменшення кредитування в інших країнах Євросоюзу може виникнути через:

1. зменшення прямого закордонного кредитування іноземними банками;
2. зменшення внутрішнього кредитування банками-партнерами іноземних банків;
3. зменшення кредитування вітчизняними банками внаслідок шоків балансу, спричинених спадом закордонного міжбанківського кредитування.

Більше того, роль банків у виникненні зараження може бути посилена такою їхньою характеристикою, як ступенем глибини їхньої залежності від кредитоспроможності держави. Нещодавні події в Ірландії продемонстрували, що шок банківської системи країни може спричинити зараження не лише безпосередньо через банківське кредитування, але й опосередковано через зростання ризиків платоспроможності країни. Як зазначається в теоретичному доробку авторського колективу на чолі з Р. Грінвольдом [15], Е. Ван Вінкопа [16] та Х.-С.Шина [17], будь-які негативні шоки банків посилюються наявністю фінансового важеля, що спричиняє навіть більш стрімке зменшення кредитів та втрату позицій, що інтерпретується як «ліквідаційна спіраль» або зменшення використання позикових засобів. Таким чином, погоджуємось з Ф.Аленом, А.Бабус та Е.Карлетті [18] в частині того, що як специфіка утримання активів, так і активність фондів погашення між банками можуть поглибити зараження та системний ризик.

Валовий міжнародний банківський ризик, розрахований як сума міжнародних банківських активів та зобов'язань відносно ВВП, та банківський важіль, розрахований як частка приватних кредитів депозитних банків та інших фінансових установ і банківських депозитів,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

включаючи попит, час та ощадні внески в небанківських установах, дозволяють стверджувати, що банківський ризик стрімко зростає як в країнах Єврозони, так і в країнах з розвинутою економікою, починаючи з кінця 1990-х років. В Єврозоні в цей самий період також зріс банківський важіль, який може розглядатись як ще один чинник зростання процесу інфікування.

До того ж, останні дослідження наголошують на тому, що зараження залежить не лише від чистої вартості міжнародних інвестиційних потоків та інвестиційних позицій країни, але й валових потоків та позицій. Навіть якщо поточний рахунок країни відносно збалансований, якщо великі потоки припливу капіталу дорівнюють потокам відпливу, країна все ще вразлива до будь-яких потрясінь потоків капіталу або кредитних ризиків. Схожим чином, навіть якщо країна має невеликий обсяг чистих міжнародних інвестицій, велика кількість сукупних інвестиційних активів та зобов'язань робить країну вразливою до шоків, які впливають на відносну вартість або ліквідність її активів та зобов'язань.

Валові обсяги портфельних інвестицій (власний і позичковий капітал) та валові потоки припливу капіталу (по відношенню до ВВП) з 1980 по 2011 роки демонструють зростання обсягів іноземних інвестицій і припливу капіталу в 2000-х роках в країнах з розвинутою економікою і стрімке зростання в країнах Єврозони, починаючи з середини 1990-х років, хоча приплив капіталу різко знизився під час глобальної фінансової кризи у всіх групах країн. Не дивно, що в країнах Єврозони набагато більший обсяг зростання іноземних портфельних інвестицій, оскільки однією з основних цілей запровадження євро було збільшити фінансову інтеграцію членів Єврозони. Тенденції до більших обсягів іноземних портфельних інвестицій та припливу капіталу, особливо в Єврозоні, могли бути ще одним чинником зростання зараження в часі, особливо в Єврозоні.

Висновки. Якщо країна стурбована неминучим впливом на її торгівлю через канали зараження, існує обмежена кількість варіантів стабілізаційної політики. Якщо попит на експорт країни впаде через рецесію в країнах-торговельних партнерах або через коригування курсу валюти торговельного партнера, таку ситуацію слід оцінювати як необхідність природного пристосування, а тому будь-яка політика, спрямована на елімінацію цих наслідків (наприклад, субсидування експортерів) може генерувати довгострокові витрати з мінімальними вигодами. Кращою стратегією є зосередження на реформах, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності країни – особливо на будь-які види політики, які скорочують внутрішні витрати виробництва таким чином, щоб країна залишалася конкурентоспроможним експортером.

У випадку зараження через канали банківських і кредитних установ, існує більше варіантів політики для вирішення нагальних ризиків зараження. Існують чотири основні підходи до зменшення зараження через банки: гарантування банківських депозитів, надання додаткової ліквідності або кредитів банкам, рекапіталізація банків і послаблення нормативних вимог. Всі ці види політики можуть мати істотні витрати, особливо підвищення морального ризику та неефективне кредитування в майбутньому.

Заходи щодо інших видів банківського зараження, крім масового вилучення вкладів, потребують більш ретельної оцінки. Наприклад, зараження може відбутись через зменшення національного кредитування у відповідь на негативний шок у іншій країні, що зменшує вартість банківських міжнародних активів, чи доступ банку до міжнародного кредитування. Втім, таке зменшення у кредитуванні може уповільнити національне зростання в ситуації, коли економіка вже була вразливою, та посилити рецесію або збільшити зовнішній борг. Політичні заходи – такі, як рекапіталізація банків, забезпечення додаткової ліквідності чи позичок або пом'якшення регулятивних обмежень – могли б знизити ефект цих негативних наслідків.

Проведений аналіз має ряд прямих висновків щодо поточних проблем в Єврозоні. Так, Єврозона не в силах пом'якшити зараження без шкоди для інтеграції, яка була однією з ключових цілей створення спільного ринку і введення євро. Навпаки, європейські політики повинні брати до уваги їх унікальний інституційний механізм проводячи оцінку того, як краще реагувати на зараження. Пріоритет повинен бути відданий уникненню вилучення вкладів (наприклад, через систему страхування вкладів), враховуючи великий вплив міжнародних банків і відсутність внутрішніх установ, які б виступали в якості кредитора останньої інстанції. Пріоритетна увага повинна також приділятися підвищенню гнучкості економіки, щоб пристосуватися до зараження за відсутності незалежних центральних банків і національних валют. Політикам необхідно звернути особливу увагу на зовнішні ефекти різних дій по відношенню до інших країн, особливо з урахуванням їх значної інституційної подібності та спільного управління. Першорядне значення має те, що країни мають уникати ухвалення таких реформ, які призводять до збільшення фінансових зобов'язань для окремих країн і отримання додаткового зараження через «сигнали тривоги» стосовно платоспроможності. Нарешті, коли економічна ситуація стабілізується, головним пріоритетом має бути прийняття структурних реформ (у тому числі, обмеження банківської заборгованості), які дозволять зменшити вразливість до зараження в майбутньому при збереженні переваг інтеграції.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Reinhart C. Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects? [Electronic resource] / C. Reinhart, S. Calvo. – Mode of access: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/7124/1/>
2. Morán P. The Argentine crisis and its contagion effects on Latin American markets [Electronic resource] / P. Morán. – Mode of access: http://www.panorama.usalca.cl/dentro/wps/the_argentine.pdf
3. Holanda M.C. Contagion effect in Latin America big three [Electronic resource] / M.C. Holanda, M. Corrêa. – Mode of access: <http://www.scielo.br/pdf/ee/v33n3/v33n3a04.pdf>
4. Forbes K. Capital Flow Volatility and Contagion: A Focus on Asia [Electronic resource] / K. Forbes. – Mode of access: <http://web.mit.edu/~kforbes/www/Papers/Capital%20Flow%20Volatility%20%26%20Contagion-RBI-ADB%20Conference-11-12-12.pdf>
5. Yang T. Crisis, Contagion, and East Asian Stock Markets [Electronic resource] / T. Yang, J.J. Lim. – Mode of access: <http://www.jamus.name/research/RPBFMPpub.pdf>
6. Seth R. Loan Flows, Contagion Effects, and East Asian Crisis [Electronic resource] / R. Seth, A. Sarkar, S.K. Mohanty. – Mode of access: <http://www.newyorkfed.org/research/economists/sarkar/contagion.pdf>
7. Dungey M. International Contagion Effects from the Russian Crisis and the LTCM Near-Collapse [Electronic resource] / M. Dungey, R. Fry, B. González-Hermosillo, V. Martin. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp0274.pdf>
8. Dornbusch R. Contagion: Understanding How It Spreads [Electronic resource] / R. Dornbusch, Y.C. Park, S. Claessens. – Mode of access: http://www1.fee.uva.nl/fm/PAPeRS/Claessens/Contagion_WBRO.pdf
9. Dungey M. International Financial Contagion: What Do We Know? [Electronic resource] / M. Dungey, D.N. Tambakis. – Mode of access: <http://www-cfap.jbs.cam.ac.uk/publications/downloads/wp09.pdf>
10. Aklin M. Information, Transparency, and the Contagion of Financial Crises [Electronic resource] / M. Aklin. – Mode of access: https://files.nyu.edu/ma1896/public/Publications_files/AklinCrisisDiff.pdf
11. Рудый К.В. Финансовые кризисы: теория, история, политика / К.В. Рудый. – М.: Новое знание, 2003. – 399 с.
12. Gropp R. Cross-border bank contagion in Europe [Electronic resource] / R. Gropp, M. Lo Duca, J. Vesala // European Central Bank. – Mode of access: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp662.pdf>
13. Masson P. Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria / P. Masson // IMF Working Paper. – 1998. – No.142.
14. Резнікова Н.В. Роль каналів торгівлі та руху капіталів в кризовій трансмісії: регіональний та глобальний вектори / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2013. – Т.1. – С. 321-323
15. Greenwood R. Vulnerable Banks [Electronic resource] / R. Greenwood, A. Landier, D. Thesmar. // European Central Bank. – Mode of access: http://www.scor.com/images/stories/pdf/library/chairscor/chairtse_vulnerablebanks.pdf

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

16. Van Wincoop E. International Financial Contagion Through Leveraged Financial Institutions / E. Van Wincoop // NBER Working Paper No. – 2011. - №17686. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w17686.pdf>
17. Shin, H.S. Global Banking Glut and Loan Risk Premium / H.S. Shin // IMF Economic Review. – 2012. – Vol. 60. - № 2. – P. 155-192.
18. Alle F. Financial Crises: Theory and Evidence / F. Allen, A. Babus, E. Carletti // Annual Review of Financial Economics. – 2009. – Mode of access: <http://finance.wharton.upenn.edu/~allenf/download/Vita/ARFE-Crises-08June09-final.pdf>

ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ТА НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Іляш Н. І., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Цап М. В., аспірант Львівської комерційної академії (Україна)

Іляш Н.І., Цап М.В. Обґрунтування необхідності та напрямів формування системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки підприємств реального сектору економіки.

У статті розглянуто існуючі підходи щодо дефініції поняття «система управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням» як складової підсистеми економічної безпеки; встановлено вагомість інвестиційно-інноваційного процесу в контексті забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки; проаналізовано характерні особливості системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки; встановлено основну систему інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки формування правового поля для здійснення інвестиційної діяльності; визначено основні завдання системи управління інвестиційно-інноваційним процесом; проаналізовано вплив на об'єкти державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, якими є державні інвестиції, умови інвестиційної діяльності і контроль за усіма інвесторами та учасниками інвестиційно-інноваційного процесу; виокремлено принципові умови, на яких має будуватися механізм державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності; запропоновано розробку дієвої схеми системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки, що дає змогу залучити якомога більше інвестиційних ресурсів в економіку та стимулювати інноваційний розвиток при дотриманні критеріїв економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційно-інноваційне забезпечення, реальний сектор економіки, система управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки.

Іляш Н. И., Цап М. В. Обоснование необходимости и направлений формирования системы управления инвестиционно-инновационным обеспечением экономической безопасности предприятий реального сектора экономики.

В статье рассмотрены существующие подходы к дефиниции понятия «система управления инвестиционно-инновационным обеспечением» как составляющей подсистемы экономической безопасности; установлено весомость инвестиционно-инновационного процесса в контексте обеспечения экономической безопасности реального сектора экономики; проанализированы характерные особенности системы управления инвестиционно-инновационным обеспечением экономической безопасности реального сектора экономики; установлено основой системы инвестиционно-инновационного обеспечения экономической безопасности реального сектора экономики формирование правового поля для осуществления инвестиционной деятельности; определены основные задачи системы управления инвестиционно-инновационным процессом; проанализировано влияние на объекты государственного регулирования инвестиционно-инновационной деятельности, которыми являются государственные инвестиции, условия инвестиционной деятельности и контроль за всеми инвесторами и участниками инвестиционно-инновационного процесса; выделены принципиальные условия, на которых должна строиться механизм государственного регулирования инвестиционно-инновационной деятельности; предложена разработка действенной схемы системы управления инвестиционно-инновационным обеспечением экономической безопасности реального сектора экономики, что дает возможность привлечь как можно больше инвестиционных ресурсов в экономику и стимулировать инновационное развитие при соблюдении критериев экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционно-инновационное обеспечение, реальный сектор экономики, система управления инвестиционно-инновационным обеспечением экономической безопасности.

Iliash N., Tsap M. Substantiation of necessity and management system formation directions towards investment-innovative provisioning of enterprise economic security in real sector.

The article highlights the existing approaches of the concept definition “investment-innovative provisioning management system” as a component of economic security subsystem as well as the importance of investment-innovative process in the context of economic security provisioning in real sector. The characteristic peculiarities of management system of investment-innovative provisioning of economic security in real sector are analysed; the legal framework formation for investment activities provisioning is stated to be the basic of the investment-innovative provisioning system of economic security in real sector; the major tasks of investment-innovative process of management system is identified; the influence on the state regulation objects of investment-innovative activity which are to be the state investments, investment activity conditions and the inspection for all the investors and participants of investment-innovative process is outlined; the principal conditions on which the state regulation mechanism of investment-innovative activity is based have been singled out; working out of efficient scheme related to the investment-innovative provisioning of economic security in real sector has been suggested. Thus, more investment resources can be attracted to economy and investment development is supposed to be stimulated on condition of economic security criteria are followed.

Keywords: economic security, investment-innovative provisioning, real sector, management system investment-innovative provisioning of economic security.

Вступ. Зміцнення економічної безпеки реального сектору національного господарства досягається вирішенням комплексу завдань, серед яких важливе місце належить інтенсифікації інвестиційно-інноваційного процесу для стимулювання раціональних структурних змін. Впроваджуючи регулятивні заходи, органи державного управління розбудовують систему впливу на інвестиційну та інноваційну складові економічної безпеки і тим самим формує основу ефективного управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням реального сектору економіки. На посттрансформаційному етапі розвитку економіки таким базис не сформований через ряд причин, наприклад відсутність зацікавленості інвесторів до довгострокового інвестування через потенційні очікування високої інфляції, коливання валютних курсів чи дестабілізації у фінансовому секторі. Це генерує ризик втрати інвестованого капіталу, перенаправлення інвестиційних ресурсів на короткострокові операції. Покращити ситуацію можна шляхом стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності через відповідні важелі управління і регулювання.

Постановка завдання. Ефективне управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки базових галузей можливе лише на основі формування дієвої системи управління. Відтак, об'єктивно обґрунтованою вбачається необхідність розвинути положення ефективного управління інноваційно-інвестиційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки, а саме уточнити його зміст, мету, завдання, об'єкти, суб'єкти, принципи, методи та інструменти, які в сукупності утворюють системну основу такої діяльності.

Основний матеріал. Вагомість інвестиційно-інноваційного процесу в контексті забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки посилюється тим, що розширення сфер інвестування, ускладнення його структури супроводжується виникненням загроз

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

економічній безпеці, дієвих механізмів нейтралізації яких немає. Вказане потребує забезпечення якісної системи регулювання, що функціонує за принципами та критеріями економічної безпеки.

Передусім розглянемо існуючі підходи щодо дефініції поняття «система управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням» як складової підсистеми економічної безпеки. Це дозволить обрати оптимальні стратегічні рішення щодо формування ефективної політики безпеки держави через зміцнення стійкості реального сектору економіки, раціональне використання традиційних і пошук нових, альтернативних джерел створення і фінансування інноваційних проєктів, розробку стратегії інноваційного розвитку держави, прискорення науково-технічного прогресу й забезпечення високих темпів економічного зростання.

Систему управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням досліджує також С. Ілляшенко у праці «Розробка наукових основ маркетингу інновацій», характеризуючи її як організаційно-економічний механізм важелів й інструментів інвестиційного забезпечення інноваційної політики, за допомогою яких організуються, регулюються й здійснюються як зовнішні, так і внутрішні господарські та економічні взаємодії між його складовими підсистемами [1, С.401-418]. Хоча такий підхід автора до визначення, на наш погляд, є вузьким і недостатньо узгодженим з механізмами державного регулювання.

Під системою управління інвестиційно-інноваційною складовою економічної безпеки реального сектору В. Кириленко розуміє сукупність форм і способів, що забезпечують об'єднання державних і приватних інтересів, формування в економіці раціональних пропорцій між споживанням, нагромадженням і інвестуванням, взаємозв'язок прогнозування, індикативного регулювання і заходів державного впливу на інвестиційний ринок [2, С.3-8]. Але, вважаємо, що наведене визначення потребує доповнення через акцентування уваги на інноваційній складовій інвестиційного процесу, яка має чітке значення для розвитку народного господарства.

Більш влучно поняття системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням визначає А. Кузнєцова як складну динамічну систему, що ґрунтується на комплексі фінансово-економічних важелів і стимулів із поєднанням технологічних процесів та форм організації виробництва на основі найновіших досягнень науки і техніки із формами їх багатостороннього фінансування [3, С.10-12].

Узагальнюючи існуючі підходи щодо дефініції поняття «система управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням» як складової підсистеми економічної безпеки, можна зробити висновок, що система управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки є сукупністю елементів та взаємовідносин між ними, що визначають політику, механізми, інструменти та засоби, важелі і стимули, які забезпечують узгодження державних і приватних інтересів у руслі ефективного і раціонального розвитку інвестиційної діяльності з поєднанням технологічного процесу та організації виробництва на основі інноваційних досягнень науки і техніки.

Загальновідомо, що основна мета державного втручання в процес формування інвестиційно-інноваційного забезпечення базових галузей національного господарства зафіксована у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [4], де зазначено, що державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні здійснюється з метою ефективної реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики, виходячи з цілей та стану економічного і соціального розвитку держави та регіональні програми розвитку, державного і місцевого фінансування інвестиційної діяльності. При цьому усвідомлюється необхідність створення пільгових умов інвесторам, що здійснюють діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках насамперед соціальної сфери, технічному і технологічному вдосконаленні виробництва, створенні нових робочих місць для громадян, які потребують соціального захисту, впровадженні відкриттів і винаходів, в агропромисловому комплексі, у виробництві будівельних матеріалів, в галузі освіти, культури, охорони культурної спадщини, охорони навколишнього середовища і здоров'я.

Поряд з цим, основою системи інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки є формування правового поля для здійснення інвестиційної діяльності. Звернімо увагу на те, що в Україні ця сфера регулюється законами України: «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна коштів вітчизняного походження». Положення правового поля мають спрямовуватися на надання державних гарантій захисту інвестицій, незалежно від форм власності; часткове відшкодування ймовірних збитків інвесторів державними органами чи іншими особами; повернення інвестиції іноземному інвестору в разі припинення інвестиційної діяльності; застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території держави до суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю іноземних інвестицій. Однак, ці положення ще необхідно імплементувати у господарський механізм реального сектору економіки. В іншому випадку помітного нарощення обсягів інвестиційно-інноваційної діяльності в економіці не відбудеться. Відтак, для створення ефективної системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки необхідно створити достатні умови для її функціонування. Основною ціллю формування такої системи є упорядкування елементів інвестиційно-інноваційного процесу і надання стимулів та імпульсів суб'єктам реального сектору економіки.

Досягнення мети управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки передбачає виконання конкретних завдань, серед яких: створення необхідних умов для швидкого та ефективного впровадження технічних новинок у всіх ланках національної економіки, забезпечення структурно-технічної перебудови національного господарства; збереження і розвиток науково-технічного потенціалу у пріоритетних напрямках економіки; створення необхідних матеріальних умов для збереження кадрового потенціалу науки і техніки. Поряд з тим, основним завданням інвестиційно-інноваційної діяльності є пошук та ефективне використання фінансових ресурсів для доведення наукових, технічних ідей і розробок до створення продукції та технології, що мають попит на ринку [6, С.10-12].

Завдання системи управління інвестиційно-інноваційним процесом доволі влучно визначає В. Кириленко, зазначивши, що основне завдання в контексті посилення ролі системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору полягає у створенні такої системи організації національного господарства, яка б сприяла оптимальному використанню можливостей і стимулів для реалізації і задоволення якнайширшого переліку нових прогресивних потреб суспільства. Пріоритетом тут є створення сприятливих умов для забезпечення фінансової стабільності на мікро-та на макрорівні з метою стимулювання економічного зростання. Його можна досягнути шляхом ефективного використання податково-бюджетних та грошово-кредитних інструментів у їх взаємозв'язці та логічній послідовності, етапності та підпорядкуванні стратегічній меті.

Узагальнюючи розглянуті підходи до завдань, які покликана виконувати система інвестиційно-інноваційного забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки, виокремимо такі найбільш важливі з них: підвищення якості інвестиційного потенціалу, створення сприятливого інвестиційного клімату, формування стабільного та стійкого механізму інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки та її інфраструктури, досягнення довгострокового і стійкого економічного зростання; стійке нагромадження інвестиційних ресурсів.

Варто зазначити, що при побудові цілісної системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки особливої актуальності набувають методи державної політики та ефективність їх використання. Так, досліджуючи методи впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств реального сектору економіки, Л. Соляник пропонує розглядати систему управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням в аспекті нормативно-правової і економічної складових. Нормативно-правове поле здійснення інноваційної діяльності є системою законодавчих і підзаконних актів, які регулюють відносини у інвестиційно-інноваційному процесі. Економічну складову регулювання визначають з позицій грошово-кредитної, бюджетно-податкової, амортизаційної політики держави і формуванням необхідного економіко-правового середовища. Державна підтримка інноваційної сфери здійснюється через пряме і непряме регулювання. Серед прямих економічних методів найбільшого поширення набуло надання субсидій і дотацій на реалізацію інноваційних проєктів; непрямих – пільгове оподаткування, кредитування, митна, амортизаційна і цінова політика.

Належне виконання завдань в системі управління інвестиційно-інноваційною безпекою реального сектору економіки значною

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

мірою визначається діями суб'єктів управління. Це зокрема Кабінет Міністрів України, Державне агентство з інвестицій та інновацій, Національне агентство з іноземних інвестицій та розвитку, Міністерство економіки України, Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку та низка галузевих міністерств і відомств. Ці суб'єкти впливають на об'єкти державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, якими є державні інвестиції, умови інвестиційної діяльності і контроль за усіма інвесторами та учасниками інвестиційно-інноваційного процесу.

Зауважимо, що функція держави при управлінні інвестиційно-інноваційною діяльністю є дуалістичною. З одного боку держава виступає регулятором такої діяльності, з іншого – діє як інвестор. Першочергово державні інвестиції спрямовуються на фінансування галузей та виробництв, які є прерогативою держави (ВПК, транспорт і зв'язок, освіта, медицина, житлово-комунальне господарство). Здійснення державних інвестицій є ефективним за умови існування розвинутої інституційної інфраструктури, яка забезпечує надходження державного фінансування інвестицій та інновацій. Так, інвестиційно-інноваційну безпеку забезпечують як державні органи, так й інші суб'єкти економічної діяльності. Взаємозв'язок між суб'єктами здійснюється через різні форми податкового, фінансового, та адміністративного контролю. Інші суб'єкти економічних відносин здійснюють контроль через спеціальні установи (аудиторські фірми, господарські суди) та об'єднання (асоціації, ліги, гільдії, спілки і т. і.). Засобом контролю створюється система зворотнього зв'язку і коригування завдань, у тому числі оптимізації функціонування системи.

Побудова будь-якої системи відбувається з дотриманням основоположних принципів (рис. 1).

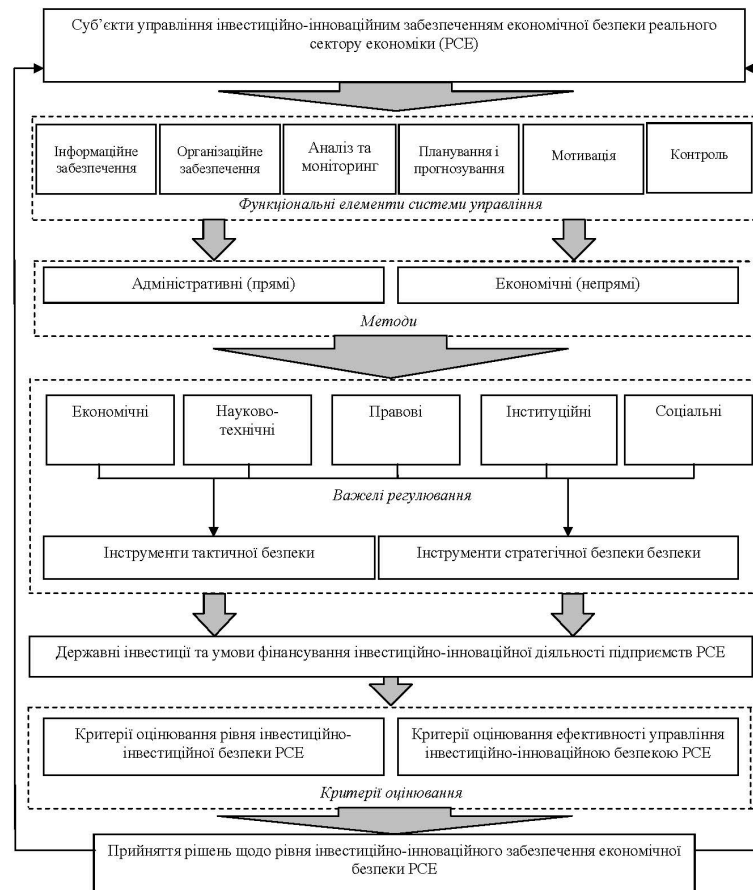


Рис. 1. Система управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки суб'єктів реального сектору економіки (авторська розробка)

При їх ідентифікації здебільшого враховують узгодженість інтересів суб'єктів ринку, держави і приватного капіталу, реалістичність завдань і обґрунтованість параметрів розвитку інвестиційно-інноваційного процесу, формування дієвого механізму досягнення поставленої мети. З дотриманням принципів обираються необхідні механізми управління, застосування яких спрямоване на скерування процесів у запланованому руслі. Під механізмом управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки пропонуємо розуміти сукупність методів та інструментів для стимулювання і розвитку цього процесу на основі використання власних, залучених фінансово-інвестиційних ресурсів і потенціалу підприємств, а також законодавчо-нормативної бази, організаційного й інформаційного забезпечення.

Доцільно виокремити принципові умови, на яких має будуватися механізм державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності з метою її активізації та позитивного впливу на економічну безпеку в секторі реальної економіки, а саме [9]:

- першочергова реалізація інвестиційних проектів з нижчою капіталомісткістю, коротшим строком реалізації, швидшою окупністю й вищою ефективністю. Галузі, куди інвестуються кошти, мають виробляти переважно продукцію масового попиту, здатну витримати конкуренцію з імпортними аналогами, що мають стійкий попит на внутрішньому ринку, а також експортоздатні товари та послуги;
- заохочення інвестицій, що спрямовуються на заміну застарілої техніко-технологічної бази, з використанням наявного вітчизняного інноваційного потенціалу та забезпеченням імпорту не товарів та послуг, а технологій і “ноу-хау”;
- відновлення інвестиційної функції бюджету із наданням підтримки інвестиційним проектам, які пройшли процедуру незалежної сертифікації;
- зменшення обов'язкової норми резервування для комерційних банків, які займаються реалізацією інвестиційних програм у реальному секторі економіки;
- усунення диспропорцій, пов'язаних із необґрунтованими пільгами, деформованою структурою цін, високими податковими ставками.

Отже, за результатами узагальнення характерних особливостей системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням в реальному секторі економіки, а саме його зміст, мету, завдання, об'єкти, суб'єкти, принципи, методи та інструменти, приходимо до необхідності розробки дієвої схеми, що відтворює систему управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

реального сектору економіки.

IV. Висновки. Проведене дослідження доводить, що через вплив на більшість функціональних складових економічної безпеки суб'єктів господарювання забезпечення інвестиційно-інноваційної активності підприємств реального сектору економіки має позитивним наслідком зміцнення системи управління економічною безпекою держави, передусім в системі макроекономічної, виробничої, фінансової, інвестиційної, науково-технологічної, зовнішньоекономічної, енергетичної, екологічної безпеки. При цьому, роль інвестиційно-інноваційного забезпечення в системі економічної безпеки реального сектору національного господарства є доволі визначальною. Таким чином, формування дієвої системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки реального сектору економіки за взаємодії інвестора й органів державної влади дає змогу залучити якомога більше інвестиційних ресурсів в економіку та стимулювати інноваційний розвиток країни при дотриманні критеріїв економічної безпеки держави.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ілляшенко С. та ін. Розробка наукових основ маркетингу інновацій. Частина 1: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elkniga.info/book_144_glava_4_ZM%D0%86ST.html.
2. Кириленко В. Управління інвестиційними процесами в контексті економічної безпеки / В. Кириленко, Л. Кириленко // Науковий часопис, НПУ імені М.П. Драгоманова. – 2009. – Випуск 7. Серія 18: Економіка і право. – С. 3-8.
3. Кузнєцова А. Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення [Текст]: автореф. дис...докт. екон. наук: 08.04.01 / Кузнєцова А. Я.; Державна установа. Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2005. – 36 с.
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991р.№ 1561-ХІІ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
5. Соляник Л. Вдосконалення управління фінансуванням інноваційно-інвестиційної діяльності на промислових підприємствах / Л.Г. Соляник, Г.О. Шевельова. – // «Економіка: проблеми теорії та практики». - Національний гірничий університет. - Випуск 260. - том 6. – Дніп. – 2008. - С. 1512-1522.
6. Шатило О. Інституційні особливості державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності: порівняльний аналіз України і США. / О. Шатило // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації: Матеріали підсумкової науково-практичної конференції за міжнародною участю. 30 жовтня 2009 року. У 2-х томах. – Т. 2. – Одеса: ОРІДУ НАДУ. – 2009. – с. 153

TRANSITION ECONOMY AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT: IN THE CASE OF POLAND

Isabekova A., Lecturer of Finance department, Institute of Economics and Finance, Kyrgyz National University, Scholar of L. Kirkland programme (Poland)

Horiguchi K. Senior Economist, International Development Centre of Japan (Japan)

Исабекова А.А., Хоригучи К. Перехідна економіка та прямі іноземні інвестиції: на прикладі Польщі.

XX століття було століттям трансформації в усьому світі, зокрема економічної інтеграції, яка почалася після Другої світової війни. Економічна інтеграція і донині розширюється і виражається в зростаючій кількості країн-членів, розмірі їхнього ринку і т.д. Цей процес був прискорений після 1990-х років з допомогою перехідної економіки.

Чому країна зацікавлена в участі в економічній інтеграції? Які країни взяли участь в економічній інтеграції? Як економічна інтеграція відображається в прямих іноземних інвестиціях? Зміст даної статті розкриває вище згадані питання і наступні аспекти, де прямі іноземні інвестиції (далі ПІІ) будуть більшою мірою розглянуті на прикладі Польщі:

- 1) Форми та види економічної інтеграції
- 2) Чому країна зацікавлена в участі в економічній інтеграції?
- 3) Які країни взяли участь в економічній інтеграції?
- 4) Економічна інтеграція і прямі іноземні інвестиції.
- 5) Що необхідно для залучення прямих іноземних інвестицій?
- 6) Який вплив очікується від прямих іноземних інвестицій?
- 7) Висновок.

Ключові слова: перехідна економіка, економічна інтеграція, прямі іноземні інвестиції, інвестиції, міжнародна торгівля, міжнародний розподіл праці.

Исабекова А.А., Хоригучи К. Переходная экономика и прямые иностранные инвестиции: на примере Польши.

XX век был веком трансформации во всем мире, в частности экономической интеграция, которая началась после Второй мировой войны. Экономическая интеграция и по сей день продолжает расширяться, которая выражающаяся в растущем числе стран-членов, размере их рынка и т.д. Этот процесс был ускорен после 1990-х годов с помощью переходной экономики.

Почему страна заинтересована в участии в экономической интеграции? Какие страны приняли участие в экономической интеграции? Как экономическая интеграция отражается в прямых иностранных инвестициях? Содержание данной статьи раскрывает выше упомянутые вопросы и следующие аспекты, где прямые иностранные инвестиции (далее ПИИ) будут в большей степени рассмотрены на примере Польши:

- 1) Формы и виды экономической интеграции.
- 2) Почему страна заинтересована в участии в экономической интеграции?
- 3) Какие страны приняли участие в экономической интеграции?
- 4) Экономическая интеграция и прямые иностранные инвестиции.
- 5) Что необходимо для привлечения прямых иностранных инвестиций?
- 6) Какое влияние ожидается от прямых иностранных инвестиций?
- 7) Заключение

Ключевые слова: переходная экономика, экономическая интеграция, прямые иностранные инвестиции, инвестиции, международная торговля, международное разделение труда.

Isabekova A., Horiguchi K. Transition economy and foreign direct investment: in the case of Poland.

The XX century was a transformation century for the whole world. Vision of Economic integration started after World War II. It has been expanding in the sense of that the number of member country and market size, and it was accelerated after 1990s by transition economies.

Why does the country intend to participation in the economic integration? Which countries participated in the economic integration? How the economic integration reflected in foreign direct investment? Contents of this paper tries to describe above mentioned questions and feather aspects where foreign direct investment (herein after FDI) will be described based mainly in Polish case:

- Forms and types of economic integration
- Why does the country intend to participation in the economic integration?
- Which country participated in the economic integration?

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Economic integration and foreign direct investment.
- What is needed to invite foreign direct investment?
- What impact is expected from foreign direct investment?
- Conclusion .

Keywords: transition economy, economic integration, foreign direct investment, investment, foreign trade, international division of labour.

All member countries expected certain benefit to the economic integration. They thought that they could get economic development by participating in that. However, economic development is not so easy to do for each country without *FDI*, all countries recognized before/after participation. Especially in regional/rural development of certain country, it will be harder. Because economic integration asks "Fair Trade" (fair and equal condition on trade) first. For that requirement, country is asked lots of conditions and standardizations. Especially in *FDI*, country is asked effective conditions including competitive advantage in the economy. These are discussed in this paper by introduction of Poland case.

This paper aims to introduce the check points briefly, if the certain country/local regions start to consider their participation.

Contents of this paper might be set as follows, and *FDI* will be described based mainly in Poland case.

- Forms and types of economic integration
- Why does the country intend to participation in the economic integration?
- Which country did participate in the economic integration?
- Economic integration and *FDI*
- What is needed to invite *FDI* for?
- What impact will be expected to *FDI*?
- Conclusion

Forms and types of economic integration

The process of international economic integration determined,

- The development and deepening of the international section of labour
- Hanging the way from the simple exchange of goods to a sustainable large-scale international trade of goods and services
- Boosting the internationalist movement of capital and the creation of new industries, and
- Making the close industrial and scientific-technical cooperation including joint jurisdiction production properties and management.

As a result, national economies are merged with each other. It leads the internationalization of economic life, and it intertwines many and different phases of scientific, technical, industrial, investment, financial and commercial activities. Economic interdependence of countries and people becomes palpable. Comprehensive global economic regional ties have been gradually becoming particularly closer, covering many countries. International economic integration finds practical expression and identifying prospects of further economic progress.

Figure 1: Stages of economic integration



Source: own developed

Why does the country intend to participation in the economic integration?

The most important features of the modern economy are to enable country and her residents to expand and combine her activity. Poland participated in *WTO* in 1995. At the same time, Poland started to proceed toward liberalization of economy. In 1992, Poland participated in Central Europe Free Trade Area and participated in *EU* in 2004. By the other words, transition economy of Poland had been taken in 10 years.

There are some reasons (objectives) why Poland must do it the same as other transition economies. Usually, developing countries including transition economies can use economic integration as one of economic development tools. Because economic integration system gives the following four impacts to member countries:

- 1) Enable member country to do economic development with budgetary support (*EU*'s subsidy), and thus member country can secure the guarantee of stability of economic operation
- 2) Enable member country to treat economic integration area as greater market
- 3) Enable member country to do international trade easier (it means that the country would be free from exchange rate fluctuation and its influence to domestic economy) by introduction of common currency (Euro). It is also favourable condition for *FDI*, because investor, especially for export oriented company, can do business without fluctuation of exchange.

Although Poland did not introduce Euro as domestic currency yet, Poland has been getting certain benefits from above (1) to (3).

Which country did participate in the economic integration?

There are three aspects about economic integration in Europe.

In the first stage of economic integration, origin of *EU* started with 6 countries (Belgium, Germany, France, Italy, Luxembourg, and Holland) in 1957. Those countries were developed countries. They intend to establish reconstruction of economy after *WWII* and Peace Building by starting collective management of coal and iron industries of Germany and French each other (Schuman declaration). Denmark, Ireland, and England participated in *EU* in 1973, Greece in 1981, Spain and Portugal in 1986, Austria, Finland and Sweden in 1995. During this term, Custom Union was

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

started in 1968, and Single market started in 1993. Euro as single currency was introduced in 1999 (started from 2002)

The Second stage of EU started after 1990s since socialist economy was destroyed and EU started to support to transition economies' transformation into market oriented economy. Czech, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovenia, and Slovakia participated in EU in 2004. Bulgaria and Romania in 2007 and Croatia is going to participate in 2013.

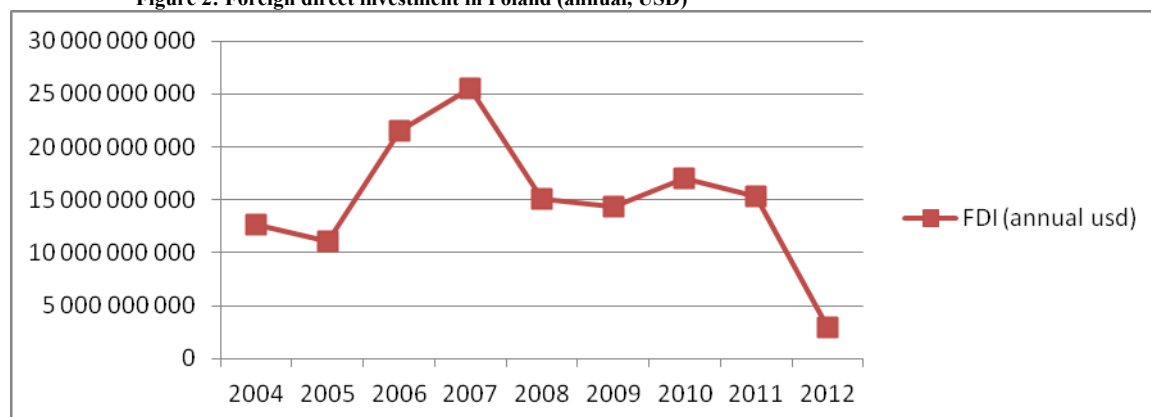
The Third stage of EU started from 2009. Lisbon treaty of EU went into effect. Based on this treaty, economic integration strengthened its organizational power and aimed to take a leadership in international society. It means that EU aims to develop and spread stable and strong policy within member countries and to strengthen diplomatic power toward the outside of EU.

What is needed to invite foreign direct investment?

As mentioned above, it is not enough for countries to economic develop without FDI. Therefore, the country provides with favourable business environment for implementation of FDI inflow as well as for domestic capital inflows. In the case of integration economy, while all the system, mechanism, and policy are going to change, it is difficult to guarantee of stability.

Annual GDP rate (%) of Poland after entering into EU had been growing from 5.3% (2004), 3.6% (2005), 6.2(2006), 6.8(2007) to 5.1% (2008).

Figure 2: Foreign direct investment in Poland (annual, USD)



- By the end of 90th Poland created FDI oriented policy as less tax (by doing some tax liberalization), freedom from government management, did away with regulation of buying lands by foreign investors.
- There was effective promotion policy for domestic Medium and Small scaled Enterprises (MSEs) and micro-enterprisers, because such small enterprisers can easily avoid negative impacts of any risks.
- In 2009 Poland's GDP growth rate was only 1.6%. It was caused by Lehman's fall, but did not fall as it was in the whole Europe, it was influenced by strong position of Polish policy. In it is seen the growth of GDP 2010-4.1%, 2011-4.5%, 2012 and 1.8%, it shows that Polish economy is successful any way despite the economic crises which Poland faced.
- The growth also was made by sport event Euro-2012 which brought many investments to the country. Main attention should be paid for development of business infrastructure likes as roads, rail roads and so on.
- The biggest reason why Poland could keep the economic stability in front of economic crises was that Poland does not enter into Euro currency area yet, it gave protective shield for Poland from negative impacts of crises.
- Poland originally and historically has comparative advantages in geographical features, number of population, industries including agriculture and so on. It means that there were strong industries, Poland is agricultural country, and Poland has biggest population which will be a big consumer market in near future and labour forth with cheap labour cost, and Poland locates the core of logistics in Europe. These are favourite business condition for foreign investors.

What impact will be expected from FDI?

Poland's expectation for participation in EU is summarised as follows.

- Liberalization of transmission of investment money and labour forth. Poland population is 38ml, therefore Poland is the biggest market in the Eastern Europe. Poland is a geographically suitable place to establish production supply chain in Europe. Poland started to open the land ownership by foreigner, consumer market, migration of labour and so on before participation in EU
- Introduction of international standards of economic operation systems into Poland was expected for transformation of economy.
- Expanding business opportunity was expected not only for revitalization of Poland economy but also expanded employment.
- Introduction of investment money from EU and other international institutions. They are enabling Poland governmental budget to be stable. And by using such money and funds, Poland can implement some important policy likes as education/training for new jobs, rural development, modernization of agriculture and fishery, upgrading of infrastructure of transportation, and reservation of the environment

Conclusion

According mentioned above, it could be said that Poland realized the expectations which were satisfied after participation in EU.

- As for migration of labour forth did not affected significantly. Thus employment environment is the subject which has to improve. Actually, number of foreign tourist has been increasing. It is caused by FDI.
- FDI has been increasing caused by hectic trading and expanding of EU market.
- Electric and electricity industry and Transport machinery including auto mobile lead exportation. Also dairy goods like as milk, butter, cheese and meat lead exportation.
- By comparison with other member countries which are transition economies, Share in Poland population is over 51.8%, share of land is 52.3%, share of GDP is 49.5%, and share of international trade of 28.9%. Poland takes place in 2nd position of economic performance among member countries which are transition economies next to Czech.

Foreign direct investments have a direct impact on the economic development of the country, to attract, Poland have been implementing a lot of programs of state, political and social nature. Which in turn is part of globalization.

List of references

1. Elżbieta Jantóń-Drozdowska "Międzynarodowe stosunki gospodarcze", Poznan, 2009
2. Elżbieta Jantóń-Drozdowska „Regionalna integracja gospodarcza”, Warszawa-Poznan, PWN, 1998

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

3. Bela Balassa „European economic integration”, Oxford, INC-New York, 1975
4. <http://www.worldbank.org/>
5. <http://europa.eu/>

АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

Калмикова Н.М., к.е.н., доцент кафедри стратегічного управління економічним розвитком Донецького національного технічного університету, м. Донецьк, Україна

Калмикова Н.М. Аналіз туристичних потоків в Україні.

В дослідженні систематизовані теоретичні підходи до визначення дефініції «туристичний потік» з метою складення власного комплексного підходу з урахуванням фінансової складової, як показника результативності туризму. В статті проаналізовано потоки в'їзного та виїзного туризму України в контексті мети візиту, географії та інтенсивності охоплення українського населення. Доведено, що аналіз туристичних потоків повинний стати систематизованим, постійним дослідженням, що надасть змогу в майбутньому для виявлення додаткових резервів розвитку туристичної галузі та перетворення на незмінне джерело доходів державного бюджету. Зіставлення туристичних потоків з фінансовою складовою: динамікою надходжень до державного бюджету та видатків, дозволяє оцінити ефективність від діяльності та комплексність оцінки стану розвитку туризму в Україні.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, туристський потік, виїзний туристський потік, виїзний туристський потік, інтенсивність туристичного потоку.

Калмыкова Н.М. Анализ туристических потоков в Украине.

В исследовании систематизировано теоретические подходы к определению дефиниции «туристический поток» с целью составления собственного комплексного подхода с учетом финансовой составляющей, как показателя результативности туризма. В статье проанализированы потоки въездного и выездного туризма Украины в контексте цели визита, географии и интенсивности охвата украинским населением. Доказано, что анализ туристических потоков должен стать систематизированным, постоянным исследованием, которое предоставит возможность в будущем выявить дополнительные резервы развития туристической отрасли и превращение на неизменный источник доходов государственного бюджета. Сопоставление туристических потоков с финансовой составляющей: динамикой поступлений в государственный бюджет и расходов, позволяет оценить эффективность от деятельности и комплексность оценки состояния развития туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, туристический поток, выездной туристический поток, выездной туристический поток, интенсивность туристического потока.

Kalmykova N. Analysis of tourist flows in Ukraine.

The study systematically theoretical approaches to the definition of "tourist flow" in order to make its own integrated approach taking into account the financial component as an indicator of the impact of tourism. The article analyzes the flow of inbound and outbound tourism in Ukraine in the context of the purpose of visit, geography and intensity of coverage of the Ukrainian population. We prove that the analysis of tourist flows should be systematic, constant research that will provide an opportunity in the future to identify additional reserves for tourism development and transformation at a constant source of revenues for the state budget. Comparison of tourist flows from the financial component: the dynamics of government revenues and expenditures, to evaluate the effectiveness of activities and integrated assessment of the development of tourism in Ukraine.

Keywords: tourism, tourism industry, tourist flow, outbound tourist traffic, inbounds tourist flow, the intensity of tourist flow.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями.

Стаття подорожі рахунку поточних операцій платіжного балансу України, яка іноді має назву туризм є однією із значущих категорій міжнародних послуг, характеризується позитивною динамікою зростанням надходжень до державного бюджету (на 9,1% більше в третьому кварталі 2013 року порівняно з тим же кварталом 2012 року), що дає підстави для ретельного аналізу туристичних потоків з подальшим виявленням додаткових резервів підвищення рівня розвитку туристичної галузі країни.

Туризм є унікальним багатогранним явищем сучасного світу, що поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти, має невичерпний потенціал для прогресу, тісно пов'язаний з багатьма галузями економіки, що зумовлює його провідне місце у соціально-економічному житті країн і народів. Як одна з найдинамічніших галузей економіки, туризм забезпечує розвиток інфраструктури, створення нових робочих місць, а також є невід'ємною складовою загального міжнародного ринку товарів та послуг. [Оксана Гутник].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Туристичні потоки є предметом дослідження багатьох науковців: А. Александрової, О. Бей дика, Л. Воронкової, І. Карташевської, В. Квартально ва, М. Мальської, Д. Стеценка, А. Охріменко та інших.

Оцінка і аналіз туристичних потоків є достатньо вузьким напрямком дослідження і на даному часі не приділяється певної уваги, хоча самі туристичні потоки повинні стати предметом систематичного дослідження, оскільки туристичний рух забезпечує стабільне функціонування і розвиток туризму взагалі.

Метою дослідження є аналіз туристичних потоків України як підґрунтя для створення умов розвитку вітчизняної туристичної галузі.

Результати дослідження.

Теоретичне дослідження дефініції «туристичний потік» дозволяє виділити такі підходи до вивчення даного поняття:

1. статистичний;
2. економічний;
3. географічний;
4. управлінський;
5. маркетинговий.

Ретельний аналіз всіх підходів дає змогу та підстави стверджувати, що жоден з них не включає фінансову складову, яка показує результативність туристичної діяльності регіону або країни. Безумовно в статистичному підході виділяється статистика туристичних доходів і витрат, але не відбиває повною мірою фінансовий елемент, що дає підстави для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності цієї сфери. Поєднання всіх підходів в один комплексний підхід та вивчення, дослідження з такої позиції туристичних потоків надасть можливість перетворити сферу туризму в стабільне, міцне джерело зростання національної економіки.

Практичні аспекти вивчення туристичних потоків проаналізовано за допомогою таких показників:

- загальної кількості туристів включаючи організованих та самодіяльних;
- інтенсивністю туристичних потоків: нетто та бруто інтенсивність.

Загальна кількість туристів за період з 2000 по 2012 рік збільшилась з 13422320 до 21432836 млн. осіб (на 8010516 млн. осіб більше порівняно з 2000 роком), як наведено на рис. 1.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

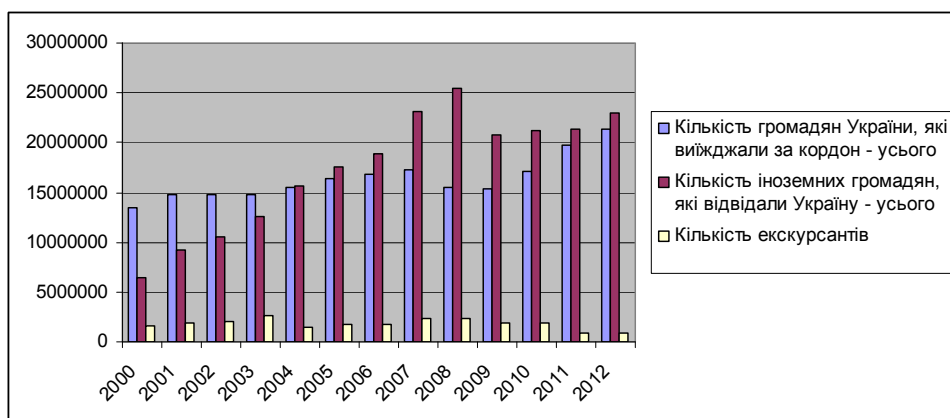


Рис. 1. – Динаміка туристичних потоків України за 2000-2012 рр.*

* - складено автором самостійно за даними Державної служби статистики України [1].

Найбільшу кількість іноземних громадян, які відвідали Україну було зафіксовано в 2008 р. та становило 25449078 млн. осіб, що на 2436255 млн. осіб менше ніж в знаковому 2012 р. Пік активності іноземних туристів, що припав до 2008 р. пояснюється тим, що починаючи з 2000 р. візний туристський потік (іноземні громадяни, які відвідали Україну) стрімко зростав в протилежність візному (громадяни України, які виїжджали за кордон), що поступово призвело до створення позитивного сальдо туристичних потоків в 2009 р. Починаючи з 2009 р. по 2012 р. відбувається протилежна динаміка – зростання візного туристського потоку.

Таблиця 1.

Структура туристичних потоків за мотивацією за 2005-2011 рр.*

Рік	Службова поїдка		Організований туризм		Приватний Туризм	
	візний туристичний потік	візний туристичний потік	візний туристичний потік	візний туристичний потік	візний туристичний потік	візний туристичний потік
2005	2,1 млн. осіб	1,2 млн. осіб	1,0 млн. осіб	1,6 млн. осіб	14,5 млн. осіб	13,0 млн. осіб
2006	1041,4 тис. осіб	800,5 тис. осіб	1260 тис. осіб	1453,7 тис. осіб	16598,9 тис. осіб	14621,1 тис. осіб
Абсолютне відхилення (+/-)	-1058600	-399500	-874000	-146300	+2098900	+1621100
Темп росту (%)	0,50	0,67	0,13	0,91	1,14	1,12
2007	941,1 тис. осіб	771 тис. осіб	1511,6 тис. осіб	1898,2 тис. осіб	20620,3 тис. осіб	14665,5 тис. осіб
2008	1,1 млн. осіб	974 тис. осіб	1,8 млн. осіб	1,8 млн. осіб	22,5 млн. осіб	12,8 млн. осіб
Абсолютне відхилення (+/-)	+158900	+203000	+288400	-98200	+1879700	-1865500
Темп росту (%)	1,17	1,26	1,19	0,95	1,09	0,87
2009	0,8 млн. осіб	837,1 тис. осіб	1,4 млн. осіб	1,4 млн. осіб	18,5 млн. осіб	13,1 млн. осіб
2010	0,7 млн. осіб	0,9 млн. осіб	1,2 млн. осіб	1,3 млн. осіб	19,2 млн. осіб	15 млн. осіб
Абсолютне відхилення (+/-)	-100000	+62900	-200000	-100000	+700000	-11600000
Темп росту (%)	0,88	1,08	0,86	0,93	1,04	0,11
2011	0,64 млн. осіб	0,89 млн. осіб	1,23 млн. осіб	1,59 млн. осіб	19,18 млн. осіб	17,29 млн. осіб
Абсолютне відхилення 2011 р. до 2005 р. (+/-)	-1460000	-310000	+11300000	-10000	+4680000	+4290000
Темп росту 2011 р. до 2005 р. (%)	0,30	0,74	12,30	0,99	1,32	1,33

* - складено автором самостійно за даними Державної служби туризму і курортів [3].

Така тенденція пов'язана на думку Д. Багдасарової «... з тим, що, по-перше, багато людей перетинають кордон з іншою метою (наприклад, заробітку, відвідування родичів тощо), а на прикордонному пункті повідомляють, що виїжджають в іншу країну як туристи, у результаті чого відповідні служби подають звіти до органів статистики, у яких не відображений реальний стан справ; по-друге, через стрімкий розвиток різних систем глобальних комунікацій (у першу чергу, мережі Інтернет), а також спрощення візового режиму з деякими країнами, багато туристичних продуктів можна придбати безпосередньо у продавця, тож зникає необхідність у посередниках, якими часто виступають туристичні організації. У 2011 р. з усієї кількості осіб, за даними Державної служби статистики України, до туристичних агенцій та операторів звернулися лише 5,68% туристів, що на 0,26% менше, ніж у попередньому 2010 р., та на 0,66 % менше, ніж у 2009 р. Така ситуація пов'язана з тим, що в останні роки збільшилася можливість самостійного бронювання туристами транспортних квитків та місць у готелях через мережу Інтернет, що значно полегшує процедуру придбання туристичних послуг. Однак частка обслугованих ліцензіатами іноземних громадян, які відвідали Україну у 2011 р., зросла на 21,4% у порівнянні з 2009 р., а частка українців за аналогічний період зросла на 18,8%, що пов'язано із загальним збільшенням кількості туристів» [2, с. 6].

Структура туристичних потоків за мотивацією за трьома напрямками: службовий, організований та приватний туризм наведено в табл. 1.

В результаті аналізу структури туристичних потоків України виявлено, що приватний туризм порівняно зі службовим та організованим має тенденцію до зростання як абсолютних, так і відносних показників (на 46,80 тис. осіб збільшився візний туристичний потік – це 1,32% в порівнянні 2011 р. та 42,90 тис. осіб – візний туристичний потік, що становить 1,33%). Зростання приватного туризму обумовлено за рахунок збільшення притоку туристів сусідніх або близьких до України країн.

Структура туристичних потоків в розрізі службових поїздок та організованого туризму на протязі аналізованого періоду характеризується зменшенням в абсолютному та відносному значенні як візного, так і візного туристичного потоку окрім організованого візного туризму, де показник збільшився на 11300000 осіб в 2011 р. порівняно з 2005 р. З метою дослідження причин такої тенденції,

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

необхідно проаналізувати географію туристичних потоків.

Географія туристичних потоків за країнами та за роками починаючи з 2005 по 2009 рр. наведено в табл. 2 і на рис. 1, рис. 2.

Таблиця 2.

Географія в'їзних та виїзних туристичних потоків за 2005-2009 рр.*

Країни	2005		2006		2007		2008		2009	
	в'їзний	виїзний	в'їзний	виїзний	в'їзний	виїзний	в'їзний	виїзний	в'їзний	виїзний
Росія	6043829	5967881	6423850	5856411	7248502	5784814	7627891	5610191	6953966	4982047
Молдова	2780880	1108593	3055833	1124305	3997567	1504752	4417355	1893321	4336869	2954199
Білорусь	1841783	1231281	2126839	1282972	2917859	1506199	3406234	1242560	2983525	1989372
Польща	3489033	4357567	3977938	4609238	4427772	4380264	5240403	2245876	2542232	1602608
Румунія	161948	174454	348157		1009017	599261	1439599	521131	1076401	1036245
Угорщина	1957708	2028771	1158771	1790008	1250244	1367642	1031499	1276180	812119	544864
Словаччина	321977	310358	505480		663588	374118	644217	438412	536853	440245
Німеччина	189546	181133	214389	172180	234269	166002	230287		212223	377593
США	73046		111446		130321		125940		120541	237099
Узбекистан			62943		77295				95629	190050
Єгипет		116996		180 045		287167		381416		
Туреччина		284336		392 071		476062		564181		
Ізраїль	51186						88481			
Чехія								179452		

* - складено автором самостійно за даними Державної прикордонної служби України [4]

В табл. 2, яка є основою для складання рис. 1, рис. 2 наведено рейтинг 10 країн для кожного року, як для в'їзного, так і для виїзного туристичного потоку. Рейтинг 10 головних країн, як країн, що найбільше відвідало українське населення, та з яких спостерігався також найбільший приток туристів, складено Державною прикордонною службою України.

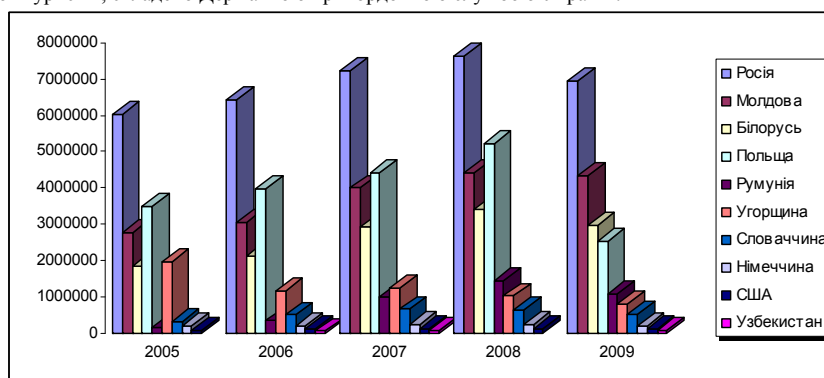


Рис. 1. – Географія в'їзних туристичних потоків за 2005-2009 рр.*

* - складено автором самостійно за даними Державної прикордонної служби України [4]

Аналіз географічної структури туристичних потоків, який наведено в табл. 2 та на рис.1., рис. 2. дозволяє виокремити такі тенденції:

1. на протязі 2005-2009 рр. в рейтингу 10 головних країн такими незмінними країнами, як для відвідування з боку українського населення, так і приймання туристів з цих країн є Росія, Білорусь, Молдова, причому виїзний туристичний потік за напрямом Росія має тенденцію до скорочення (-985834 осіб), а в'їзний – навпаки до 2008 р. спостерігалось збільшення на 1584062 особи, а в 2009 р. – різке скорочення. За останніми напрямками – це Молдова, Білорусь до 2008 р. відбувалось збільшення в'їзного туристичного потоку і його зменшення після 2008 р. та незначні коливання є при дослідженні виїзного потоку до цих країн.

2. такі європейські країни, як Румунія, Словаччина, Німеччина та Угорщина характеризуються також певною стабільністю і зберігають на протязі 2005-2009 рр. свої позиції з обох туристичних потоків. Виїзний туристичний потік в 2006 р. не зазначався в двох країнах – Словаччина та Румунія, також в 2008 р. відсутній виїзний туристичний потік до Німеччини, що позначилось певним чином на динаміці загального туристичного потоку.

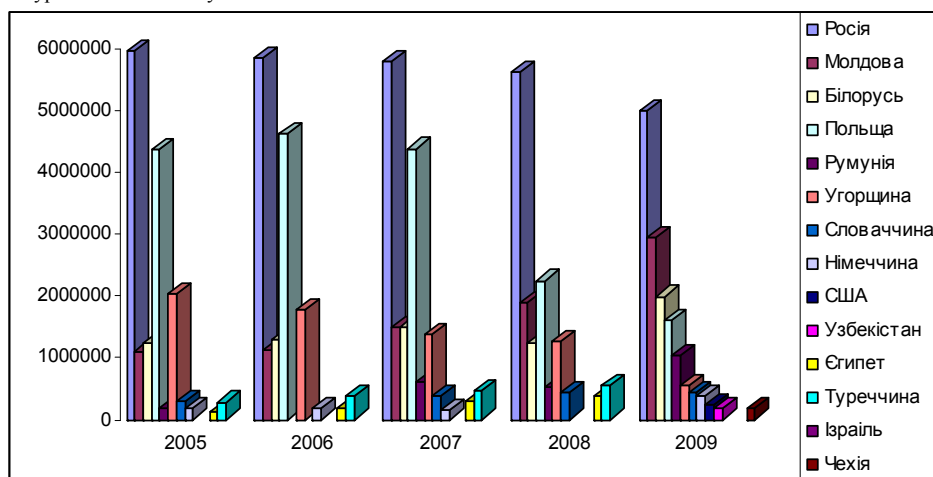


Рис. 2. – Географія виїзних туристичних потоків за 2005-2009 рр.*

* - складено автором самостійно за даними Державної прикордонної служби України [4]

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

3. загальна тенденція європейського виїзного та в'їзного туристичного потоку характеризується до 2008 р. постійним збільшенням абсолютних та відносних показників, починаючи з 2008 р. – скорочення. Таке положення пояснюється певною мірою світовою фінансово-економічною кризою, яка охопила всі країни.

Досліджуючи туристичні потоки України важливо відмітити, що географія самих потоків не є незмінною величиною (хоча на деякому етапі розвитку для України – це величина була постійна) в зв'язку з об'єктивними причинами:

2. зміни в візовому режимі;
3. зміни у власних вподобань споживачів туристичного продукту;
4. економічні, політичні, фінансові
5. глобалізаційні та інтеграційні
6. інформаційні;
7. зміни світових центрів тощо.

Важливим показником туристичних потоків є його інтенсивність, що показує охоплення туризмом населення. В контексті інтенсивності туристичних потоків виділяють показник нетто-інтенсивність, який обчислюється за формулою 1 та відображає частку (%) населення країни (регіону) або якої-небудь демографічної групи, що здійснила хоча б одну туристичну подорож за рік або за інший період [5]

$$K_{in}^n = \frac{Q_{тур}}{Q_{нас}} * 100, \text{ де} \quad (1)$$

K_{in}^n - коефіцієнт нетто-інтенсивності туристичних потоків

$Q_{тур}$ - кількість туристів, яке здійснило подорож

$Q_{нас}$ - чисельність населення країни або регіону

Динаміку даного показника за 12 років з 2000 р. по 2012 р. наведено на рис. 3. Розрахунок нетто-інтенсивності було здійснено за даними Державного комітету статистики України та Державної служби туризму та курортів за формулою 1.

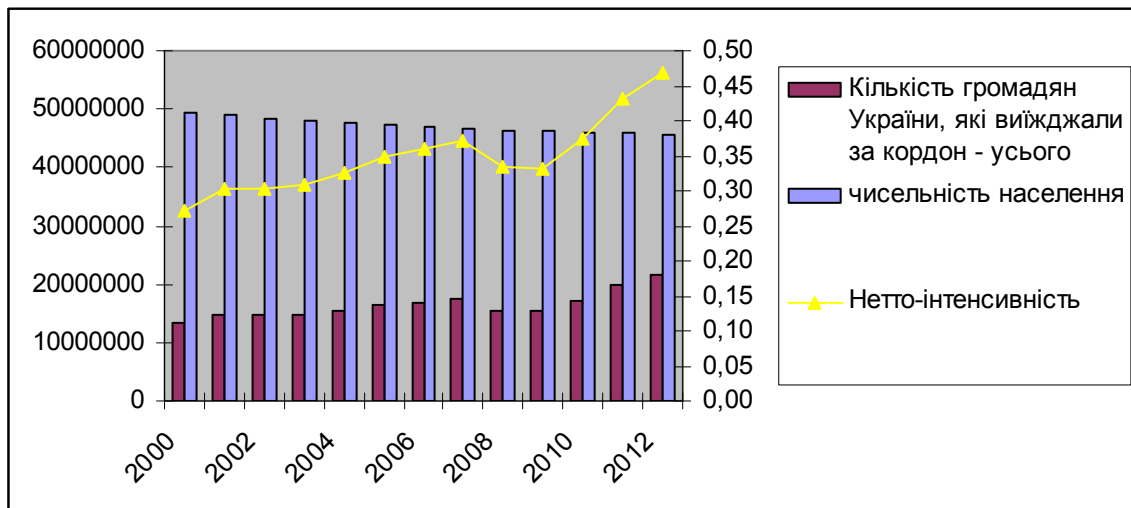


Рис. 3. – Динаміка нетто-інтенсивності туристичних потоків України за 2000-2012 рр. [1].

Динаміка нетто-інтенсивності, виходячи з рис. 3. показує поступове збільшення частки населення, що здійснили подорож на протязі 2000-2007 рр., зниження даного показника в 2008 р. та 2009 р. внаслідок світової фінансово-економічної кризи, що відобразилась на тяжкому фінансовому становищі населення, та поступове знов збільшення, де пік приходиться на 2012 р.

Поєднання аналізу туристичних потоків з фінансовою складовою: динамікою надходжень до державного бюджету та видатків, дозволяє оцінити ефективність від діяльності та комплексність оцінки стану розвитку туризму в Україні.

Обсяги бюджетного фінансування, як зазначає Охріменок А.Г., «...туристичної галузі України протягом останніх 5 років (2007 – 2011 рр.) не несуть системного характеру і концентрується по одноманітних напрямках. Зокрема, за програмою «Фінансова підтримка розвитку туризму» бюджетні кошти в основному спрямовуються на:

1. забезпечення підвищення якості та безпеки національного туристичного продукту шляхом розробки і впровадження стандартів у галузі туризму;
2. проведення орієнтованої на зовнішній ринок рекламно-інформаційної кампанії "Україна запрошує" та інформаційних акцій з просування національного туристичного продукту на внутрішньому ринку;
3. забезпечення ведення обліку та моніторингу туристичних ресурсів шляхом створення і ведення реєстрів курортних територій, туристичної інфраструктури, турагенств і туроператорів;
4. забезпечення міжнародної діяльності у галузі туризму шляхом фінансування спільних туристичних проєктів» [6, с. 396].

Обсяги надходжень до державного бюджету суб'єктів туристичної діяльності, обсяги бюджетного фінансування туризму та обсяг послуг, наданих суб'єктами туристичної діяльності наведено в табл. 4.

За даними Державної служби туризму і курортів України обсяги послуг, наданих суб'єктами туристичної діяльності щорічно збільшуються, зокрема за 5 років цей показник збільшився у 3,3 рази (із 2800,0 млн. грн. у 2005 р. до 9388,0 млн. грн. у 2009 р.) [6]. Обсяги надходжень до державного бюджету від суб'єктів туристичної діяльності на протязі з 2005 р. по 2012 р. збільшились на 1403,2 млн. грн. при порівнянні з обсягами фінансування туризму простежується хвилюподібна тенденція – збільшення видатків з 2007 р. по 2010 р. на період підготовки до проведення європейського чемпіонату з футболу у 2012 р.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 4.

Динаміка фінансових потоків від туристичної діяльності за 2005-2012 рр [1, 3].

Рік	Обсяги надходжень до державного бюджету суб'єктів туристичної діяльності (млн. грн.)	обсяги бюджетного фінансування туризму (млн. грн.)	обсяг послуг, наданих суб'єктами туристичної діяльності (млн. грн.)
2005	112,9	3,58	2800,0
2006	131,3	3,92	3800,0
2007	174,0	29,55	5500,0
2008	208,1	34,94	8052,0
2009	196,6	12,06	9388,0
2010	956,9	23,2	10748
2011	1269,7	3,29	13604
2012	1516,1	2,44	

Таким чином, як зазначає Охріменко О.Г., для того, щоб збільшити надходження від туризму та суміжних галузей, необхідно посилити стимулюючий вплив на в'їзні туристичні потоки. Актуальними у цьому контексті є такі заходи:

- розробка державної та регіональних програм розвитку туризму, зокрема створення спеціальних туристичних програм і маршрутів для громадян різних груп країн;
- просування адресної реклами та пропагування туристичних можливостей нашої країни в інших країнах із врахуванням можливих специфічних інтересів громадян цих країн до нашого туристичного потенціалу;
- відкриття туристичних офісів в інших країнах і системна участь у великих міжнародних туристичних виставках;
- розширення регіональних ринків для іноземного туризму та створення пропозиції нових туристичних продуктів, які відповідають сучасним умовам і потребам [7, с. 39].

Висновки. Туристичний потік є важливим показником розвитку туристичної галузі країни. Оцінка та аналіз туристичних потоків держави надасть можливість перетворити сферу туризму в стабільне, міцне джерело зростання національної економіки. Практичні результати дослідження полягають в наступному:

- структура виїзних та в'їзних туристичних потоків до 2008 р. характеризувалась певною стабільністю, та поступово збільшилась, вплив світової фінансово-економічної кризи в кінці 2008 р. та в 2009 р. від'ємно відобразився на подальшому розвитку туризму, що призвело до зменшення в'їзного потоку;
- географічна структура туристичних потоків характеризувалась стабільністю до 2008 р., починаючи з 2008 р. відбувається зміна в географії туризму;
- показник нетто-інтенсивності туристичних потоків має в цілому позитивну динаміку, що свідчить про зростання частки населення країни, що здійснила хоча б одну туристичну подорож за рік;
- включення фінансової складової дозволяє комплексно проаналізувати стан туристичної сфери в Україні.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Туристичні потоки: [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Багдасарова Д. Аналіз розвитку туристичної галузі України [Текст] / Д. Багдасарова // Схід. - №1(121) – 2013. – С. 5-9
3. Аналіз динаміки та головні тенденції розвитку туризму: [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів України. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/>
4. Туристичні потоки: [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної прикордонною службою України. – Режим доступу: <http://dpsu.gov.ua/>
5. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Навчальний посібник. [Текст] / Л.П. Дядечко – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 224с.
6. Охріменко А.Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі [Текст] / А.Г. Охріменко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - №1. – 2011. – С. 394-402
7. Охріменко А.Г. Тенденції формування в'їзного туристичного потоку /А.Г. Охріменко // Економічний часопис. - №9-10 – 2012. – С. 38-42

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ

Капустина Л.М., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга и международного менеджмента, Уральский государственный экономический университет (Российская Федерация)

Фальченко О.Д., старший преподаватель кафедры внешнеэкономической деятельности, Уральский государственный экономический университет (Российская Федерация)

Капустина Л.М., Фальченко О.Д. Влияние иностранных транснациональных корпораций на экономический рост России

Данная статья посвящена исследованию роли транснациональных корпораций в экономике принимающей страны и важности бизнес-климата для привлечения прямых иностранных инвестиций и зарубежных филиалов международных компаний. Целью данной статьи является проанализировать бизнес климат и оценить степень влияния иностранных ТНК на экономическое развитие Российской Федерации, а также дать рекомендации по улучшению инвестиционного климата. В статье авторами исследована активность транснациональных корпораций в экономике России, представлена динамика численности филиалов иностранных транснациональных корпораций и притока прямых иностранных инвестиций, сделан краткий анализ российского бизнес-климата. Проведен обзор исследований, посвященных влиянию ТНК на экономический рост принимающей страны. Проводится исследование, касающееся вопроса влияния ТНК через прямые иностранные инвестиции на динамику экспорта России. Протестирована эконометрическая модель влияния прямых иностранных инвестиций на рост экспорта России. В заключение авторами даны рекомендации для улучшения бизнес-климата и увеличения притока прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, прямые иностранные инвестиции, экономический рост, экспорт, бизнес-климат.

Капустина Л.М., Фальченко О.Д. Вплив іноземних транснаціональних корпорацій на економічне зростання Росії

Дана стаття присвячена дослідженню ролі транснаціональних корпорацій в економіці приймаючої країни і важливості бізнес-клімату для залучення прямих іноземних інвестицій і закордонних філій міжнародних компаній. Метою даної статті є проаналізувати бізнес-

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

клімат і оцінити ступінь впливу іноземних ТНК на економічний розвиток Російської Федерації, а також дати рекомендації щодо поліпшення інвестиційного клімату. У статті авторами досліджена активність транснаціональних корпорацій в економіці Росії, представлена динаміка чисельності філій іноземних транснаціональних корпорацій і припливу прямих іноземних інвестицій, зроблено короткий аналіз російського бізнес-клімату. Проведено огляд досліджень, присвячених впливу ТНК на економічне зростання приймаючої країни. Протестована економіметрична модель впливу прямих іноземних інвестицій на зростання експорту Росії. На закінчення авторами дано рекомендації для поліпшення бізнес-клімату та збільшення притоку прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, прямі іноземні інвестиції, економічне зростання, експорт, бізнес-клімат.

Kapustina L.M., Falchenko O.D. The transnational corporations impact on the Russian economic growth

This paper is devoted to the study of transnational corporations role in the host country economy development and the business climate importance for attracting foreign direct investments and foreign affiliates of international companies. The purpose of this paper is to analyze the business climate, assess the impact of foreign TNCs on the economic development of the Russian Federation and give recommendations for improving the investment climate. In this paper the authors studied the activity of transnational corporations in the Russian economy, the dynamics of TNCs foreign affiliates "arrival" and the foreign direct investment inflows. A brief analysis of the Russian business climate was made. The paper provides the studies review about the impact of TNCs on the host country economic growth. The research about the impact of TNCs through foreign direct investment on the dynamics of Russian exports was made. The econometric model was used to study the foreign direct investments impact on the dynamics of Russian export flows. Finally, the recommendations to improve the foreign direct investments inflows were given.

Keywords: transnational corporation, foreign direct investment, economic growth, export, business climate.

Последние 30 лет отмечены увеличением масштабов и интенсивности процессов транснационализации бизнеса, ростом накопленного объема прямих иностранных инвестиций (ПИИ) в мировой экономике. В условиях глобализации транснациональные корпорации (ТНК) рассматривают весь мир как единое рыночное пространство и осуществляют ПИИ, стремясь разместить производственные мощности ближе к источникам ресурсов или к основным покупателям. Одновременно получила широкое распространение либеральная точка зрения, основанная на принципе свободной торговли, об устранении барьеров для притока и оттока ПИИ.

Данный тренд согласуется с выводами наиболее распространенных теорий ПИИ о выгодах привлечения инвестиций ТНК. Преимущества от ПИИ для страны-реципиента обусловлены эффектами переноса ресурсов, повышением занятости и улучшением состояния платежного баланса. Вместе с тем имеются и отрицательные последствия деятельности ТНК в принимающей стране: ослабление конкуренции и угроза утраты части национального суверенитета. Страны – реципиенты ПИИ используют меры, стимулирующие или ограничивающие приток ПИИ. Чаще всего для зарубежных фирм создаются инвестиционные стимулы: налоговые льготы, ссуды под низкий процент, дотации и субсидии. При прочих равных условиях ТНК выбирают для размещения производственных мощностей страны, проводящие либеральную политику в отношении ПИИ. В посткризисный период наблюдается усиление глобальной конкуренции за инвестиции, ТНК становятся более избирательными в выборе объектов для инвестиций. Опасность для России заключается в том, что многие страны имеют потенциально более крупные потребительские рынки, более высокие темпы роста ВВП и более привлекательный инвестиционный имидж.

В данной статье анализируются динамика привлечения ПИИ, бизнес-климат в России с позиции ТНК, исследуются эффекты ПИИ для принимающей страны. Особое внимание уделено изучению влияния ПИИ на динамику экспорта страны, тестируется эконометрическая модель применительно к России.

Целью данной статьи является проанализировать бизнес климат и оценить степень влияния иностранных ТНК на экономический рост Российской Федерации, а также дать рекомендации по улучшению инвестиционного климата.

Для реализации поставленной в статье цели авторы решают следующие задачи:

- проанализировать деятельность иностранных ТНК в экономике России;
- оценить бизнес-климат, складывающийся в России, и его влияние на деятельность международных компаний;
- провести обзор публикаций и исследований, рассматривающих влияние ТНК на экономический рост принимающей страны;
- протестировать эконометрическую модель влияния прямих иностранных инвестиций на динамику экспорта России;
- сформулировать рекомендации для улучшения бизнес-климата и увеличения притока прямих иностранных инвестиций.

Россия стабильно входит в топ-20 крупнейших получателей ПИИ (прямих иностранных инвестиций). По данным ЮНКТАД, в 2012 г. наша страна заняла 9 место по притоку ПИИ в мире, среди стран БРИК – 3 место (уступив Китаю и Бразилии), среди стран СНГ – 1 место. По данным российской государственной статистики, приток ПИИ в 2012 г. оценивается в 18,7 млрд дол. [4]. Что касается динамики «прихода» в российскую экономику зарубежных филиалов, то за период 1998-2012 гг. их численность увеличилась более, чем в 2,4 раза (с 8835 организаций в 1998 г. до 21417 в 2012 г.) [3; 4; 6; 7]. При этом следует обратить внимание на положительную корреляцию увеличения количества зарубежных компаний и притока ПИИ от изменения инвестиционного рейтинга Российской Федерации, присваиваемого Standard&Poors (динамика изменения инвестиционного рейтинга в целом имела положительную направленность со значения «SD» в 1998 г. до «BBB» - в 2012 г.) [10] (таблица 1).

Прямые иностранные инвестиции в Россию в 2012 г. составили 18,7 млрд дол., что на 1,4% больше, чем в 2011 г. К основным странам-инвесторам относятся Германия, Нидерланды, Франция, Австрия и Британия. Инвестиции из Китая в 2012 году сократились на 64% до 212 млн дол. Наиболее привлекательной для ПИИ в России по-прежнему остается Москва, которая стабильно удерживает первое место. В 2012 г. инвестиции превысили \$4,3 млрд (+ 5,9%) [2].

Таблица 1 - Динамика численности зарубежных филиалов ТНК и притока ПИИ в экономику России за 1998-2012 гг. (с учетом изменения инвестиционного рейтинга S&P) [3;4;6;7;10]

Год	Количество иностранных филиалов ТНК	Приток ПИИ, млрд дол.	Инвестиционный рейтинг S&P для России
1998	8835	3,4	SD
2000	9102	4,4	B-
2001	9295	3,9	B
2002	11279	4,0	B+
2003	11815	6,8	BB
2004	13107	9,4	BB+
2005	16196	13,1	BBB-
2006	17748	13,7	BBB
2007	19502	27,8	BBB+
2008	19880	27,0	BBB
2009	19852	15,9	BBB
2010	19650	13,8	BBB
2011	24080	18,4	BBB
2012	21417	18,7	BBB

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В рейтинге «Doing business» Всемирного банка в 2013 году Россия занимает 112 место среди 185 стран, соседствуя с Эль-Сальвадором, что лучше показателя предыдущего года – 120 место, но нельзя признать удовлетворительным с позиции перспектив привлечения ПИИ. Первые три места стабильно занимают Сингапур, Гонконг и Новая Зеландия [8]. Президентом РФ поставлена задача занять 20-е место в рейтинге к 2018 году.

Поступающие в РФ ПИИ в основном концентрируются в нескольких регионах: Москва, Сахалинская область, Московская область, Калужская область, Санкт-Петербург, Нижегородская область, Архангельская область, Тюменская область, Ленинградская область, Владимирская область. На них приходится 78% общего объема ПИИ за 2010-2011 годы [5, с.86].

Огромной проблемой в России является коррупция. В 2012 году РФ заняла 133 место из 176 возможных в Индексе восприятия коррупции, составленном общественной организацией Transparency International. Для 40% иностранных компаний в России коррупция оказалась серьезной проблемой. Коррупция стала причиной остановки 1 из 7 инвестиционных проектов ТНК, при этом уровень коррупции выше в регионах с наибольшими объемами привлеченных ПИИ [11].

Положительно оценивают инвестиционный опыт в РФ более 50% компаний Северной Америки и Азии, только 27 % европейских компаний, лишь 11% компаний Северной Европы. Эффективность реализации инвестиционных проектов в России также зависит от отрасли экономики. Так 83% ТНК, работающих на рынке промышленных товаров, считают свой опыт позитивным. По другим отраслям статистика следующая: 67% автомобилестроительных компаний, 30% компаний в секторе высоких технологий, 28% транспортно-логистических компаний, 20% компаний в сфере недвижимости и инфраструктуры. Респонденты также отмечают, что для успешного использования рыночных возможностей в России требуется активная поддержка со стороны региональных органов власти. Это позволяет экономить время, необходимое для получения всех разрешений [5, с.19].

Согласно данным исследования, проводимого Эрнст энд Янг совместно с Российской экономической школой (РЭШ), 19 % опрошенных международных инвесторов назвали нашу страну инвестиционно привлекательной (что на 8 % больше, чем в исследовании прошлого года) [1]. Привлекательность российской экономики обусловлена богатыми запасами полезных ископаемых, высоким потенциалом внутреннего рынка и сбалансированной стоимостью рабочей силы относительно квалификации трудовых ресурсов.

По мнению ряда экономистов [13], привлечение ТНК в национальную экономику является существенным фактором развития принимающей страны. Они ценны тем, что чаще всего связаны с привлечением капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Важность привлечения ПИИ посредством ТНК в экономику принимающей страны заключается в том, что они представляют реальную возможность использования их для реконструкции, диверсификации и оживления производственной сферы. В пользу гипотезы о важной роли ПИИ в экономическом росте говорит опыт стран, осуществивших в последние десятилетия резкий скачок в своем экономическом развитии (например, КНР, Тайвань, Сингапур, Южная Корея, Индия, Бразилия и др.).

По методологии ЮНКТАД [14; 15], к прямым иностранным инвестициям относят финансирование филиалов головной компанией, осуществляемой в форме кредитования и выкупа акций, а также путем реинвестирования прибыли зарубежных ТНК, т.е. любые формы денежного движения, связанные с контролем над компаниями. Такой позиции придерживается и российская статистика. Таким образом, движение капитала ТНК в форме ПИИ складывается обычно из трех основных компонент:

- 1) создание новых капиталов за рубежом;
- 2) реинвестирование доходов;
- 3) взаимное кредитование (например, материнской компанией своих зарубежных филиалов).

Однако влияние ТНК на принимающие страны через перемещение прямых иностранных инвестиций весьма неоднозначно. В различных эмпирических исследованиях проводилась оценка влияния ТНК на факторы роста принимающих стран. Систематизация научных взглядов на данную проблему представлена в таблице 2.

Таким образом, привлечение транснационального бизнеса в экономику принимающей страны через ПИИ может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на стратегические области страны-реципиента. Нет однозначного мнения о том, какое влияние оказывают иностранные ТНК на экономику принимающей страны. В многом это зависит от экономического окружения и бизнес климата страны. Кроме того, представляет интерес, какое влияние оказывают ТНК через приток ПИИ на экономику Российской Федерации.

Как упоминалось ранее, ТНК имеют неоднозначное влияние на различные факторы экономического роста принимающей страны. В данной работе авторы хотели бы уделить внимание влиянию ТНК через прямые иностранные инвестиции на экспортный рост принимающей страны. Для достижения поставленной цели предлагается использовать регрессионную модель, оценивающую воздействие ПИИ на экспорт принимающей страны. Данная модель была предложена и апробирована Ali M. Kutan и Goran Vukšić ("Foreign Direct Investment and Export Performance: Empirical Evidence", 2008) [9]. Они оценили потенциальный эффект от притока ПИИ на экспорт в 12 странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) за период 1996-2004 гг. Для проверки влияния ПИИ на экспорт (EXP), важно контролировать другие переменные экспортного роста. Исследователи включили в модель кроме того показатель внутреннего производства (GDP), индекс реального эффективного обменного курса (REER), индекс либерализации торговли (TLI), лаговое значение экспорта (EXP_{lag}), накопленный объем ПИИ (FDI). Соответственно, они получили следующую регрессионную модель (формула 1):

$$EXP = \alpha + \beta_1 \cdot REER + \beta_2 \cdot GDP + \beta_3 \cdot TLI + \beta_4 \cdot EXP_{lag} + \beta_5 \cdot FDI + \varepsilon. (1)$$

Авторы данной модели объясняют ее составляющие следующим образом:

Таблица 2 - Обзор эмпирических работ, рассматривающих влияние ПИИ ТНК на экономический рост принимающих стран

Автор (ы), работа	Вывод по исследованию
<i>Наличие положительной корреляции между ПИИ ТНК и экономическим ростом</i>	
Findlay, R. (1978) "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model"	ПИИ ТНК через «эффект влияния» («contagion effect») увеличивают уровень технического прогресса в принимающей стране через передачу более совершенной технологии, практики управления и пр., которые используют иностранные ТНК.
Caves, R. (1996) "Multinational Enterprise and Economic Analysis"	Привлечение ПИИ имеет положительное влияние на достижение целей повышения производительности, трансфера технологий, внедрению новых процессов, управленческих навыков и ноу-хау на внутренний рынок, обучению работников, развитию сетей производства и доступа на новые рынки.
Barry, F., Bradley, J. (1997) "FDI and Trade: The Irish Host-Country Experience"	Анализируя влияние ТНК через ПИИ на экспорт (Ирландии), авторы пришли к заключению, что приход иностранных ТНК увеличивает экспорт, поскольку ПИИ в стране являются экспортноориентированными.
Borensztein, E.J., De Gregorio, J., Lee, J-W. (1998) "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?"	ПИИ ТНК как важный инструмент для трансфера технологий могут способствовать экономическому росту в большей мере, чем внутренние.
Sun, H. (1998) "Macroeconomic Impact of Direct Foreign Investment in China: 1979-96"	Существует положительная корреляция между ПИИ и ускорением экспорта принимающих стран (на примере КНР), а также положительная корреляция между ПИИ и внутренними инвестициями (на примере КНР).
De Mello, L., Jr. (1999) "Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data"	ПИИ ТНК могут содействовать экономическому росту через передачу технологий, увеличивая тем самым приток знаний в принимающую страну через обучение рабочих и приобретение навыков, новые практики управления и организационную структуру.
Rappaport, J. (2000) "How Does Openness to Capital	ПИИ ТНК могут улучшить производительность не только фирм, получающих инвестиции, но

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

<i>Автор (ы), работа</i>	<i>Вывод по исследованию</i>
Flows Affect Growth?"	также всех фирм принимающих стран как следствие внешних технологических эффектов (technological spillovers).
Zang, K.H., Song, S. (2000) "Promoting Exports: The Role of Inward FDI in China"	Исследование затронуло уровень субъектов принимающей страны (на примере провинций КНР). Высокий уровень ПИИ коррелирует с высоким уровнем экспорта провинций. Это означает, что страна используется как экспортная платформа для иностранных ТНК.
De Gregorio, J. (2003) "The role of foreign direct investment and natural resources in economic development"	Технологии и знания, которые не доступны от местных фирм-инвесторов, можно получить через привлечение ПИИ, что в конечном счете приведет к росту производительности в структуре экономики.
Van Loo, F. (1977) "The Effect of Foreign Direct Investment on Investment in Canada" Shan, J. "A VAR Approach to the Economics of FDI in China (2002)" Kim, D., Seo, J. (2003) "Does FDI Inflow Crowd out Domestic Investment in Korea?"	ПИИ могут ускорить экономический рост через распространение технологий и развитие человеческого капитала. Когда ТНК налаживают вертикальные связи с местными фирмами или входят в субрегиональные кластеры, то через формальные или неформальные связи или социальное взаимодействие с работниками, ТНК могут распространять технологии и предоставлять управленческие ноу-хау местным компаниям.
<i>Отсутствие положительной корреляции между ПИИ ТНК и экономическим ростом</i>	
Hymers, S. (1960) "On Multinational Corporations and Foreign Direct Investment" Caves, R.E. (1971) "International corporations: the industrial economics of foreign investment"	Рассматривали ПИИ как агрессивную глобальную стратегию ТНК для усиления монопольной власти посредством или через местные фирмы принимающей страны.
Mansfield, E., Romeo, A. (1980) "Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms"	Не нашли позитивного эффекта от ПИИ на темп экономического роста в развивающихся странах (в частности от трансферта технологии от материнских ТНК в зарубежные филиалы).
Dunning, J. H. (1981) "International Production and the Multinational Enterprise"	Специфические преимущества ТНК (такие как передовая технология, управленческие ноу-хау, минимизация транзакционных издержек и др.) могут быть трансформированы в монопольную власть, которая будет далее усиливаться двумя другими преимуществами ТНК: преимущества интернационализации и месторасположения.
Haddad, M., Harrison, A. (1993) "Are there spillovers from direct foreign investment?"	Не нашли позитивного эффекта от ПИИ на темп экономического роста в развивающихся странах.
Huang, Y. (1998) "FDI in China: An Asian Perspective. Singapore"	ПИИ обратное воздействие на интенсивность конкуренции, которое заставляет снижать налоги, уровень заработной платы, условий труда и пр. (на примере КНР).
Aitken, B., Harrison, A. (1999) "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela"	Не нашли подтверждений положительных внешних эффектов от прихода иностранных ТНК для местных фирм (на примере Венесуэлы за период 1979-1989 гг.).
Lipsey, R. E. (2002) "Home and Host Country Effects of FDI"	На основе проведенного макро-эмпирического исследования, что совместимого соотношения между размером притока ПИИ по отношению к ВВП и его росту не существует. Это требует более детального рассмотрения в разрезе обстоятельств, усиливающих внешние эффекты.
Huang, Y. (2003) "One Country, Two Systems: Foreign-invested Enterprises and Domestic Firms in China"	Государственная инвестиционная политика в большей степени поощряет развитие предприятий с иностранными инвестициями, чем местных фирм. Это вынуждает местных партнеров образовывать СП с иностранными ТНК (на примере КНР)
<i>Влияние определенного окружения на эффекты роста от ПИИ ТНК</i>	
Blomstrom, M., Lipsey, R.E., Zejan, M. (1994) "What Explains Growth in Developing countries?"	Показал, что позитивный эффект роста от ПИИ может быть реальным, если страна в достаточной мере богата (вывод 1).
Alfaro, L., Areendam, C., Kalemli-Ozcan, S., Selin, S. (2007) "FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets"	ПИИ имеют положительный эффект роста в стране с достаточно развитым финансовым рынком (вывод 2).
Carkovic, M., Levine, R. (2002) "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?"	Отрицают предыдущий вывод 1 и принимают во внимание связь ПИИ и дохода на душу населения. Отрицают предыдущий вывод 2, говоря, что ПИИ не влияют на экзогенные рост в финансово-развитых странах.
Goldberg, L.S., Klein, M.W. (2000) "International Trade and Factor Mobility: An Empirical Investigation"	Исследователи анализировали влияние ПИИ иностранных ТНК в обрабатывающей промышленности на чистый экспорт и другие сектора промышленности (на примере отдельных стран Латинской Америки). В результате выявлена важность специфических условий стран и отраслей промышленности для привлечения ПИИ ТНК.
Кадочников, С.М., Драпкин, И.М., Давидсон, Н.Б., Федюнина, А.А. (2012) "Влияние прямых зарубежных инвестиций на диверсификацию экономики: моделирование вертикальных внешних эффектов в условиях гетерогенности фирм"	Результаты исследования показывают, что при определенных условиях (с учетом гетерогенности фирм) ПИИ посредством вертикальных внешних эффектов способствуют росту разнообразия товаров фирм в своей отрасли и отрасли-поставщике полуфабрикатов. При этом эффект вытеснения в результате усилившейся конкуренции для иностранных импортеров сильнее, чем для национальных компаний. Снижение цен на полуфабрикаты как следствие прямого иностранного инвестирования стимулирует дальнейший приток ПИИ в страну.

Как полагают последователи классической макроэкономической теории, относительные цены важны в объяснении экспорта страны. Хотя большинство исследований используют экспортные цены, авторы предлагают использовать индекс реального эффективного обменного курса валюты (REER). Ученые полагают, что страны в их исследовании были открытыми экономиками и, таким образом, экспортеры воспринимают цены как данность. Они полагают, что REER является адекватной альтернативой замены экспортных цен. Таким образом, они включили в модель натуральный логарифм REER для изменения влияния относительных цен. Также исследователи включили в модель натуральный логарифм от реального ВВП (GDP) как переменную, измеряющую объем внутреннего производства. Авторы также включили в модель натуральный логарифм от индекса либерализации торговли (TLI), отражающий потенциальное влияние мер по либерализации торговли рассматриваемых стран. Следующая переменная – лаговое значение экспорта страны (EXPlag), полагая, что производительность экспорта в 1 год помогает спрогнозировать значение экспорта страны на следующий год. В заключении, исследователи добавили в модель натуральный логарифм накопленных ПИИ (FDI) для оценки специфического влияния ПИИ на экспорт принимающей страны.

Однако цель данного исследования апробировать данную регрессионную модель применительно к России. При этом данная модель будет иметь следующий вид (формула 2):

$$EXP = \alpha + \beta_1 \bullet REER + \beta_2 \bullet GDP + \beta_3 \bullet FDI + \epsilon, (2)$$

где α - константа;

EXP – экспорт товаров и услуг – независимая переменная;

REER- индекс реального обменного курса;

GDP – валовой внутренний продукт;

FDI – накопленный объем прямых иностранных инвестиций;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – коэффициенты регрессии.

Для расчетов использовалась логарифмическая регрессионная модель. Применительно к России было решено исключить

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

переменные TLI и EXPlag, потому что они показали свою незначимость при проведении расчетов касательно России.

Необходимо поставить и протестировать следующие гипотезы: H1 – благодаря увеличению накопленных ПИИ российский экспорт товаров и услуг возрастает; H0 – накопленные ПИИ имеют обратное влияние на российский экспорт товаров и услуг.

Используя описанную регрессионную модель, оценим влияние выбранных переменных на экспорт товаров и услуг Российской Федерации. Наши расчеты будут базироваться на статистических данных ЮНКТАД [12]. Результаты модельных расчетов представлены в таблице 3. Расчет проводился с помощью использования пакета анализа данных в программе Excel.

Таблица 3 – Регрессионная зависимость экспорт от динамики ВВП, ПИИ и обменного курса за 1994-2012 гг., %

Независимая переменная	Коэффициент регрессии
Константа	1,434 (1,298)
Реальный эффективный обменный курс (REXR)*	0,180 (0,627)
Реальный ВВП (GDP)*	0,567 (0,171)
Накопленные ПИИ (FDI)*	0,197 (0,036)
Нормированный R-квадрат	0,977780285
Число наблюдений	19

* Статистически значимы при 5%-м уровне значимости.

Числа в скобках – стандартные ошибки.

Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов.

Таким образом, можно отметить, что наибольшее влияние на экспортный рост в России оказывает рост реального ВВП. Что касается ПИИ, то они также оказывают влияние на рост экспорта. Оказалось, что при увеличении накопленных ПИИ на 1%, экспорт Российской Федерации повышается на 0.197%. Проведенные расчеты на основе построения регрессионной модели, подтвердили гипотезу (H1) о положительном влиянии ПИИ ТНК на рост экспорта товаров и услуг Российской Федерации.

На базе проведенного анализа ситуации, сложившейся в сфере прямых иностранных инвестиций (основная часть которых осуществляется транснациональными корпорациями), можно сделать ряд основополагающих выводов относительно предположений о характере воздействия транснациональных корпораций на экономику России:

- на протяжении рассматриваемого периода наблюдался интенсивный рост иностранных инвестиций в экономику России. Но при этом увеличение прямых иностранных инвестиций было менее интенсивным (их доля в общем объеме иностранных вложений несколько сокращалась), что иллюстрирует недостаточную привлекательность реального сектора российской экономики для капитала зарубежных транснациональных корпораций.

- доля ПИИ в ВВП России, несмотря на тенденцию к увеличению, остается незначительной, что позволяет говорить о низкой степени участия иностранного капитала в процессе создания ВВП страны.

- расчеты авторов на основе построения регрессионной модели подтвердили гипотезу о положительном влиянии ПИИ ТНК на рост экспорта товаров и услуг Российской Федерации.

- наблюдается экспансия прямых иностранных инвестиций в российскую экономику, которые в современной ситуации пока не стали механизмом, обеспечивающим привлечение достаточных средств и экономических ресурсов, требующихся экономике России для устойчивого развития и изменения ее производственной специализации – из поставщика сырья в производителя готовых изделий. Для этого необходимо изменять подходы и инструменты к привлечению иностранного капитала.

Исследование позволяет заключить, что ПИИ способствуют росту производительности труда за счет усиления конкуренции, привнесения новых технологий и развития квалификации рабочей силы, а в долгосрочной перспективе стимулируют экономическое развитие, увеличение экспорта и улучшение бизнес-климата. Ключевая выгода от ПИИ состоит в совершенствовании практик ведения бизнеса, освоения инновационных управленческих технологий, развития предпринимательства и создания новых рабочих мест.

В РФ, по опросам зарубежных инвесторов, инвестиционный климат улучшается, но изменения происходят недостаточно быстро. России следует концентрировать усилия на улучшении своего бизнес-климата, иначе ей грозит закрепление модели экономики, критически зависимой от волатильных доходов от сырьевого экспорта и не привлекательной для будущих инвестиций. Основное внимание, по мнению зарубежных инвесторов, необходимо сосредоточить на следующих направлениях:

- разработка инвестиционной стратегии государства,
- продвижение бренда России в Интернете и во время деловых визитов,
- усиление защиты прав собственности для инвесторов,
- повышение эффективности взаимодействия с инвесторами, организация процесса в режиме «одного окна»,
- повышение прозрачности и борьба с коррупцией, включая социальную ответственность бизнеса,
- проведение международных инвестиционных форумов,
- обучение студентов работе с новейшими технологиями с учетом требований работодателей,
- осуществление долгосрочных инвестиций в транспортную и коммунальную инфраструктуру.

Многие страны, проводя политику привлечения ТНК и прямых иностранных инвестиций, сочетают подходы рыночного либерализма и прагматического национализма. Представляется важным при решении привлечения ТНК определять, какие выгоды и издержки получает страна от прямых иностранных инвестиций конкретной иностранной компании, и в зависимости от этого выстраивать переговорную позицию: либо предоставить стимулы фирме-инвестору, четко фиксируя, что она предоставит взамен. Либо, если правительство не уверено в положительных эффектах прямых иностранных инвестиций ТНК, то оно может ограничить их, поставить вопрос о тех уступках, на которые должна будет пойти фирма, чтобы получить возможность осуществить намеченные инвестиции. Взвешенная политика в отношении инвестиционных предложений ТНК позволит максимально эффективно развивать российский рынок с привлечением ПИИ и обеспечивать экономическую безопасность российского государства.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. ВТОрична для России? Вступление России в ВТО [Электронный ресурс] // Аналитический обзор, совместное исследование РЭШ и компании Эрнст энд Янг, 2012. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/\\$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf)
2. Прямые инвестиции в РФ в 2012 г. достигли \$18,7 млрд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/28275>
3. Российский статистический ежегодник 2012, 2011, 2009, 2007: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078
4. Россия в цифрах 2013: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078
5. Точка зрения инвесторов. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов [Текст] //

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Совместное исследование КПМГ и РСПП, 2013. – 107 с.

6. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>

7. Центральная база статистических данных: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi> (дата обращения: 20.09.2013)

8. Doing Business in Russia [Electronic Resource]. - Access mode: <http://russian.doingbusiness.org/Ranking>

9. Kutan, Ali M. Foreign Direct Investment and Export Performance: Empirical Evidence [Text] / Kutan, Ali M. and Vukšić, Goran // Comparative Economic Studies, Vol. 49, Issue 3, (September 2007). - pp. 430-445. Electronic version is available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1682379> or <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.ces.8100216>

10. Standard and Poor's Official Site: [Electronic Resource]. - Access mode: www.standardandpoors.com/

11. Transparency International in Russia: [Electronic Resource]. - Access mode: <http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriiatiiia-korruptcii/blog>

12. UNCTAD Stat: [Electronic Resource]. Access mode: <http://unctadstat.unctad.org/>

13. Wang, M. Manufacturing FDI and economic growth: evidence from Asian economies [Text] // Applied Economics. 41 (8). 2009. pp. 991-1002.

14. World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy [Electronic Resource] // UNCTAD Official Site. - Access mode: <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>

15. World Investment Report 2012: Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Electronic Resource] // UNCTAD Official Site. - Access mode: <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>

НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЮ КЛИМАТА В УКРАИНЕ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Кишкань Е.Р., аспирант, Донецкий национальный университет (Украина)

Кишкань К.Р. Национальний та регіональний аспекти адаптації до зміни клімату в Україні та Донецькій області

У статті проведено дослідження наслідків та можливих ризиків, що викликані зміною клімату, для України, вказані особливості розвитку Донецької області як екологічно напруженого регіону. Розглянуто негативні та позитивні наслідки глобального потепління на основі кліматичних моделей, створених сучасними вченими, обґрунтована важливість прийняття заходів з адаптації країни до зміни клімату для збереження стабільної економічної ситуації, а також для можливого отримання користі від глобального потепління. Запропоновано необхідні заходи для конкретних галузей економіки та життя: сільського та водного господарства, енергетики, здоров'я людини. Запропоновано комплекс дій на різних рівнях по адаптації України до зміни клімату для мінімізації його негативного впливу на економіку країни. Представлено декілька засобів залучення додаткових коштів для забезпечення фінансової основи прийняття заходів з адаптації.

Ключові слова: глобальне потепління, глобальна зміна клімату, Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату, адаптація до зміни клімату.

Кишкань Е.Р. Национальный и региональный аспект адаптации к изменению климата в Украине и Донецкой области

В статье проведено исследование последствий и возможных рисков, вызванных изменением климата, для Украины, указаны особенности развития Донецкой области как экологически напряженного региона. Рассмотрены негативные и позитивные последствия глобального потепления на основе климатических моделей, созданных современными учеными, обоснована важность принятия мер по адаптации страны к изменению климата для сохранения стабильной экономической ситуации, а также для возможного извлечения пользы от глобального потепления. Предложены необходимые меры для конкретных отраслей экономики и жизни: сельского хозяйства, водного хозяйства, энергетики, здоровья человека. Предложен пошаговый комплекс действий на разных уровнях по адаптации Украины к изменению климата для нивелирования его негативных влияний на экономику страны. Представлено несколько способов привлечения дополнительных средств для обеспечения финансовой основы принятия мер по адаптации.

Ключевые слова: глобальное потепление, изменение климата, Рамочная конвенция ООН об изменении климата, адаптация к изменению климата.

Kishkan K. National and regional aspects of adaptation to climate change in Ukraine and Donetsk region.

Research of consequences and possible risks caused by climate change for Ukraine is presented in this article, and special characteristics of Donetsk region as an environmentally intensive region are shown. Negative and positive consequences of global warming based on climate models created by modern scientists are highlighted. Adaptation to climate change of the country is proven to be important for maintenance of economic stability and even for gaining positive results from global warming. Essential adaptation arrangements are proposed for concrete aspect of economics and life, such as agriculture, water management, energy, human health. Algorithm of complex adaptation arrangements on different levels is offered for minimization of negative consequences of climate change. Some ways of gaining additional assets for providing financial base of adaptation are presented.

Keywords: global warming, climate change, Framework Convention on Climate Change, adaptation to climate change.

Постановка проблеми. Проблема глобального изменения климата сегодня затрагивает государства всего мира, а также и отдельные регионы этих государств, которые имеют свою специфику развития, различные объемы и индивидуальный характер производства и потребления. Эффективная борьба с изменением климата в масштабе всего мира будет иметь результат лишь в том случае, когда слаженные и эффективные действия будут производиться в каждом регионе. Бесспорно, данные действия обязаны учитывать особенности конкретного региона. Донецкая область является одним из наиболее экологически напряженных регионов Украины, так как здесь сосредоточено огромное количество производственных сил (около 2000 промышленных предприятий), среди которых более 800 — крупные машиностроительные, горнодобывающие, металлургические, химические и нефтехимические предприятия и многие другие. Такое количество экологически напряженного производства не может не сказаться самым существенным образом на загрязнении воздуха, воды и почв региона. Поэтому борьба с вредными выбросами в атмосферу в Донецкой области является одной из важнейших местных задач.

Изменение климата и повышение среднегодовой температуры будет иметь следующие негативные последствия:

- ▲ снижение продуктивности сельского хозяйства
- ▲ разрушение экосистем
- ▲ повышение риска недостатка водных ресурсов
- ▲ повышение частоты и интенсивности экстремальных погодных явлений
- ▲ повышение рисков для здоровья людей

Поскольку в ближайшем будущем невозможно остановить процесс изменения климата, к нему нужно адаптироваться. Если не принять меры по адаптации Украины и Донецкой области к изменению климата, в самом скором времени все отрасли экономики и жизни страны ощутят на себе негативные последствия глобального потепления.

Анализ последних исследований и публикаций. Глобальное потепление является одной из важнейших проблем современности, и озабоченность стран всего мира отражена в Рамочной Конвенции ООН об изменении климата, подписанной в 1992 году. Еще в 1988 году

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

на слушаниях в Сенате США ученый Д. Хансен впервые публично выразил свою обеспокоенность тем, что происходит с климатом. Он заявил, что Земля вошла в долгосрочный период потепления, который во многом обусловлен парниковыми газами. На современном этапе проблематикой разработки и внедрения адаптационных мер занимаются такие исследователи, как Эрик Массей [1], Ирина Трофимова [2], Вячеслав Потапенко [3], а также организации, такие как ООН и Национальное агентство экологических инвестиций Украины, Институт развития территориальных громад и т. д. В работах исследованы произошедшие за последние годы изменения климата на Земле и в Украине, проиллюстрировано их негативное влияние в настоящем и будущем на экономику, а также рассмотрены адаптационные меры для государств и регионов.

Выделение нерешенной проблемы. Большинство климатических моделей, созданных современными учеными, говорит о том, что повышение глобальной температуры воздуха более 2 градусов Цельсия вызовет необратимые последствия для всего человечества: таяние ледников, тайфуны, цунами, ураганы, пожары и прочие экстремальные погодные явления. В течение последних лет легко заметить, что частота возникновения таких явлений уже возросла: По данным Международного института теории прогноза землетрясений и математической геофизики РАН, только в 2010 г. в мире произошло более 300 природных катастроф, принесших гибель 300 тыс. человек [4]. В связи с этим, на международном уровне на Копенгагенской конференции в 2009 году было принято решение удержать глобальное потепление в пределах 2 градусов Цельсия [5].

Поскольку изменения климатических условий имеет место во всем мире, помимо борьбы с загрязнением окружающей среды и с парниковым эффектом, необходимо принимать меры по адаптации как природных, так и антропогенных систем к меняющимся условиям, что позволило бы снизить их негативный эффект, или даже воспользоваться некоторыми преимуществами. На данный момент не существует четкой стратегии и сформированного комплекса мер, которые затрагивали бы все отрасли хозяйства и позволили бы с минимальными временными и финансовыми затратами изменить способ ведения хозяйства таким образом, чтобы он максимально способствовал снижению негативного влияния глобального потепления.

Цель исследования заключается в формировании способов адаптации Украины и регионов, а также отдельных отраслей хозяйства, к изменению климата и глобальному потеплению.

Результаты исследования. Рамочная конвенция ООН об изменении климата предусматривает выполнение ее сторонами требований по формулировке, осуществлению и регулярному обновлению национальных программ, которые включают меры по предотвращению последствий изменения климата путем решения проблем антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями всех парниковых газов, которые не регулируются Монреальским протоколом, а также меры по адекватной адаптации к изменению климата [6]. Также, развивающиеся страны (в том числе, Украина), имеют право и возможность получать технологии и финансовые ресурсы для целей адаптации.

В апреле 2013 была принята Стратегия ЕС об адаптации к изменению климата, которая предусматривает дополнительные меры по улучшению координации и обмену информацией между государствами-членами, а также для обеспечению учета адаптационных составляющих во всех соответствующих политиках ЕС. Также, общая Стратегия ЕС декларирует необходимость стратегий на местном, региональном, национальном уровне, уровне ЕС и международном. Возвращаясь к утверждению о том, что каждый регион уникален о своих характеристиках и развитии, основные меры должны приниматься именно на местном и региональном уровне.

В Украине в 2013 году Кабинет Министров издал Поручение о подготовке третьей редакции Национального плана адаптации к изменению климата на 2013-2017 годы, в соответствии с которым центральные и местные органы исполнительной власти обязаны предоставить предложения к этому плану [2].

Без адаптивной деятельности повышение температуры на 2,5 градуса Цельсия может привести к снижению ВВП на 0,5-2%, при этом потери для развивающихся стран будут более существенными [3]

Первым и самым важным шагом на пути к адаптации является четкое понимание ожидаемых последствий. Для Украины ожидается повышение температуры в летние месяцы, что приведет в засухе и жаре. Кроме того, согласно прогнозам, в зимний период будет меньше дней со снегом и морозом. Количество осадков, как ожидается, увеличится в зимний период и уменьшится летом, возрастет интенсивность осадков на протяжении теплого периода года. Это может привести к увеличению количества случаев неожиданных разливов рек. Несмотря на увеличение дождевых дней, ожидается, что пополнение грунтовых вод уменьшится. В сухих регионах страны, уже склонных к пыльным бурям, такая динамика может привести к росту эрозии грунта, что в соединении с возможностью внезапных разливов рек может привести к общей деградации земель.

Изменения в сельском хозяйстве. В целом, снижение количества осадков может стать причиной перехода от неорошаемого земледелия к орошаемому. Допуская, что системы орошения являются устойчивыми, можно ожидать увеличение длительности вегетационного периода, что даст возможность разнообразить продукцию растениеводства. Такая ситуация благоприятна для сельского хозяйства, но, с другой стороны, сельскохозяйственные культуры могут подвергнуться влиянию экстремальных природных явлений: интенсивных осадков или засухи, могут быть поражены вредителями. Чтобы получить выгоду от изменения климата, необходимы адаптационные меры [1] Адаптация данной отрасли предусматривает комплекс мер, включающих смену сроков высевания сельскохозяйственных культур для адаптации к новым погодным условиям, постепенную замену пород и селекцию новых видов растений, более устойчивых к изменению климата. Также, необходим контроль за размножением насекомых и содействие практике пожаротушения в условиях повышенной пожароопасности, в связи с повышением температуры воздуха [3].

Изменения в водных ресурсах. С увеличением периода засухи ожидается критический недостаток водных ресурсов, это может привести к увеличению чувствительности сельского хозяйства и гидроэнергетики (особенно на Днепре). Ожидается, что в долгосрочной перспективе речной сток существенно уменьшится, что отразится на внутреннем судоходстве. Адаптация водных ресурсов предусматривает смену спроса, распределения и повышение эффективности использования воды. Очень важным является планирование альтернативных источников водоснабжения, например, очищение сточных вод или опреснение морской воды. Модернизация инфраструктуры водоснабжения и защита прибрежных ресурсов пресной воды от поступления соленой воды являются эффективными методами. Также, необходимо проведение работ по укреплению берегов и организации землепользования на водно-болотных угодьях.

Изменения в энергетике. Изменение климата может снизить спрос на энергию зимой, и увеличить спрос в летний период. Учитывая современное состояние и износ энергетического фонда, можно утверждать, что это создаст излишнюю напряженность в городах. Изменения в характере осадков оказывают непосредственное влияние на гидроэнергетику и на охлаждение прочих электростанций. Адаптация в данной отрасли предусматривает повышение энергоэффективности для компенсации роста потребления энергии в связи с потеплением, защиту энергетических объектов от экстремальных погодных явлений. Важной является диверсификация энергообеспечения в случае сбоя по причине повышенного спроса, созданного сильной жарой или другими экстремальными погодными явлениями. Для Донецкой области энергетическая отрасль является чрезвычайно важной, так как именно он нее зависит бесперебойная работа множества предприятий, поэтому в данном регионе адаптации энергетики к глобальному потеплению следует уделить особое внимание.

Также, изменение климата оказывает непосредственное влияние на *здоровье человека*, особенно на людей, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями. Повышается риск теплового удара, респираторных заболеваний. Меры по адаптации могут включать в себя соответствующую подготовку кадров, высадку деревьев для борьбы с повышением температуры воздуха, увеличение потребления человеком жидкости, соблюдение режима физической активности, своевременное информирование граждан об угрозе здоровью.

Чрезвычайно важно понимание проблемы и принятие мер на всех уровнях: международном, национальном, региональном, местном.

Адаптация должна включать следующие шаги:

– Оценка и анализ настоящих и будущих последствий и рисков. Это могут осуществить научно-исследовательские организации и консорциумы, к которым принадлежат государственные и

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

негосударственные организации.

- Ознакомление соответствующих органов, организаций и субъектов с рисками и уязвимыми аспектами.
- Пересмотр настоящей политики и процедур, которые, возможно, смогут решить проблемы климатических влияний. Необходимо, чтобы этот процесс происходил как в министерствах, так и на прочих административных уровнях.
- Концептуализация новой политики и процедур, которая проводится с участием всех заинтересованных сторон, и где внимание уделяется следующим вопросам: какие действия необходимы, какова их стоимость и целесообразность.
- Реализация выбранной политики и ее постоянный мониторинг и оценка [1].

Одним из главнейших вопросов воплощения мер по адаптации является поиск возможностей финансирования. Множество международных дебатов в данном вопросе сосредоточено вокруг того, как развитые страны будут поддерживать такую деятельность в развивающихся странах. Важно определить, потребуют ли действия по адаптации дополнительных средств, или финансовый вопрос может быть решен с помощью имеющихся бюджетов.

Ниже представлены несколько вариантов во привлечению средств.

Налоги. Создание новых или увеличение существующих налогов — наиболее простой способ увеличения государственных поступлений от местного до регионального уровня. Такие налоги, как налог на выброс диоксида углерода, использования бункерного топлива (авиация, судоходство), частное использование бензина, использование электроэнергии нацелены не только на рост поступлений, но и идут на пользу, уменьшая выбросы.

Страхование и облигации. Частные страховые компании будут сотрудничать с правительством с целью последующего уменьшения страховых выплат в долгосрочной перспективе. Облигации катастроф уже используют в качестве способа распределения рисков от экстремальных явлений, а дополнительная прибыль от таких облигаций может быть использована для поддержки мер по адаптации.

Экологические компенсации. Данные выплаты призваны компенсировать негативный эффект от загрязнителя (например, фермерские хозяйства выплачивают компенсацию за загрязнение почвы и вод пестицидами и удобрениями).

Переоценка стоимости воды. В современных условиях текущая цена на воду представляется не вполне справедливой, и ее стоит переоценить, увеличив стоимость, таким самым привлекая дополнительные средства.

Международные фонды. Средства также можно получить из международных фондов, таких как Программа малых грантов Глобального экологического фонда, Специальный фонд изменения климата Глобального экономического фонда, Фонд нематериального культурного наследия ЮНЕСКО и т. д.

Аукционы по продаже квот. Дополнительным способом привлечения финансов может стать проведения аукционов по продаже квот на выбросы парниковых газов, средства от которых будут направлены на адаптационные мероприятия.

Выводы и предложения. Адаптация к изменению климата — непростая задача, особенно в условиях необходимости повышения инвестиционной привлекательности страны и отдельных регионов. Адаптация требует создания новых институтов, политик, поступления средств, и, конечно, новых форм мышления. Однако следует понимать, что любые вложения в эту проблему будут иметь долгосрочную выгоду. Изменения климата затрагивают все государства мира в той или иной степени, и этот процесс был признан на международном уровне. Это означает, что в меняющихся условиях необходимо менять и сегодняшние подходы к ведению хозяйства, организации промышленности и государственной политики. Ожидаемого результата невозможно будет достичь без кооперации, сотрудничества и координации действий в регионах, так как только местная политика может учесть местные особенности и выбрать верную стратегию. Из изменения климата в Украине можно даже извлечь некоторую пользу, если вовремя принять меры по адаптации и воспользоваться этими изменениями. Очень важно действовать согласованно как на самом высоком, так и местном уровне, привлечь к сотрудничеству все заинтересованные стороны: исследовательские институты, журналистов, политиков, бизнесменов и т. д. Необходимо сформировать общегосударственную стратегию и разработать комплекс конкретных мер для каждой отрасли каждого региона, обеспечить контроль за их выполнением, а также государственную и финансовую поддержку.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Ерик Е. Массей. Досвід Європейського Союзу в адаптації до зміни клімату та застосування його в Україні [Електронний ресурс] // OSCE.ORG: офіційний сайт ОБСЄ. URL: <http://www.osce.org/uk/eea/93311> (дата звернення: 29 вересня 2013 року)
2. І.В.Трофімова. Адаптація до змін клімату: наслідки, вразливість, ризики. [Електронний ресурс] // NBUV.GOV.UA: офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Ebtp/2011_7/Trophymova.pdf (дата звернення: 30 вересня 2013 року)
3. В. Потапенко. Пріоритети політики України щодо попередження глобального потепління у посткіотський період. Аналітична записка. [Електронний ресурс] // NISS.GOV.UA: офіційний сайт Інститута стратегічних досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/573/> (дата звернення: 30 вересня 2013 року)
4. Глико А.О. Экстремальные природные явления и катастрофы. В 2-х т. // ИФЗ РАН - М., 2010.
5. Copenhagen Climate Change Conference - December 2009 [Електронний ресурс] UNFCCC.INT: офіційний сайт Рамочної конвенції ООН об зміні клімату. URL: http://unfccc.int/meetings/copenhagen_dec_2009/meeting/6295.php (дата звернення: 20 вересня 2013 року)
6. Рамочная конвенция организации объединенных наций об изменении климата. [Електронний ресурс] UNFCCC.INT: офіційний сайт Рамочної конвенції ООН об зміні клімату. URL: <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/convgu.pdf> (дата звернення: 20 вересня 2013 року)

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Коновал Ю.В., асистент Державного вищого навчального закладу "Приазовський державний технічний університет", м. Маріуполь (Україна)

Коновал Ю.В. Інноваційний розвиток машинобудівних підприємств: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку.

Розвиток та процвітання машинобудівної галузі нашої країни є однією з перших цілей розвитку економіки в цілому, тому в статті було досліджено сучасний стан інноваційного розвитку машинобудівних підприємств, у тому числі структура фінансування інноваційної діяльності, частка підприємств, що впроваджували інновації, обсяг реалізованої промислової продукції та інше. Для успішної діяльності машинобудівних підприємств та досягнення їх конкурентних переваг серед підприємств всередині своєї галузі були виявлені тенденції та перспективи інноваційного розвитку.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, сучасний стан, фінансування, реалізація, конкурентоспроможність, інноваційна активність

Коновал Ю.В. Инновационное развитие машиностроительных предприятий: современное состояние, тенденции и перспективы развития. Развитие и процветание машиностроительной отрасли нашей страны является одной из первых целей развития экономики в целом, поэтому в статье было исследовано современное состояние инновационного развития машиностроительных предприятий, в том числе структура финансирования инновационной деятельности, доля предприятий, которые внедряли инновации, объем

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

реализованной промышленной продукции и др. Для успешной деятельности машиностроительных предприятий и достижения их конкурентных преимуществ среди предприятий внутри своей области были обнаружены тенденции и перспективы инновационного развития.

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, современное состояние, финансирование, реализация, конкурентоспособность, инновационная активность

Konoval Y. Innovative development of the machine-building enterprises: current state, trends and prospects of development.

Development and prosperity of the machine-building industry in our country is one of the first goals of economic development in general, so the paper was investigated the current state of development of innovative machine-building enterprises, including the structure of the financing of innovation, the share of enterprises that introduced innovations, the volume of sales of industrial products, etc. For the success of machine-building enterprises and achieving their competitive advantages of enterprises within its scope were found trends and prospects of innovative development.

Key words: machine-building enterprises, current state, financing, realization, competitiveness, innovative activity

Постановка проблеми. На сьогоднішній день дослідження сучасного стану машинобудівної галузі є актуальним, так як машинобудування являє собою важливу ланкою економіки та суспільства країни. Від розвитку машинобудівної галузі залежить розвиток інших галузей промисловості, тому що кінцевим продуктом виробництва машинобудування забезпечуються як підприємства так і населення. Тому важливо забезпечити високим рівнем тих необхідних умов які вимагають для нормального і конкурентного функціонування машинобудівних підприємств. В умовах кризи спостерігається спад виробництва, низький рівень впровадження інновацій, незацікавленість як з боку держави так з боку інвесторів, нерозвиненість інфраструктури, малий обсяг програм підтримки машинобудівних підприємств в впровадженні інновацій, якість вітчизняної продукції не виправдовує сподівання, тому низький попит з боку споживачів, застаріле обладнання, яке рідко оновлюється через найвищі ціни на зарубіжні основні засоби та комплектуюче, низький рівень ініціативності на впровадження інновацій через браку коштів та недосконалий механізм вигідного кредитування для машинобудівних підприємств [1, С. 47]. Отже, ці всі проблеми в значній мірі впливають на сучасний стан та їх подальші перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан діяльності машинобудівних підприємств України оцінювали у своїх працях такі вітчизняні вчені-економісти та науковці, як: О.І. Амоша, Я. Гукова, В.А. Верба, О. Дмитрашко, В. Іванишин, С.М. Ілляшенко, В. Кім, Л.І. Федулова, В.М. Гриньова, Н.П. Карачина, В.І. Захарченко, А.П. Колесніков та інші.

Але, якщо зважати на вимоги сьогодення, то потрібно і далі проводити аналіз та дослідження, впровадження інновацій на машинобудівних підприємствах.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз сучасного стану машинобудівної галузі, його тенденцій та перспективи розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку промисловості, зокрема машинобудування, характеризується незначними темпами впровадження інноваційних процесів та продуктів. Тому вирішення сучасних проблем для досягнення високих темпів економічного зростання вимагає знайти шляхи вдосконалення процесу управління на микро та макрорівнях.

Результати дослідження показників розвитку машинобудівної галузі України вказують про нестабільність та ринкові коливання в економіці України (табл.1).

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств машинобудівної галузі України в 2007-2012 рр. [2]

Показники діяльності	Аналізований період, роки						Відсотків до попереднього періоду				
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, мін. грн.	5127,5	704,6	1921,1	7176	10085,3	13322,8	13,7	272,7	373,5	140,5	132,1
Частка збиткових підприємств до загальної кількості машинобудівних підприємств, %	30,8	36,1	39,3	37,6	33,4	33,0	117,2	108,9	95,7	88,8	98,8
Обсяг збитків, млн. грн.	2009,9	6707,4	6439,4	3633,8	2976,6	3193,0	333,7	96,0	56,4	81,9	107,3

Частка збиткових підприємств у загальній кількості економічно-активних машинобудівних підприємств протягом 2007–2009 рр. збільшується, але з 2010-2011 рр. вона має тенденцію до зниження. Результатом кризових змін у вітчизняній економіці стало зростання значення показника до 36,1% у 2008 р., що на 5,3% більше порівняно із значенням 2007 р. Обсяг збитків підприємств машинобудівної галузі в цей період зріс в 3 рази та становить 6707,4 млн. грн. за обсягу фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування у 704,6 млн. грн. У 2009 р. величина відповідного фінансового результату почала зростати, обсяг збитків та частка збиткових підприємств у загальній кількості машинобудівних підприємств продовжує зменшуватися, хоча у 2012 році порівняно до 2011р. відбулось його збільшення на 7,3%. Фінансовий результат у 2011 та 2012 роках хоч і показує позитивну тенденцію, але як бачимо, темп росту фінансового результату, порівняно до попередніх років, низився, що вказує на зміну як внутрішніх так і зовнішніх факторів, які впливають на отримання прибутку підприємством. Також, таку динаміку результативності підприємств машинобудівної галузі можна пояснити низькою конкурентоспроможністю продукції машинобудування, зокрема її високою ресурсо-, фондо- та енергоємністю, а відповідно і високою собівартістю [3, С. 114]. Проте очевидним є те, що негативний вплив на діяльність підприємств зовнішніх факторів не тільки не локалізується їх системами менеджменту, а й посилюється дією внутрішніх недоліків господарювання.

Упродовж останніх років основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, про що свідчать дані табл.2. Як бачимо, загальна сума витрат на фінансування технологічних інновацій постійно зростає. У 2009 р. порівняно з 2008 р. та попередніми роками значно зменшились обсяги фінансування за рахунок майже всіх відомих джерел. Значного збільшення обсягу інвестицій спостерігалось у 2011 р. З таблиці можна побачити, що у 2012 році відбулось зниження фінансування у промисловості, зокрема, машинобудуванні на 2853,3 млн.грн., тобто відбулось зниження фінансування за рахунок власних коштів та інших джерел, і це свідчить про зниження чистого оборотного капіталу нижче оптимальної його величини або нерациональне управління результатами діяльності. Позитивним, що відбулось у 2012 році щодо фінансування, так це фінансова підтримка з боку держави та іноземних інвесторів, хоч і незначна.

Проаналізувавши структуру всього об'єму інноваційного інвестування були виявлені суттєві недоліки в інвестиційному забезпеченні інноваційної діяльності в промисловості. Найбільший з них це мала участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності. Частка коштів іноземних інвесторів у фінансуванні інновацій також має не великі резерви.

Необхідно відмітити, що відсутність зацікавленості та прагнення до інновацій зі сторони машинобудівних підприємств пояснюється в значній мірі відсутністю необхідних як фінансових ресурсів так і механізмів інноваційної мотивації. Власні кошти підприємств вкрай обмежені, бюджетні капіталовкладення у виробництво залишаються на низькому рівні, інвестиційні можливості національних банків дуже незначні.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблиця 2

Обсяг і структура фінансування інноваційної діяльності машинобудівної галузі за джерелами (млн. грн.) [4]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Відхилення 2008/ 2007	Відхилення 2009/ 2008	Відхилення 2010/ 2009	Відхилення 2011/ 2010	Відхилення 2012/ 2011
Промисловість України, у т.ч. за рахунок:	10850,9	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9	11480,6	+1143,3	-4044,3	+95,6	+6288,4	-2853,3
- власних коштів	7999,6	7264,0	5169,4	4775,2	7585,6	7335,9	-735,6	-2094,6	-394,2	+2810,4	-249,7
- державного бюджету	144,8	336,9	127,0	87,0	149,2	224,3	+192,1	-209,9	-40	+62,2	+75,1
- коштів іноземних інвесторів	321,8	115,4	1512,9	2411,4	56,9	994,8	-206,4	+1397,5	+898,5	-2354,5	+937,9
- інших джерел	2384,7	4277,9	1140,6	771,9	6542,2	2925,6	+1893,2	-3137,3	-368,7	+5770,3	-3616,6

Один із негативних моментів розвитку машинобудівного підприємства є низький рівень його інноваційної активності, їх низька інвестиційна привабливість. Кількість інновацій на підприємствах машинобудівної галузі у порівнянні з розвиненими країнами залишається занадто низьким, частка підприємств, які впроваджують інновації впродовж останніх трьох років, ледве перевищує 20% (табл.3).

Таблиця 3

Частка машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації впродовж останніх трьох років [5]

Тип інновації	2008-2010 рр.	2010-2012 рр.	Відхилення
інноваційна продукція	20,9	22,0	+1,1
інноваційні процеси	16,9	17,0	+0,1
організаційні інновації	7,8	5,9	-1,9
маркетингові інновації	7,1	4,9	-2,2

З табл. 3 можна побачити, що частка машинобудівних підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію та інноваційні процеси впродовж останніх трьох років збільшилась, що є позитивним явищем. Як бачимо, організаційні та маркетингові інновації порівняно з попереднім періодом знизилась, що свідчить про те, що підприємствам потрібно вдосконалювати не лише кінцевий продукт діяльності, але і впроваджувати інновації на перших етапах роботи, від якої залежить його майбутнє та успіх.

Ще однією з причин недостатньої інноваційної активності машинобудівних підприємств є також слабка законодавча підтримка інноваційної діяльності.

Таблиця 4

Частка інноваційно-активних машинобудівних підприємств в машинобудівній галузі промисловості 2007-2012 гг. [6]

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість інновац.-активних промислових підприємств	1472	1397	1411	1462	1679	1758
Частка у загальній кількості підприємств	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4
Кількість інновац.-активних машинобудівних підприємств	421	400	406	417	443	426
Частка інновац.-активних підприємств в загальній кількості машинобудівних	23,3	21,2	21,1	22,2	24,5	24,7
Частка інновац.-активних машинобудівних підприємств в структурі промислових підприємств	1,64	1,63	1,65	1,61	1,52	1,42

Виходячи з оцінки інноваційно-активних машинобудівних підприємств (табл.4) можна зробити висновок, що у 2007р. та 2011-2012рр. їх кількість значно вища ніж у роки 2008-2010 і це свідчить про економічні коливання, кризу, а також це пов'язано з розформуванням більшої кількості технологічно активних підприємств. Взагалі починаючи з 2009 року аналізуючи показники пішли у гору, і це вказує на те, що машинобудівні підприємства прагнуть розвиватися, бути конкурентоспроможним у своїй галузі. Проте, підприємствам потрібно пам'ятати про своєчасність реалізації інноваційних програм, проектів та можливостей.

Важливим в оцінці рівня інноваційного розвитку машинобудівних підприємств також стає аналіз обсягів реалізації інноваційної продукції (рис. 1).

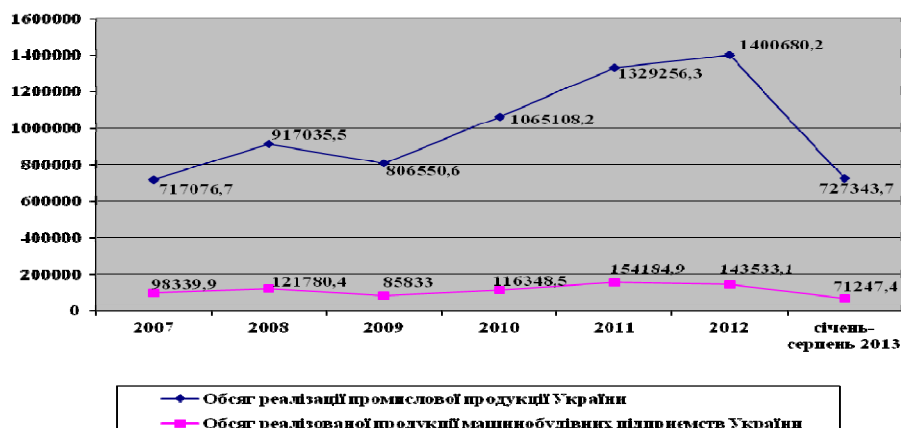


Рис.1. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції в Україні (тис. грн.) [7]

З рис.1 можна зробити висновки, що обсяг реалізованої продукції промислових підприємств за період 2007-01-08.2013 роки зростає значними темпами. А ось обсяг реалізованої продукції машинобудівних підприємств показує малі темпи до зростання. При чому характеризується не одним темпом росту чи спаду, а коливаннями. Найбільший обсяг реалізованої продукції припадає на 2011 рік, а 2009

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

рік – є найгіршим. Починаючи з 2010 року в машинобудуванні можна побачити позитивну тенденцію щодо поступово нарощення обсягів реалізованої продукції, але в 2012 році загальний обсяг реалізованої продукції машинобудівних підприємств не досяг рівня 2011 року. Якщо такими темпами буде і далі продовжуватись реалізація продукції машинобудівної галузі, то ми побачимо спад виробництва. Зниження попиту на продукцію машинобудівного комплексу свідчать про такі негативні показники за останній час.

На підставі проведеного аналізу машинобудівної галузі України за 2007- 1 півріччя 2013 рр. можна зробити відокремлену характеристику інноваційного розвитку за показниками відображеним в таблиці 5.

Таблиця 5

Інноваційний розвиток машинобудівних підприємств України

Сучасний стан	Тенденції розвитку	Перспективи розвитку
- не розвинена інфраструктура внутрішнього ринку; - замала підтримка держави, хоч і відбулось за останній час зростання цього показника; - фінансові результати від діяльності низькі для сьогоднішнього; - низький рівень конкурентоспроможної продукції; - брак власних коштів на впровадження інновацій; - зосередження на впровадженні тільки інноваційної продукції та процесів; - слабка законодавча підтримка; - зниження попиту на вітчизняну продукцію; - замала кількість інноваційно-активних машинобудівних підприємств	З 2007-2008 рр. спостерігається зростання виробництва та впровадження інновацій. У 2009 році спостерігається зниження по всім показникам, що вказує на кризові явища в економіці. З 2010 - 1 півріччя 2013 рр. відбуваються коливання, з можливістю спаду виробництва.	Впровадження внутрішньогосподарських та макроекономічних механізмів: - зростання показників ефективності; - впровадження інновацій; - розвиток матеріально-технічної бази; - зростання конкурентних переваг; - інвестиційна привабливість та інше.

Висновок. Отже, проаналізувавши машинобудівну галузь були виявлені недоліки в цій сфері. На сьогоднішній день машинобудівні підприємства України мають слабкі позиції на ринку інновацій. Починаючи з 2009 року на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств вплинула економічна криза, яка призвела до витіснення вітчизняних виробників з їх сегментів ринку, втрату конкурентоспроможності продукції, зменшення кількості інноваційно-активних машинобудівних підприємств, зниження фінансового результату від діяльності, неможливості вчасно оновлювати техніко-технологічну базу, зниженню інвестиційної привабливості. В останні роки хоч і можна побачити деякі зміни в інноваційній сфері, але цього не достатньо для досягнення максимальної віддачі від впровадження інновацій та поставлених цілей. Тому дуже важливо, щоб більш значну увагу почало приділяти держава за для поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, на вигідних умовах співпрацювати з зарубіжними підприємствами, обмінюватися досвідом, робити розширення асортименту продукції із зосередженням на якість. Інноваційна перебудова машинобудівних підприємств повинна складатись з розвитку високотехнологічних напрямів, концентрації ресурсів які вже існують в конкурентоздатних галузях науково-технічного прогресу. Будь-яка підтримка та розвиток машинобудівних підприємств зближить їх до світових вимог та покращить технологічну структуру. Отже, впровадження інновацій є важливим дійством для виходу з економічної кризи та підвищення міжнародної конкурентоспроможності не тільки економіки, але і її галузей, в тому числі машинобудування.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Menegment/2007_606/08.pdf
2. Фінансові результати діяльності підприємств за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Романко О.П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 113–125.
4. Фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Частка машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації впродовж останніх трьох років [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Частка інноваційно-активних підприємств за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Обсяги реалізованої промислової продукції [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

СТРАТЕГІЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Костенко Н.В., к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств Донецького національного технічного університету (Україна)

Костенко Н.В. Стратегии геоэкономического развития Украины в контексте международных интеграционных процессов

В статье обоснована объективная необходимость интеграционных процессов в современных условиях глобализации. Предложен геоэкономический подход к участию стран в интеграционных группировках. Автором выявлены топологические признаки европейской и евразийской концепций интеграции в организационно-правовой и торгово-экономической сферах. С помощью матричного метода определены стратегии геоэкономического развития Украины в интеграционных процессах. На основе данных TradeMap рассчитаны индексы выявленных сравнительных преимуществ (RCA) и индекса выявленных симметричных сравнительных преимуществ (RSCA) для Украины за 2012 по различным интеграционным векторам. Проведен сравнительный анализ участия Украины в мировой экономике и в интеграционных группировках по товарным группам от 01 до 97 по HS 2012. Выявлены предполагаемые барьеры в реализации Украиной стратегий геоэкономического развития по различным интеграционным векторам. На основании разработанных матриц предложены направления стратегического сотрудничества для Украины с 01 по 97 товарным группам с учетом национальных интересов.

Ключевые слова: интеграция, интеграционная группировка, стратегия, геоэкономическое развитие, матричный метод, топологические признаки, концепция интеграции.

Костенко Н.В. Стратегії гео економічного розвитку України в контексті міжнародних інтеграційних процесів

В статті обґрунтована об'єктивна необхідність інтеграційних процесів в сучасних умовах глобалізації. Запропонован гео економічний підхід до участі країн в інтеграційних угрупованнях. Автором виявлені топологічні ознаки європейської та євразійської концепцій інтеграції в організаційно-правовій та торговельно-економічній сферах. За допомогою матричного методу визначені стратегії гео економічного розвитку України в інтеграційних процесах. На основі даних TradeMap розраховані індекси виявлених порівняльних переваг (RCA) та виявлених симетричних порівняльних переваг (RSCA) для України за 2012 рік по різних інтеграційних векторах. Проведено порівняльний

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

аналіз участі України в світовій економіці та в інтеграційних угрупованнях по товарним групам від 01 до 97 за HS 2012. Виявлені можливі бар'єри в реалізації Україною стратегій гео економічного розвитку по різних інтеграційних векторах. На основі розроблених матриць запропоновані напрями стратегічної співпраці для України з 01 по 97 товарних групах з урахуванням національних інтересів.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційне угруповання, стратегія, гео економічний розвиток, матричний метод, топологічні ознаки, концепція інтеграції.

Kostenko N., Geo-economic development strategies of Ukraine within international integration processes

The article grounds the objective need for integration processes in current globalized environment. Geo-economic approach to the participation of countries in integration groups was proposed. The author reveals the topological features of European and Eurasian concepts of integration in legal, organizational, economic and trade areas. Using the matrix method author defined geo-economic development strategy of Ukraine in the integration processes. Basing on TradeMap data author calculated Revealed Comparative Advantage index (RCA) and Revealed Symmetric Comparative Advantage index (RSCA). These calculations were made on various integration vectors for Ukraine over 2012. The article also provides a comparative analysis of Ukraine's participation in the global economy and integration groupings by product groups from 01 to 97 in terms of HS 2012. Author estimated barriers for Ukraine to implement its geo-economic development strategies for various integration vectors. Basing on developed matrices author proposed areas of cooperation for commodity groups from 01 to 97 according to Ukrainian national interests.

Keywords: integration, integration grouping, strategy, geo-economic development, the matrix method, topological features, integration concept.

Постановка проблеми дослідження. Світова економічна реальність формується у відповідності до особливостей просторового виміру положень країн в загальному контексті глобалізації. Протиріччя глобалізаційних процесів викликали необхідність врахування національних інтересів у гео економічній площині. В умовах коли країна активно співпрацює на глобальному ринку, актуальним постає питання щодо вибору векторів розвитку, які одночасно забезпечать збереження суверенітету та посилення конкурентоспроможності.

Глобалізаційні процеси в їх динамічному протиріччі створюють додаткові, раніше невідомі обставини, без урахування яких державі неможливо досягти успіху в глобальній конкуренції. Тому визначення гео економічних координат розвитку країни та інтеграційних векторів, умов та чинників орієнтування в гео економічному просторі обумовлюють актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Питанням визначення інтеграційних векторів України в наукових колах приділяється багато уваги. У наукових дослідженнях, присвячених національним інтеграційним інтересам України, А.Поручник визначає дані напрямки як європейський і євразійський [1, с. 257-261], А. Філіпенко також пропонує бігравітаційну модель [2, с.11]. Національним інститутом стратегічних досліджень визначені стратегії розвитку України щодо імпортозаміщення. Пріоритети політики імпортозаміщення визначаються за результатами аналізу частки продукції окремих галузей вітчизняної промисловості у структурі внутрішнього споживання, а також аналізу галузевої, географічної і продуктової структури імпорту промислової продукції [3, с.5]. На відміну від вказаних досліджень автор пропонує поєднати в одній методичці: просторовий вимір за інтеграційними векторами та аналіз позицій товарних груп за видами стратегій.

Метою даної статті є визначення стратегій гео економічного розвитку України за європейським, євразійським та чорноморським векторами співпраці за товарними групами HS 2012.

Виклад основного матеріалу. Історія розпорядилася так, що в результаті впливу багатьох факторів кількісного та якісного характеру людство вступило в зламний період гео економічного розвитку. Аналіз сучасних гео економічних ситуацій повинен здійснюватись в історичному вимірі з урахуванням гео економічних моделей поведінки різних країн в інтеграційних процесах. Саме тому виникає прагнення світової спільноти знайти пояснення новим суспільно-економічним процесам, зрозуміти структуру нової системи взаємозв'язків країн в контексті міжнародної інтеграції.

Зони вільної торгівлі та митні союзи з одного боку, надають країнам та суб'єктам підприємництва сприятливі умови для ведення бізнесу, з іншого, загострюють конкурентну боротьбу, скорочуючи час на пристосування к новим умовам. Наявність у сучасному гео економічному просторі понад 300 регіональних угод вимагає постійного вивчення та визначення переваг та недоліків задля розробки заходів щодо подолання останніх. Усунення тарифних бар'єрів веде за собою впровадження нетарифних заходів: від антидемпінгових заходів до технічних вимог.

В настільки складній, швидко мінливій реальності, все важче жити й діяти осторонь глобалізаційних процесів, складніше урядам країн приймати правильні рішення щодо векторів та перспектив розвитку. В сформованих умовах основне питання, що постає перед кожною державою на початку XXI ст. – чи в змозі країна наразі ефективно інтегруватися й реалізувати свої конкурентні переваги в глобальному економічному просторі, забезпечивши при цьому покращення соціально-економічного стану населення та добробуту країни в цілому. Тому шлях у глобальний простір є неминучим та безальтернативним для кожного окремого економічного суб'єкта, що знайшло своє відображення у сучасних парадигмах гео економічного розвитку.

В сучасних умовах у зовнішньоекономічній стратегії Україна визначила декілька основних векторів інтеграції: західний, східний та чорноморський. Східний вектор виражає прагнення зберегти традиційні виробничі зв'язки в межах СНД (СIS). «Договір про зону вільної торгівлі з країнами СНД» ратифіковано Верховною Радою України. В напрямі західного вектору урядом у березні 2012 року було парафоровано лише частину Угоди про Асоціацію зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Іншим вектором є Організація чорноморського економічного співробітництва (BSEC), в якому Україна є повноправним членом з 1999 року. BSEC включає широкі сфери співпраці у форматі регіональної економічної організації, але не передбачає лібералізації торговельного режиму.

Через 20 років після здобуття незалежності, Україна повинна визначити для себе перспективи присутності у гео економічному просторі, оскільки має обмежений час задля визначення пріоритетів інтеграційного розвитку. Розглянемо європейську та євразійську моделі інтеграції задля виявлення ознак концепцій інтеграції у просторовому вимірі.

Процеси інтеграції EU із самого початку були орієнтовані на забезпечення системою політичних, правових, адміністративних та фінансових механізмів.

Вивчаючи досвід EU, Т. Ісаченко відмічає такі характерні риси європейського механізму управління:

– сполучення двох типів інститутів: міждержавних та наднаціональних. Дворівневий принцип формування сприяє підтримці балансу між інтересами окремих держав-членів та інтересами EU в цілому;

– розподіл компетенцій між інститутами EU та національними урядами. Розподіл компетенцій відбувається у наступних сферах:

а) сфери, у яких здійснюється загальна політика на рівні EU (торговельна, аграрна тощо);

б) сфери змішаної компетенції, де за окремі напрями або групи питань відповідають органи EU, а інші знаходяться у веденні національних урядів (регіональна, соціальна тощо);

в) сфери, в яких функції EU обмежуються координацією дій держав-членів та виробленням рекомендацій (макроекономічна політика в галузі оточуючої середовища тощо);

– різноманіття типів рішень, які приймаються – від регламентів та директив, які є обов'язковими для виконання національними урядами та усіма учасниками інтеграції, до висновків, що мають рекомендаційний характер;

– пріоритет права EU над національним правом держав-членів, в межах, які визначаються основоположними угодами EU. Згідно документів, які регулюють торговельну політику EU, органи EU володіють практично усіма повноваженнями, у тому числі й на міжнародному рівні. Тому питання зовнішньоторговельної політики, включаючи підписання міжнародних угод, використання єдиного митного тарифу, єдиних правил визначення країни, походження товару та різноманітних процедур, у тому числі антидемпінгових, входять до компетенції наднаціональних органів Союзу. Ці компетенції закріплені у ст. 110-115 Римського договору. Тому тільки органи EU компетентні проводити торговельну політику країн-членів, обговорювати тарифні поступки та правила застосування нетарифних заходів в межах ГАТТ/СОТ [4, с.131-132].

Заради збільшення географічного простору та розширення політичного впливу, EU пішов на усвідомлене зниження досі високого

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

середньоевропейського життєвого рівня та певну загрозу політичної дестабілізації в регіоні розширивши формат співпраці до 28 країн. В результаті відбулося відносно зниження конкурентоспроможності об'єднання за рахунок бюджетних та інших витрат на «асиміляцію» нових учасників зі значно нижчим рівнем розвитку економіки, а також вирішення проблем міграції, соціального забезпечення, етнічних питань тощо. Зі свого боку країни, які вступили до ЕУ, відчували на собі негативні наслідки розширення внаслідок нівелювання національної політики та системи адміністративного регулювання за рахунок наднаціонального рівня, значного тиску іноземного капіталу тощо.

Перехід до нового типу інтеграції – економічного союзу, поставив на мету вирівнювання економічного стану держав-учасниць Європи. В межах ЕУ наближення до параметрів ефективного розвитку стали макроекономічні критерії конвергенції. Досвід ЕУ надав практикам та вченим можливість визначити механізми поглиблення інтеграційних процесів. Топологічні ознаки європейської концепції інтеграції узагальнені у табл.1.

Таблиця 1 – Топологічні ознаки європейської концепції інтеграції

Топологічні ознаки концепції	Фактичний стан розвитку
Організаційно-правова сфера	
інституціональний механізм розподілу компетенцій	Побудова сильних наднаціональних органів за принципом багаторівневого управління кожний орган має чітко обмежені повноваження
правові процедури сфери співпраці	пріоритет права ЕУ над внутрішнім правом країн спільна бюджетна, торговельна, антидемпінгова, енергетична політика, охорони навколишнього середовища тощо
ключова проблема співпраці	відсутність централізації та єдності в податковій та соціальній політиці країн
Торговельно-економічна сфера	
стратегія інтеграції макроекономічна конвергенція	асиметрична - концепція «різних швидкостей» глибока конвергенція за означеними макроекономічними критеріями, які доволі складно виконувати одночасно всім країнам
рівень розвитку продуктивних сил	низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку, внаслідок усунення конкурентів шляхом виплат субсидій та закриття підприємств
стан лібералізації торговельних відносин	високий рівень лібералізації та уніфікації торговельної політики

Розроблено автором на основі даних:

- 1.Стрежнева М.В., Прохоренко И.Л. Управление экономикой в Европейском Союзе: институциональные и политические аспекты. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 155 с.
2. Исаченко Т.М. Торговая политика Европейского Союза [Текст] / Т.М.Исаченко; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 395 с.

За даними Національного інституту стратегічних досліджень, поглиблена зона вільної торгівлі передбачає не тільки скасування митних тарифів на торгівлю товарами, а й лібералізацію торгівлі послугами та приведення регуляторного середовища України у відповідність з європейським, а саме:

- впровадження нульових тарифів;
- суттєве обмеження нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами через гармонізацію або взаємне визнання технічних стандартів;
- приведення у відповідність політики щодо конкуренції, корпоративного управління та внутрішнього регулювання ринків принципам, які існують в ЕУ, а також до окремих стандартів охорони довкілля;
- надання потрібного супроводження включаючи технічну допомогу, інвестиції в інфраструктуру, навчання та тренінги [5, с. 3-6].

Україна на шляху до ЕУ повинна враховувати високі вимоги до показників макроекономічної конвергенції, пристосувати внутрішній ринок до технічних регламентів та норм ЕУ. Укладання Угоди про Асоціацію України з ЕУ про зону вільної торгівлі є вирішальним кроком в цьому напрямі, який потребує ретельного аналізу та моніторингу позицій галузей у новому форматі співпраці.

Розкриваючи характер інтеграції у євразійському просторі, слід відзначити їх складний характер щодо небажання Росії в якості інтеграційного ядра перерозподіляти функції пропорційно участі кожної з країн. Першу спробу після розвалу Радянського Союзу щодо інтеграції було зроблено вже в 1991 році, в результаті швидкість нав'язування «нових норм» стала гальмом у просуванні взаємовідносин у подальшому.

Перші кроки по створенню CIS у 1992-1994 роках виходили далеко за рамки класичної схеми інтеграції, адже одразу у документах було задекларовано створення «економічного союзу», який потім було переведено у формат «зони вільної торгівлі». Отже, із самого початку створення об'єднання занадто висока планка щодо формату інтеграції злякала політиків, але в цілому, завдання Співдружності мали суто практичний характер. Таке нехтування логікою інтеграційного процесу призвело одразу до нівелювання торговельних відносин країн, які й досі мають низьку частку внутрішньої торгівлі.

Зона вільної торгівлі в межах CIS передбачала здійснення комплексу заходів, спрямованих на:

- створення вигідної для всієї Спільноти інтегрованої системи, яка заснована на вирішенні спільних завдань національних економік держав-учасниць CIS, їх взаємодоповнюваності, яка ґрунтується на колективних зусиллях по захисту власних ринків, а також об'єднання ресурсів задля їх успішного розвитку;

- подолання наявних відмінностей у торгово-економічних відносинах, гармонізацію зовнішньоекономічного та митного законодавства, поетапну відміну вилучень з режиму вільної торгівлі, введення єдиного порядку стягнення непрямих податків за принципом «країни призначення», введення взаємовигідних умов для переміщення вантажопотоків, здійснення транзиту товарів та послуг;
- введення ефективного механізму платіжно-розрахункових відносин, усунення нееквівалентності товарообміну;
- проведення погодженої структурної політики, залучення господарчих суб'єктів до інтеграційних процесів, в тому числі шляхом формування транснаціональних корпорацій та фінансово-промислових груп;
- створення спільних ринків товарів та послуг (аграрного, енергетичного, ринку наукоємних технологій, ринку машинобудівної продукції), просування на ринки третіх країн продукції спільного виробництва;
- активізація міжрегіональної та прикордонної співпраці [6, с.79-80].

Однак, інтеграційна ідеологія CIS, яка була сформована на початку 90-х років, не була підтримана реальними кроками щодо співпраці. Російська Федерація не ратифікувала цей договір. Розвал Радянського Союзу, прагнення кожної країни щодо отримання політичної незалежності наклали свій відбиток на процеси розбалансування економіки та як наслідок падіння зовнішньоторговельного обороту між країнами. Час показав, що неможливо було так охайно відноситися до налагоджених десятилетиями роками коопераційних зв'язків, але політична воля переважала над економічними інтересами.

Незбалансованість механізму співвідношення сил, що пред'являють попит та пропозицію на регіональну інтеграцію, багато в чому пояснюють невдачу в інтеграційному будівництві на пострадянському просторі. Досвід діяльності CIS показує, що в'язлість інтеграції у більшій мірі визначається слабкою активністю ринкових господарчих суб'єктів при взаємодії на мікрорівні та надмірною орієнтацією на розвиток міждержавних зв'язків. Серйозним стримуючим фактором виступає також неготовність, а в ряді випадків й нездібність політичного керівництва багатьох країн – партнерів по Співдружності передати окремі повноваження на наднаціональний рівень, що

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

ставит під сумнів перспективність повномасштабного інтеграційного процесу у регіоні [7, с. 17]. Про це свідчить сучасний результат – «Договір про зону вільної торгівлі з країнами СНД», який чинний з 2012 року, на сьогодні ратифікували уряди лише Російської Федерації, Білорусі та України. Топологічні ознаки євразійської концепції інтеграції наведено у табл. 2.

В умовах інтеграційних процесів дослідження стратегічних орієнтирів та національної моделі реалізації торговельної політики при укладанні регіональних торговельних угод України залишається постійно актуальним задля моніторингу позицій галузей. Визначення характеру потреб національного бізнесу допоможе виявити пріоритетні вектори співпраці при прийнятті рішень урядом. Врахування в рамках інтеграційних моделей інструментів торговельної політики потребує визначення впливу міжнародних інтеграційних угруповань на формування стратегій гео економічного розвитку країн.

Таблиця 2 – Топологічні ознаки євразійської концепції інтеграції

Топологічні ознаки концепції	Фактичний стан розвитку
Організаційно-правова сфера	
механізм управління	складна система міждержавних та міжурядових органів
розподіл компетенцій	централізація компетенцій та повноважень в одному наднаціональному органі
процедури прийняття рішень	утворення складної правової бази щодо узгодження та прийняття рішень
Торговельно-економічна сфера	
стратегії інтеграції	гнучкий характер режимів РТУ, який передбачає глибшу інтеграцію
макроекономічна конвергенція	передбачає зростання ВВП в 1,5 рази
рівень розвитку продуктивних сил	створення спільних ринків товарів та послуг: в першу чергу аграрного та енергетичного
стан лібералізації торговельних відносин	лібералізація тарифних заходів, винятки по окремих продуктах, можливість використання нетарифних бар'єрів
ключова проблема співпраці	розгортання відцентрових і доцентрових процесів у торговельних взаємовідносинах країн, нашірвання різних за форматом інтеграційних угруповань: ЄС, ЄвразЕС, Митний Союз, СНД

Розроблено автором на основі даних:

1. Косикова Л.С. Несостоявшаяся интеграция, или почему России не удается объединить страны СНГ // Мир перемен (международный научно-общественный журнал). – 2004. – № 1. – С. 108-123.
2. Алчинов В.М. СНГ-Россия-Евросоюз. Проблемы и перспективы интеграции / В.М. Алчинов; Диплом. акад. МИД России, Ин-т. актуал. междунар. проблем. – М.: Восток-Запад, 2008. – 220, [4] с.

Просторова логіка інтеграційних процесів не має сенсу без дослідження та аналізу галузевої складової. У дослідженнях D. Wotall [8, сс. 221-368] проведено аналіз галузевої структури країн ЄС та СНД й виявлені обмеження у виробництві. Авторський підхід у визначенні стратегій гео економічного розвитку ґрунтується на матричному підході. На основі даних TradeMap розраховані індекси виявлених порівняльних переваг та виявлених симетричних порівняльних переваг, які опущені в статті із-за значного обсягу, побудована порівняльна матриця визначення стратегій гео економічного розвитку України за 2012 рік у співпраці з ЄС, СНД, Митним Союзом, ОЧЕС, яка наведена у табл. 3.

Таблиця 3 – Порівняльна матриця визначення стратегій гео економічного розвитку України за 2012 рік

Квал-ранги	Види стратегій	Україна у світовій економіці	Україна та ЄС-28	Україна в ОЧЕС	Україна та Митний Союз	Україна в СНД
I	Стратегія експортної експансії	10,12,15,18,2526,28,31,72,86	10,12,15,23,26,31,44,72,86	02,04,15,18,22,46,48,49,69,7386,88	18,20,23,28,48,81,86,88,89	18,19,25,28,7281,86
II	Стратегія експортної спеціалізації	04,11,17,19,2023,24,32,44,4869,73,81	20,25,28,32,35,41,43,62,63,73,81,88,89	07,11,12,16,17,19,20,21,23,24,25,26,28,32,33,34,38,39,45,66,68,70,72,81,83,84,85,90,94,95	07,11,12,15,17,19,21,22,25,29,30,32,34,46,49,57,63,66,69,72,73,75,83,84,85,94	04,11,15,16,17,20,21,22,23,2444,48,49,69,7374,94
III	Стратегія експортної орієнтації	07,08,14,21,2227,34,35,36,4149,62,68,70,8393	08,14,17,36,64,85,94,95	10,29,30,31,36,44,56,59,64,79,82,87	02,04,05,08,10,24,33,38,39,44,56,59,61,68,70,82,90,95	02,12,26,34,3639,56,57,59,66,68,70,83,84,8588,89
IV	Стратегія міжгалузевого співробітництва	02,29,33,39,5657,63,64,74,7884,85	07,11,18,19,27,42,48,61,68,70,74	06,09,27,35,65,67,80,97	03,13,14,35,40,41,64,67,97	05,07,10,27,3133,38,40,41,5176
V	Стратегія індустріалізації або емуляції	16,38,43,59,6176,79,88,94,97	05,21,29,33,46,53,58,60,65,69,76,78,83	05,08,40,41,57,63,74,96	16,42,60,71,76,87,92	30,61,63,90,95
VI	Стратегія імпортозаміщення або імпорту продукції	01,03,05,06,0913,30,37,40,4245,46,47,50,5152,53,54,58,6065,66,67,71,7580,82,87,89,9091,92,95,96	01,02,03,04,06,09,13,16,22,24,30,34,37,38,39,40,45,47,49,50,51,52,54,55,56,57,59,66,67,71,75,79,80,82,84,87,90,91,92,96,97	01,03,13,14,37,42,43,47,50,51,52,53,54,55,58,60,61,62,71,75,76,78,89,91,92	01,06,09,26,27,31,36,37,43,45,47,50,51,52,53,54,55,58,62,65,74,78,79,80,91,96	01,03,06,08,0913,14,35,37,4243,45,46,47,5052,53,54,55,5860,62,64,65,6771,78,79,80,828,7,91,92,96,97

Розраховано автором на основі даних TradeMap

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Матричний підхід передбачає розподіл експорту товарів по товарних групах від 01 по 97 за Гармонізованою системою HS 2012 у 6-ть квадрантів, які визначають стратегії: експортної експансії, експортної спеціалізації, експортної орієнтації, міжгалузевого співробітництва, індустріалізації або емуляції, стратегії імпорту або імпортозаміщення.

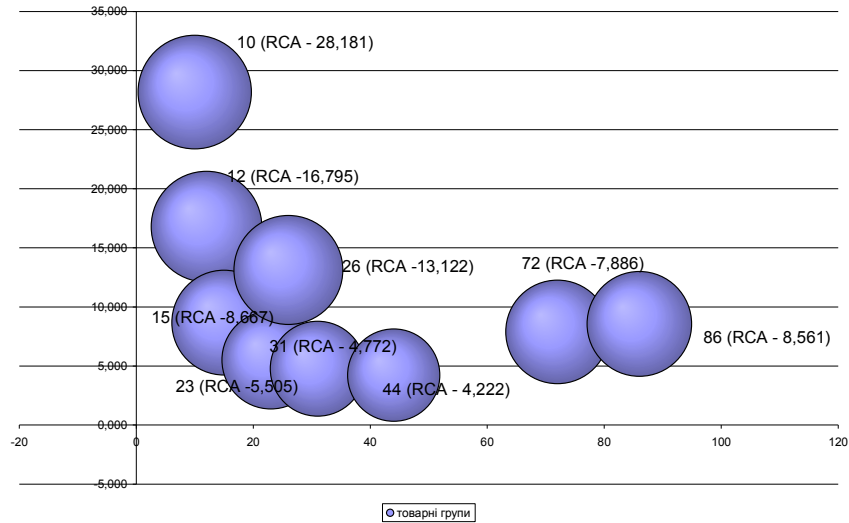


Рис. 1 Позиції товарних груп в стратегії експортної експансії України з ЄС за 2012 рік

Розраховано та розроблено автором

За даними табл. 3, бачимо, що Україна має потужний потенціал експортної експансії як у світовій економіці в цілому, так і за кожним з інтеграційних векторів. Особливо слід відзначити галузі машинобудування, а саме 86 товарна група – залізничні вагони, 88 – літальні апарати, та сільськогосподарську продукцію і продукти харчування з 01 по 24 товарні групи. Позиція Україна у світовій економіці за 88 товарною групою (V-й квадрант) потребує індустріалізації в галузі літакобудування та емуляції кращого світового досвіду у зниженні питомої витрати палива.

Таблиця 4 – Результати обчислення SMART-моделі Україна-Німеччина

Код	Сума торгівлі на 1000 USD	Зв'язана ставка мита	Діюча ставка мита	Новий рівень мита	Еластичність попиту на імпорт	Ефект розширення торгівлі на 1000 USD
010391	6,277.001	15	5	0	0.4922705	147.142
020311	14,562.980	12	12	0	12.62437	19,698.050
020329	23,808.390	10	10	0	3.169101	6,859.199
020641	4,831.062	10	10	0	5.259229	2,309.788
020649	1,802.027	10	10	0	0.5829771	95.504
020712	5.164	12	12	0	0.3394786	0.188
020714	11,228.810	10	10	0	0.9994567	1,020.246
020727	3,964.674	5	5	0	0.7375686	139.249
040640	2,269.298	10	10	0	0.9592618	197.896
060290	3,542.335	15	13.63	0	1.147951	487.971
090121	17,104.310	5	5	0	1.129598	920.047
110412	2,620.111	15	15	0	0.0589699	20.153
120910	24,348.260	5	5	0	0.9787927	1,134.853
160232	4,578.028	15	15	0	1.332918	795.931
170490	3,868.139	10	10	0	0.9198112	323.451
180690	5,574.812	10	10	0	0.8423779	426.918
190590	4,467.401	10	10	0	0.9004663	365.704
200819	3,444.761	15	7.14	0	1.331734	305.834
210111	96,662.690	8.75	8.33	0	0.9327362	6,935.445
230990	1	9.52	9.52	0	1.098377	1,426.530
240120	20,328.900	1	1	0	1.116041	224.633

Розраховано та розроблено автором за допомогою WITS

У співпраці з ЄС в реалізації стратегій експортної спеціалізації та експортної орієнтації присутня достатньо обмежена кількість товарних груп. Ця позиція чітко вказує на невідповідність українського експорту європейським стандартам, наявність високих митно-тарифних обмежень та нетарифних бар'єрів. При реалізації стратегії міжгалузевого співробітництва, слід звернути увагу на 07 товарну групу – овочі та рослини, що свідчить про необхідність підвищення врожайності цих культур. У виробництві готової продукції 11 – продукція борошно-круп'яної промисловості, 18 – продукція з какао (шоколад та вироби з нього), 19 – продукція із зернових культур потребують адаптації підприємств до нових технічних регламентів. В стратегії міжгалузевого співробітництва слід виокремити 27 товарну групу (енергетичні матеріали) де Україна є стратегічним партнером. Позиції та значення індексу виявлених порівняльних переваг товарних груп стратегії експортної експансії України з ЄС представлені на рис. 1. В реалізації стратегії експортної спеціалізації за інтеграційними векторами найбільше представлено товарних груп по країнах ОЧЕС та Митного Союзу. Найбільш представлені товарні групи в реалізації стратегії експортної орієнтації у взаємовідносинах України з Митним Союзом та країнами СНД, що чітко вказує на адресну спрямованість продукції.

В цілому, VI-й квадрант матриці чітко вказує на товарні групи, які потребують стратегії імпортозаміщення, оскільки за даними товарними групами переважає імпорт. Таким чином, матриця визначення стратегій гео економічного розвитку дає чітке уявлення, про зміни, які відбуваються у торговельних відносинах України з регіональними угрупованнями та проблеми, які виникають між партнерами. Матриця дає змогу розробляти шляхи щодо подолання проблем підприємствами та профільними міністерствами задля реалізації обраних стратегій.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

За даними рис. 1, серед українського експорту до країн ЄС найвищий показник індексу виявлених порівняльних переваг має 10 товарна група (зернові культури) – 28,181, 12 (насіння олійних культур) – 16,795. Основні ризики відносно цих товарних груп – це погодні умови й відповідно врожайність та якість культур. За нашими спостереженнями, протягом 2011-2012 року високі позиції в реалізації стратегії експортної експансії зберегли товарні групи: 10, 12, 15, 25, 26, 31 та 72.

Задля якісного та більш детального аналізу по товарних позиціях, необхідно визначати ефекти розширення або згортання торгівлі, що вказує на можливі вигоди або втрати на товарних ринках за географічними векторами. За допомогою бази даних WITS нами оброблена SMART-модель, а результати обчислення представлені у табл. 4.

SMART-модель за сценарієм ЗВТ «Україна-EU» побудована за результатами імпорту української продукції до Німеччини. Моделювання проведено за 6-ти значним кодом по товарних групах 01-24. Результати моделювання відображають позитивні торговельні ефекти, які отримає Україна. Ефект згортання торгівлі перевищує ефект розширення торгівлі по наступних товарних групах: 020714, 060290, 090121, 110412, 170490, 180690, 190590, 200819, 210111, 230990, 240120.

Задля формування сприятливої експортної політики Україна повинна продовжувати відпрацьовувати поступові кроки щодо створення зони вільної торгівлі та отримання подальшого статусу асоційованого членства з ЄУ. Постійний моніторинг результатів розширення та згортання торгівлі дасть змогу визначати галузям України вигоди або втрати на певних ринках.

Головний сенс інтеграційних процесів полягає в консолідації потенціалів країн в різних сферах задля перетворення його у реальний капітал завдяки адаптації до нових умов формування єдиного соціально-економічного та політичного простору. Дослідження дозволило визначити гео економічні координати розвитку міжнародної інтеграції, умов та чинників орієнтування в гео економічному просторі і адаптації країн та інтеграційних угруповань до глобального конкурентного середовища.

Висновки та перспективи наукових досліджень. При формуванні механізмів взаємодії країн-учасниць у межах регіональних угруповань необхідно враховувати принципи оптимальної та ефективної співпраці. Суверенна держава такого масштабу, як Україна, її місце та геостратегічна роль, не може залишитися осторонь сучасних світових процесів, тому що це означало б консервацію відсталості та деградацію. Інтеграційні вектори повинні враховувати інтереси різних галузей й регіонів, тому співпраця з країнами СНД, ЄС, ОЧЕС, білатеральні угоди з країнами, що розвиваються, мають для країни однакові інтереси, оскільки позитивно впливатимуть на модернізацію виробництва, розширення зовнішньоторговельних зв'язків, залучення інвестицій, впровадження сучасних інноваційних процесів. З точки зору гео економічного знання, сьогодні формуються засадничі принципи та задаються певні параметри появи нової гео економічної системи, яка буде розвиватися під впливом рушійних сил глобалізаційних процесів та національних інтересів країн. В цьому ракурсі, аналіз стратегічних позицій України за товарними групами вимагає постійного моніторингу з метою оперативного подолання торговельних бар'єрів та усунення ризиків.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. – К: КНЕУ, 2008. – 352 с.
2. Филипенко А. Интеграционные перспективы Украины: бигравитационная модель [Текст] / А. Филипенко // Экономика Украины: полит.-экон. журн. – 2005. – №6. – С. 11.
3. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К.: НІСД, 2012. – 71 с.
4. Исаченко Т.М. Торговая политика Европейского Союза [Текст] / Т.М. Исаченко; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – С.131-132.
5. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: мат. Засідання „круглого столу” / за заг. ред. О.В. Снігір. – К.: НІСД, 2010. – С. 18.
6. Алчинов В.М. СНГ-Россия-Евросоюз. Проблемы и перспективы интеграции / В.М. Алчинов; Диплом. акад. МИД России, Ин-т. актуал. междунар. проблем. – М.: Восток-Запад, 2008. – С. 8.
7. Экономика СНГ: 10 лет реформирования и интеграционного развития / Исполком СНГ. – М.: Финастатинформ, 2001. – С. 79-80.
8. Worrall D. Revealed Comparative Advantage and Intra-Industry Trade. At the Crossroads of The European Union and The Commonwealth of Independent States. – LAP Lambert Academic Publishing, 2012. 380 p.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Кравец Л.М., к.э.н., доцент, доцент кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета, г. Минск (Белоруссия)

Никифоров А.А., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск (Белоруссия)

Кравец Л.М., Никифоров А.А. Державна антимонопольна політика Республіки Білорусь в контексті світового досвіду.

Розглянуто сучасні тенденції антимонопольної політики в світовій економіці, вивчено основні напрямки антимонопольного регулювання в економічно розвинених країнах. Дана комплексна оцінка стану державної антимонопольної політики в Республіці Білорусь: наведені основні нормативно-правові акти, спрямовані на захист конкуренції; досліджено напрями державної антимонопольної політики; розглянуті принципи державного контролю за економічною концентрацією; показані функції Міністерства економіки як основного антимонопольного органу Білорусі. Досліджено проблеми регулювання рівня економічної концентрації в Республіці Білорусь і зроблені пропозиції щодо їх вирішення, в тому числі: опрацювання показників, що відображають доцільність укрупнення господарюючих суб'єктів; законодавче закріплення застосування індексу Херфіндаля-Хіршмана та розробка відповідних форм статзвітності; забезпечення постійного моніторингу рівня концентрації, особливо в найбільш важливих для національної економіки галузях.

Ключові слова: монополія, конкуренція, антимонопольна політика, рівень економічної концентрації, структура товарних ринків.

Кравец Л.М., Никифоров А.А. Государственная антимонопольная политика Республики Беларусь в контексте мирового опыта.

Рассмотрены современные тенденции антимонопольной политики в мировой экономике, изучены основные направления антимонопольного регулирования в экономически развитых странах. Дана комплексная оценка состояния государственной антимонопольной политики в Республике Беларусь: приведены основные нормативно-правовые акты, направленные на защиту конкуренции; исследованы направления государственной антимонопольной политики; рассмотрены принципы государственного контроля за экономической концентрацией; показаны функции Министерства экономики как основного антимонопольного органа Беларуси. Исследованы проблемы регулирования уровня экономической концентрации в Республике Беларусь и сделаны предложения по их решению, в том числе: проработка показателей, отражающих целесообразность укрупнения хозяйствующих субъектов; законодательное закрепление применения индекса Херфиндаля-Хиршмана и разработка соответствующих форм статотчетности; обеспечение постоянного мониторинга уровня концентрации, особенно в наиболее важных для национальной экономики отраслях.

Ключевые слова: монополия, конкуренция, антимонопольная политика, уровень экономической концентрации, структура товарных рынков.

Kravets L, Nikiforov A. State Antimonopoly Policy of the Republic of Belarus in the context of international experience.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

In the article the modern trends of antitrust policy in the global economy are examined, the main areas of antitrust regulation in economically developed countries are shown. Systematic assessment of the development of the state antitrust policy in the Republic of Belarus is given; the basic regulations for the protection of competition are shown; the directions of state antitrust policy are investigated; the principles of state economic concentration control are considered; the functions of the Ministry of Economy as the main antimonopoly authority in Belarus are shown. The problems of adjusting the level of economic concentration in the Republic of Belarus are investigated and the proposals for their solution are made, including: study of indicators reflecting the advisability of consolidation of business entities; legislative consolidation of application of the Herfindahl-Hirschman index and the development of appropriate statistical forms, as well as ensuring continuous monitoring of the level of concentration, especially in the most important sectors of the national economy.

Keywords: monopoly, competition, antitrust policy, the level of economic concentration, the structure of commodity markets.

Система государственного регулирования экономики, сформировавшаяся во всех индустриально развитых странах, в обязательном порядке предусматривает комплекс мер по созданию благоприятных условий для развития конкурентной среды на рынке товаров и услуг – антимонопольную политику.

Значительный рост слияний и поглощений в последнее десятилетие прошлого века побудил многие страны к принятию законодательства, касающегося контроля над экономической концентрацией. Если в начале 90-х гг. прошлого века всего 20 стран имели такую законодательную базу, то в настоящее время почти 100 государств (в том числе Южной Америки, Азии и Восточной Европы) располагают развитым антимонопольным законодательством и активно его применяют. Как показывает мировая практика, антимонопольные законы обеспечивают юридическую основу не только для развития конкуренции, но и для эффективного функционирования всех демократических институтов общества [2].

Своевременным представляется исследование теоретических и практических аспектов антимонопольного регулирования с точки зрения создания и развития холдингов в различных отраслях экономики Республики Беларусь. Деятельность холдингов, как крупных интегрированных структур, безусловно, приводит к определенному ограничению конкуренции. Поэтому проблема совершенствования антимонопольного регулирования с учетом накопленного мирового опыта является весьма актуальной для экономики Беларуси.

Данная работа имеет цель выявления современных тенденций развития антимонопольного регулирования в мировой экономике, анализа направлений, принципов и методов антимонопольной политики в Республике Беларусь, определения возможных путей ее совершенствования.

Как показывает анализ состояния антимонопольного регулирования в мировой экономике, главной тенденцией его развития на современном этапе является переход от строгого запрета монополий к принципиально иным экономическим и юридическим методам поддержки конкурентного рынка.

Целью антимонопольного регулирования на современном этапе, по мнению российского ученого Князевой И.В., является содействие развитию рыночных структур в рамках отдельного государства или группы государств и ограничение монопольной власти одного или нескольких субъектов, а также регулирование отношений между участниками рынка [5, с. 99]. Известный белорусский специалист по данной проблеме Санько Г.Г. считает, что антимонопольное регулирование - это реализация государством комплекса экономических, законодательных и административных мер, направленных на обеспечение условий развития рыночной конкуренции, на недопущение чрезмерной монополизации рынка и злоупотреблений монопольной властью со стороны хозяйствующих субъектов [9, с.101]. Как видно из данных определений, стратегической целью антимонопольного регулирования в мировой экономике является защита конкуренции и обеспечение условий функционирования конкурентного рынка во всех отраслях национальной экономики.

Для достижения этой цели в разных странах используются различные методы и модели проведения антимонопольной политики с учетом особенностей национальной экономики. Среди основных направлений, присущих в настоящее время антимонопольной политике большинства развитых государств, можно выделить: содействие экономической либерализации; демонополизацию экономики; осуществление жесткого контроля поведения субъектов, занимающих доминирующее положение; анализ возможного положительного эффекта от слияний-поглощений.

Антимонопольные законы экономически развитых стран запрещают слияния, поглощения, совместные предприятия и другие формы приобретения контроля (включая объединенное руководство), если в результате их осуществления становится возможным доминирующее положение на рынке или значительное снижение конкуренции. При этом законодательство устанавливает определенные пороговые величины, по достижении которых компания должна предоставить в антимонопольный орган необходимую информацию, связанную с предстоящей сделкой. Пороговая величина может представлять собой объемы годовых оборотов, величину активов или уставного капитала, определенную долю продаж товара или услуги на рынке.

В целом все современные подходы к антимонопольному регулированию в мировой экономике можно разделить на административные и нормативные. Административное регулирование строится на противодействии недобросовестной конкуренции и призвано в первую очередь защищать процесс конкуренции в сравнительно зрелых экономиках, для которых внутренняя конкуренция является важной составной частью развития общества. Наиболее строгими законами о конкуренции являются законы США, Германии и Европейского Союза в целом. Максимальное использование корректирующих мер – налогов, субсидий, правительственных заказов (нормативное регулирование) наиболее широко применяется в Японии, Корее, Австралии, странах Африки.

В общем и целом можно выделить следующие основные положения, присущие в настоящее время антимонопольному регулированию в большинстве развитых государств:

1. Политика конкуренции строится на основе содействия экономической либерализации, поощряя или побуждая независимых покупателей и продавцов вступать в конкуренцию.
2. В основе политики конкуренции лежат меры, направленные на ограничение монополий и демонополизацию экономики.
3. Осуществляется жесткий контроль и наблюдение за поведением субъектов, занимающих доминирующее положение.
4. Не допускаются несанкционированные соглашения между хозяйствующими субъектами.
5. Снимаются ограничения на слияния и присоединения в случае, если участники сделки докажут, что положительный эффект от их действий превышает негативные последствия для конкуренции на рынке.
6. Не допускаются действия со стороны органов власти, ограничивающие конкуренцию и устанавливающие административные барьеры.

Государственная антимонопольная политика Беларуси развивается на протяжении всей истории суверенного государства. Особенности определенных этапов ее становления были нами исследованы ранее [6]. В современных экономических условиях антимонопольная политика направлена на ограничение монополистической деятельности и создание здоровой конкуренции, снижение и ликвидацию административных, экономических, правовых и организационных барьеров для входа на рынки новых хозяйствующих субъектов, достижение эффективности защиты прав собственников и равных условий конкуренции для предприятий всех форм собственности [3].

Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь осуществляется по следующим направлениям:

- законодательная и нормотворческая деятельность в области конкурентной политики;
- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности хозяйствующих субъектов и органов управления;
- демонополизация товарных рынков;
- пресечение недобросовестной конкуренции;
- содействие развитию конкуренции на товарных рынках республики;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- контроль за экономической концентрацией;
- обеспечение правовой защищенности добросовестной конкуренции;
- международное сотрудничество в области конкурентной политики [3].

Нормы конкурентного права Республики Беларусь заложены в Конституции Республики Беларусь, Кодексе об административных правонарушениях Республики Беларусь, Гражданском кодексе Республики Беларусь, Уголовном Кодексе Республики Беларусь, а также в антимонопольном законодательстве.

Основным законодательным актом Республики Беларусь в сфере антимонопольного регулирования является Закон Республики Беларусь №2034-ХІІ «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» от 10 декабря 1992 г. (далее – Закон). В соответствии с Законом, в Республике Беларусь предусматривается государственный контроль за: 1) созданием, реорганизацией и ликвидацией хозяйствующих субъектов; 2) сделками с акциями, имущественными паями в имущество кооперативов (паями), долями в уставных фондах хозяйствующих субъектов.

Законом предусмотрено, что в целях предупреждения, возникновения и усиления доминирующего положения на товарных рынках Республики Беларусь антимонопольные органы осуществляют государственный контроль за созданием, реорганизацией и ликвидацией хозяйствующих субъектов, а также за преобразованием государственных органов и хозяйствующих субъектов в объединения. Для создания, государственной регистрации и реорганизации холдинговых компаний, союзов и других объединений хозяйствующих субъектов учредители представляют в антимонопольный орган соответствующее ходатайство, сведения об основных видах деятельности каждого из объединяющихся хозяйствующих субъектов, их доле на соответствующем товарном рынке и другие документы. Антимонопольный орган вправе принять решение об отклонении ходатайства (если его удовлетворение может привести к возникновению или усилению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке и (или) ограничению конкуренции), либо об удовлетворении ходатайства (в случае выполнения требований по обеспечению конкуренции) [8].

Нормативно-правовые акты, направленные на защиту конкуренции, регламентируют следующие основополагающие вопросы: определение доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь; порядок формирования и ведения Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках; правила проведения государственного антимонопольного контроля; порядок организации и проведения проверок по соблюдению антимонопольного законодательства и ряд других моментов [1].

Основным антимонопольным органом Беларуси является Министерство экономики Республики Беларусь. Министерство экономики осуществляет следующие функции, связанные с регулированием экономической концентрации:

- рассматривает и дает заключения по всем документам и проектам документов экономического характера на предмет их соответствия антимонопольному законодательству Республики Беларусь;
- разрабатывает нормативные правовые акты в области антимонопольной и конкурентной политики;
- анализирует состояние товарных рынков и определяет степень их монополизации;
- формирует и ведет Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках;
- дает заключения о соответствии антимонопольному законодательству соглашений хозяйствующих субъектов и органов управления, ведущих к ограничению конкуренции;
- принимает в установленном законодательством порядке решения о принудительной реорганизации хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарном рынке;
- согласовывает создание объединений хозяйствующих субъектов, в том числе холдингов, хозяйственных групп, союзов, ассоциаций и других объединений хозяйствующих субъектов;
- осуществляет контроль сделок с акциями, принадлежащими хозяйствующим субъектам и (или) выпущенными ими;
- формирует и ведет электронный банк данных по организационно-законодательной и нормативно-методической базе в области антимонопольной и конкурентной политики стран СНГ [3].

Одной из важнейших составляющих конкурентной политики является обеспечение контроля экономической концентрации. Государственный контроль за экономической концентрацией в Беларуси строится на следующих принципах:

- единство экономического пространства,
- свободное перемещение товаров, услуг и денежных средств,
- поддержка конкуренции,
- недопущение деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию [3].

Таким образом, антимонопольная политика в Республике Беларусь по направлениям своей реализации в целом соответствует мировой экономической практике. Созданы антимонопольные органы, проработана правовая база. Тем не менее, существует ряд проблемных моментов, которые нуждаются в совершенствовании.

Республика Беларусь получила в наследство от СССР высокомонополизированную промышленность со значительной долей государственного сектора. Вначале развитие антимонопольной политики Беларуси происходило под влиянием тенденций, имевших место в Российской Федерации. Однако, в экономике Беларуси антимонопольное регулирование находится по-прежнему в стадии активного развития, в отличие от России, где оно приобрело уже вполне законченные формы (установлены критерии доминирования, разработаны конкретные подходы к поощрению конкуренции, пороговые величины для рассмотрения сделок по слиянию антимонопольными органами и т.д.).

В настоящее время монополизм характерен для большинства узкоспециализированных отраслей и подотраслей экономики Беларуси, в том числе машиностроения и металлообработки, химической и нефтехимической, черной и цветной металлургии, промышленности строительных материалов, легкой промышленности [3]. Происходит интенсивный процесс создания холдингов во всех отраслях промышленности. За последние 4 года в Беларуси зарегистрирован 51 холдинг, объединяющий 324 организации. Доля холдингов в общем объеме промышленного производства составляет 11,8%, в суммарном экспорте страны – 11,9%. Самые крупные холдинги включают до 20 участников - юридических лиц (20 – «Горизонт», по 19 - «Агромашсервис» и «Белорусская металлургическая компания») [7]. Такие процессы приводят к неизбежному усилению монопольной власти на соответствующих рынках.

Однако до сих пор законодательство Беларуси не содержит четких и ясных критериев необходимости формирования таких объединений, не разграничивает их по видам и типам, не учитывает тот факт, что разные объединения приводят к различным правовым и экономическим последствиям. В этой связи считаем необходимым проработать некие пороговые величины, показатели, при которых такое укрупнение субъектов хозяйствования станет возможным и целесообразным.

Задачей первостепенной важности для Беларуси является поддержка конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем рынке. Для ее реализации представляется целесообразным предусмотреть в нормативных документах перечень положительных эффектов, наличие которых сделает возможным объединение предприятий даже при превышении допустимого порогового значения. Как показывает опыт стран Евросоюза, такими показателями могут быть прирост новых рабочих мест, социальная программа, экспортно-импортная политика, инновационное развитие региона и другие [4].

Требуется совершенствование методика определения уровня концентрации производства. Антимонопольные органы Беларуси, аналогично Российской Федерации, фиксируют уровень концентрации производства на основе коэффициента рыночной концентрации (СК), который рассчитывают по 3-м, 4-м, 6-ти, 8-ми ведущим предприятиям отрасли [10]. Существенный недостаток показателя состоит в его нечувствительности к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Поэтому считаем целесообразным, основываясь на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

опыте ряда зарубежных стран, законодательно закрепить применение индекса Херфиндаля-Хиршмана. Для применения этого показателя необходимо наличие информации обо всех субъектах рынка, что является достаточно проблематичным в условиях существующей статистической информации в стране. Так, отсутствуют данные о потенциальных конкурентах, уровне концентрации капитала, объемах и структуре производства негосударственного сектора экономики. Поэтому разработка и применение соответствующих форм статистичности также на повестке дня экономики Беларуси.

Основной задачей законодательства в области регулирования структуры товарных рынков, согласно мировой практике, должно быть достижение и поддержание умеренной рыночной концентрации. Как свидетельствует опыт США и стран ЕС, для этого следует законодательно закрепить варианты возможных действий антимонопольного органа по отношению к функционирующим на товарных рынках субъектам-монополистам: разработку программ демополизации, разукрупнение монопольных структур и другие [2]. Для поддержания конкурентного рынка считаем необходимым также обеспечение постоянного мониторинга уровня концентрации рынка, особенно в наиболее важных для национальной экономики отраслях.

Предложенные меры позволят нивелировать влияние возможной монопольной власти крупных хозяйствующих субъектов на состояние конкурентной среды в Республике Беларусь.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1 Антимонопольное законодательство Республики Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://economy.gov.by>. - Дата доступа: 15.09.2013.
- 2 Бутыркин, А.Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах Запада и России / А.Я. Бутыркин. - М.: Новый век, 2004. - 88 с.
- 3 Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://economy.gov.by>. - Дата доступа: 08.09.2013.
- 4 Дохолян, С.В. Региональные интегрированные корпоративные структуры / С.В. Дохолян, В.З. Петросянц. - М.: Наука, 2008. - 291 с.
- 5 Князева, И.В. Антимонопольная политика в России / И.В. Князева. - М.: Издательство «Омега-Л», 2008. - 493 с.
- 6 Кравец, Л.М. Антимонопольное регулирование: анализ зарубежного опыта / Л.М. Кравец // Веснік БДЭУ. - 2008. - № 6. - С. 17-25.
- 7 Медведева, Ю. Интеграция: форма и содержание / Ю. Медведева // Экономика Беларуси. - 2012. - №4. - С. 68-72.
- 8 О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции. Закон Республики Беларусь №2034-ХІІ от 10 декабря 1992 г. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://pravo.by>. - Дата доступа: 04.09.2013.
- 9 Санько, Г.Г. Монополия и конкуренция / Г.Г. Санько. - Минск: БГЭУ, 1999. - 302 с.
- 10 Промышленность Республики Беларусь. Статистический сборник - 2013. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. - Дата доступа: 23.10.2013.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЇХ ДОСЯГНЕННЯ

Кравченко В.О., к.е.н., доцент кафедри "Міжнародна економіка" Донецького національного університету (Україна)
Гудаков О.К., аспірант кафедри "Міжнародна економіка" Донецького національного університету (Україна)

Кравченко В.О., Гудаков О.К. Макроекономічні орієнтири розвитку України та міжнародний досвід їх досягнення

У статті викладені матеріали стосовно можливих шляхів покращення макроекономічної ситуації в Україні, які базуються на успішних моментах в розвитку деяких країн світу. На початку статті дається пояснення, чому ВВП на душу населення є дуже інформативним макроекономічним показником соціально-економічного розвитку держави, а також надається порівняльна характеристика його рівня в Україні відносно іншими країн світу.

Далі приводяться основні причини високого рівня соціально-економічного розвитку Катару та Люксембургу, як країн які в 2012 році мали найбільший ВВП на душу населення у світі. Особливо детальна увага приділяється факторам економічного успіху Люксембурга, як країни яка змогла успішно трансформувати індустріальну модель національної економіки в постіндустріальну.

Спираючись на приклади досягнення високих економічних показників в Катарі та Люксембурзі, приводяться можливі напрямки для поліпшення економічної ситуації в Україні. На самперед, це зменшення енергоємності ВВП, розвиток національного сільського господарства та європейська інтеграція України.

Ключові слова: ВВП на душу населення, енергетичні ресурси, євроінтеграція, енергоємність ВВП, сільське господарство.

Кравченко В.А., Гудаков А.К. Макроекономические ориентиры развития Украины и международный опыт их достижения"

В статье изложены материалы относительно возможных путей улучшения макроекономической ситуации в Украине, основанные на успешных моментах в развитии некоторых стран мира. В начале статьи дается объяснение, почему ВВП на душу населения очень информативным макроекономическим показателем социально - экономического развития государства, а также предоставляется сравнительная характеристика его уровня в Украине относительно другими стран мира .

Далее приводятся основные причины высокого уровня социально - экономического развития Катар и Люксембурга, как стран, которые в 2012 году имели самый высокий ВВП на душу населения в мире. Особое внимание уделяется факторам экономического успеха Люксембурга, как страны которая смогла успешно трансформировать индустриальную модель национальной экономики в постиндустриальную.

Опираясь на примеры достижения высоких экономических показателей в Катар и Люксембурге, приводятся возможные направления для улучшения экономической ситуации в Украине. В первую очередь, - это уменьшение энергоёмкости ВВП, развитие национального сельского хозяйства и европейская интеграция Украины.

Ключевые слова: ВВП на душу населения, энергетические ресурсы, евроинтеграция, энергоёмкость ВВП, сельское хозяйство.

Kravchenko V., Gudakov O. Macroeconomic targets of Ukraine and international experience of achieving them

The article presents materials about possible ways of improving the macroeconomic situation in Ukraine, based on the successful moments in the development of some countries. In the beginning are explains why GDP per capita is very informative macroeconomic indicators of socio-economic development, and provides a comparative description of its level in Ukraine relative to other countries.

Next, the article provides main reasons of high level of socio-economic development of Qatar and Luxembourg as countries which in 2012 had the largest GDP per capita in the world. Particular attention is paid to factors of economic success of Luxembourg as a country that have successfully transformed the industrial model of the national economy into the post-industrial.

Based on examples of high economic performance in Qatar and Luxembourg, the possible ways of improving the economic situation in Ukraine are provided. First of all, the decrease of energy intensity of GDP, the development of national agriculture and European integration of Ukraine.

Keywords: GDP per capita, energy resources, European integration, the energy intensity of GDP, agriculture.

Загально відомий факт, що владою майже всіх країн, в тій чи іншій формі, декларується, що головним завданням є створення та

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

підтримка високого рівня життя громадян. Україна також не є включенням. Виконання цього завдання, як правило, покладається на проведення економічної та соціальної політики. Рівень життя також може складатися з багатьох факторів: тривалості життя, якості харчування, освіти, медицини, екології, культури та інших взаємозалежних факторів.

З точки зору загальної оцінки економічного розвитку країни та рівня життя її громадян найбільш інформативним є показник валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення. З одного боку він показує рівень продуктивності економіки, а з іншого - матеріальну базу для забезпечення певного рівня життя кожному громадянину.

Таким чином збільшення валового внутрішнього продукту на душу населення є головним пріоритетом економічної та соціальної політики держави на макроекономічному рівні. Основними орієнтирами в цьому напрямку для України мають бути розвинені країни Європи та світу.

Питаннями макроекономічного розвитку займалися та займаються багато відомих вітчизняних та закордонних економістів. Серед них так як: Ю. Макогон, Л. Панкова, Е. Абель, Б. Бернанке, В. Базилевич, Ю. Левчук, О. Кирєєв, О. Амоша, В. Вишневський, В. Геєць, В. Дергачов, О. Білоус, Д. Лук'яненко, О. Філіпенко, Дж. Сакс, М. Поумер та інші.

Тим не менш постійні зміни у світовій та українській економіці, які пов'язані з процесами інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації відкривають перед Україною та іншими країнами світу нові проблеми та можливості для економічного розвитку. Також не слід забувати про постійний процес технологічного розвитку, який створює нові інструменти досягнення високих економічних показників, як для окремих підприємств так і для цілих держав. Тому питання макроекономічного планування та пошуку нових шляхів досягнення високих макроекономічних показників, - є зараз дуже актуальним для нашої країни.

Головною метою даної роботи є визначення орієнтирів макроекономічного розвитку та пошук перспективних напрямків їх досягнення.

За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) у 2012 році, з ВВП на душу населення у 3877 долара США, Україна посідала 106 сходинку серед 184 країн світу. Це свідчить про досить не ефективну економіку, в якій низький рівень оплати праці є однією з ключових конкурентних переваг. Через це в середньому кожен громадянин може дозволити дуже обмежений обсяг соціально-культурних благ, що у сумі з проблемами у правовій та екологічній площині призводить до низького рівня життя в цілому по країні.

З іншого боку не вірним буде також стверджувати, що ВВП на душу населення повністю і завжди відображає ефективність економіки тієї чи іншої держави. Наприклад буде помилково стверджувати, що Китайська народна республіка - друга економіка світу, яка з 6075 доларами США ВВП на душу населення в 2012 році посідала 87 місце, має менш ефективну економіку ніж Люксембург або Катар, які з 107206 та 99731 доларами США займали 1 та 2 місце відповідно.

Великий вплив на економічний розвиток мають фактори пов'язані з географічним розкошуванням, соціально-історичними чинниками та наявності в країні тих чи інших природних та мінеральних ресурсів. Повертаючись до держави Катар слід зазначити, що на кінець 2011 року, за даними компанії British Petroleum, на території цієї країни було зосереджено 3,2 мільярдів тон нафти та 25 трильйонів кубометрів природного газу, що відповідно складає 1,5 % та 12 % від світових розвіданих запасів цих ресурсів. При цьому населення Катару складає 1,78 мільйона чоловік, що приблизно є 0,026 % від загального населення світу. Це має велике значення у світлі появи в 20 столітті та постійно зростаючого попиту на ці ресурси - з 2001 по 2011 роки споживання нафти у світі зросло з 3,6 до 4,1 мільярдів тон на рік, а споживання природного газу з 2,4 до 3,2 трильйонів кубометрів. Також важливим є розташування у рамках Перської затоки, яка дає вихід в Індійський океан, а через нього відповідно до Світового океану. Таким чином значні запаси ресурсів, які на даному етапі користуються великим попитом, та певні соціально-географічні особливості є головними чинниками соціально-економічного розвитку Катару, а відповідно його високого рівня ВВП на душу населення.

Інші фактори процвітання економіки має Люксембург, який є однією з найрозвинутіших та заможних країн світу. За територією та населенням він ще менший за Катар, його територія складає близько 2,6 тисяч квадратних кілометрів, що приблизно є 0,0019 % від загальної площі всіх країн світу, а населення в 2011 році становило 512 тисяч чоловік, що в свою чергу складає близько 0,007 % від загального населення планети. Також на відміну від Катару, Люксембург повністю залежний від імпорту енергоносіїв. Єдиний ресурс, який в достатній кількості присутній в цій країні, є залізна руда. Саме з відкриття залізної руди починається економічний прогрес до цього аграрної країни. Та не зважаючи на те, що сталеливарна промисловість була основою економіки на протязі досить довгого періоду часу, вона вже грає далеко не вирішальну роль у сучасних економічних та соціальних успіхах Люксембурга.

Ключовими факторами сучасного процвітання Люксембурга стали вигідне географічне розташування і дуже прогресивна, як показав час, політика у сфері міжнародної інтеграції, створення сприятливого бізнес-клімату, залучення інвестицій та розвитку перспективних напрямків економічної діяльності. Маючи вигідне географічне розташування в центрі розвиненої Західної Європи між таким економічно потужними країнами, як Німеччина, Франція та Нідерланди, в Люксембурзі одними з перших у Європі, а може й у світі зрозуміли перспективи регіональної економічної інтеграції. Тому вже у 1944 році - коли Люксембург був звільнений від окупації Третього Рейху, він разом з Бельгією та Нідерландами створюють об'єднання Бенілюкс, яке в подальшому стане одним з ключових елементів у створенні в 1951 році Європейському об'єднанні вугілля та сталі, а також Європейському економічному співтоваристві та Європейському товаристві з атомної енергетики, створених в 1957 році. В ці об'єднання, які стали фундаментом сучасного Європейського Союзу (ЄС), окрім вище зазначених країн ввійшли Німеччина, Франція та Італія. Також Люксембург був одним з ініціаторів підписання Шенгенської угоди у 1985 році. Варто зазначити, що місто Шенген знаходиться саме у Люксембурзі.

Отже активна участь в Європейських інтеграційних процесах, як на етапі створення так і в процесі розвитку ЄС, значно посилила переваги від, і без того вигідного, географічного розташування. А тому у світлі політичної і соціальної стабільності, розгалуженої фінансової системи, ліберального та справедливого законодавства, дуже помірних якщо не сказати низьких податках та значної інтегрованості у європейську фінансово-економічну систему - Люксембург стає ідеальним містком для світових компаній прагнучих вийти на ринки Західної Європи. І як слідство вже в 50-ті роки 20 століття разом з початком припливу американського капіталу у країні Західної Європи, в Люксембурзі відкривають свої представництва багато великих американських, а в подальшому і світових компаній та банків.

Але як світовий фінансовий центр, де за даними Євростату в 2011 році на долю лише фінансової та страхової діяльності припадало близько 23,5 % від загальної доданої вартості тобто ВВП, Люксембург починає формуватись лише з 70-х років минулого століття. З цього періоду він перетворюється з індустріальної країни де за даними UNdate (Статистика при ООН) в 1970 році на долю виробничої та добувної промисловості припадало близько 92 % від загальної виробленої доданої вартості, на країну з постіндустріальною економікою де в 2011 році на ці ж самі напрями економічної діяльності приходилося лише 15 %.

Багато що було причиною цій, без перебільшення над успішній, трансформації національної економіки. Це і криза перевиробництва в Європі у 70-ті роки й інші соціально-економічні та політичні події у ЄС та світі. Але найголовнішим важемом успіху стала здатність передбачити і використовувати масштаби й потенціал таких процесів, як міжнародна інтеграція, транс-націоналізація та глобалізація світової економіки. І як слідство проведення політики спрямованої на розвиток саме тих галузей економіки, які б мали найбільші перспективи у світлі зазначених процесів та наявних у країні конкурентних переваг.

Наприклад, територіальні та демографічні особливості, які має Люксембург, напевно не сприяли би подальшому розвитку металургійної промисловості. Також навіть за умов вигідного географічного розташування, дуже маленькі територіальні розміри не дозволили б отримувати великі прибутки від міжнародних перевезень через територію країни. З іншого боку, вже маючи к 70-им рокам певну інвестиційну репутацію та значною мірою інтегрувавшись в європейську фінансову систему. А також за умов того, що міжнародні фінансові операції є ключовим елементом діяльності транснаціональних корпорацій, а відповідно й основою неминучої глобалізації світової економіки - абсолютно виправдано виявилась ставка на розвиток національного фінансового сектору орієнтованого на обслуговування іноземних компаній та приватних осіб.

Ще варте уваги дбайливе ставлення та розвиток культурно-історичних об'єктів і природно-рекреаційного потенціалу Люксембургу.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

З одного боку, це робить країну привабливою для туристів, що призводить до збільшення доходів як у туристичній галузі так і в інших галузях економіки. З іншого ж боку, підвищує якість та задоволення життям, що приносить додаткові бали у різних міжнародні рейтингах та робить країну ще біль привабливою для міжнародних інвесторів.

Безумовно прямих паралелей між цими двома країнами та Україною бути не може, але деякі моменти варто зазначити.

Звісна річ, що Україна не володіє такими величезними запасами нафти та газу як Катар. Більше того наявних запасів не вистачає навіть для задоволення внутрішніх потреб, а геополітична кон'юнктура та структура національної економіки роблять цю проблему для нашої країни ще більш гострішою ніж для більшості країн Європи, в тому числі повністю енергозалежного Люксембургу.

Ця ситуація може вирішуватись декількома шляхами, одним з яких може бути певна структурна трансформація національної економіки. Тобто перехід від енерговитратного індустріального виробництва до постіндустріальної економічної моделі розвитку, основаної на високих технологіях та наданні професійних послуг.

Як зазначалося вище, зменшення споживання енергоносіїв було можливо не головним пріоритетом трансформації економіки Люксембурга, тем не менш енергоємність ВВП зменшилася за період 1980 - 2011 роки з 353,9 кг. до 117,3 кг. нафтового еквіваленту на 1000 доларів США виробленого ВВП (за даними Всесвітнього Банку, у цінах 2005 року). Зради справедливості треба також зауважити і те, що в принципі зниження цього показника спостерігалось, як в Україні так і у світі в цілому. У світі спостерігалось повільне зниження з 236,4 кг. у 1990 до 181,5 кг. у 2010 році. Це певною мірою пояснюється переходом до постіндустріальної моделі серед розвинених та деяких нових індустріальних країн, що зменшувало енерговмісткості світового ВВП з одного боку, а з іншого - збільшення індустріального виробництва в країнах що розвиваються навпаки стимулювало посилення цього показника.

В той же час зміна енерговмісткості ВВП України в період з 1990 по 2010 роки мала різні тренди. С початку було збільшення з 601,7 кг. в 1990 році до 831 кг. у 1996, після чого цей показник суттєво зменшився і в 2010 році він склав 471,9 кг. нафтового еквіваленту на 1000 доларів виробленого ВВП. Якщо глибоко не вдаватися у деталі, то пояснити цю динаміку можна наступним чином - після розпаду Радянського Союзу і пов'язаних цим кризових явищ, ВВП України в 1996 порівняно з 1990 роком зменшився на 56,8 %, в той час як загальне споживання енергоносіїв зменшилось лише на 40,3 %. Тобто внаслідок закриття виробництв споживання енергії зменшилось, але тем не менш залишилось досить велике споживання серед об'єктів ЖКГ, а також заводів які працювали не на повну потужність, що збільшувало витрати енергії на одиницю виробленої продукції. Починаючи з 2000 року відбувається поступове відновлення економіки і разом з тим стабілізація та навіть невеличке збільшення споживання енергоносіїв в Україні, але починаючи з 2005 року різке збільшення цін на импорт енергоносіїв та світова фінансова криза знову створюють тенденцію к зниженню споживання енергії. В 2010 порівняно з 1996 роком ВВП України зріс на 53 %, а споживання енергії зменшилося на 13,1 % до 131 мільйона тон нафтового еквіваленту. Таким чином відновлення економіки, за рахунок збільшення закордонного попиту, що спонукало більш повне завантаження існуючих виробництв та розвиток сфери послуг привело до суттєвого зниження енерговмісткості ВВП України у першому десятилітті XXI століття.

Знову повертаючись до Люксембургу, слід зауважити, що на відміну від України, зменшення енерговмісткості відбувалося завдяки набагато більшим темпам зростання ВВП за темпи зростання споживання енергії. З 1990 по 2010 роки ВВП Люксембургу виріс у 2,14 рази, а споживання енергоносіїв збільшилося лише на 24 %. Це свідчить про те, що зменшення енерговмісткості ВВП сталося не від закриття індустріальних виробництв, а завдяки паралельному розвитку разом з індустріальним виробництвом інших швидкозростаючих постіндустріальних галузей економіки. Тому, якщо збільшувати енергоефективність України, саме через структурну трансформацію економіки, то в концептуальному плані треба рухатись у схожому з Люксембургом напрямку, тобто концентруватись на розвитку нових напрямків бізнесу але без різкого згортання традиційних галузей економіки.

Знову повертаючи свій погляд на Катар, можливо помітити, або скоріш за все уявити, певну дуже абстрактну паралель з Україною. Як вже згадувалося на початку, головним фактором економічного процвітання Катару є зосередження непропорційно великих відносно території та населення запасів енергетичних ресурсів, головним чином природного газу - 12 % від світових запасів при населенні 0,026 % від світового. В той же час Україна при населенні 45,5 млн. чоловік та території 603,6 тис. кв. км., що відповідно складає 0,65 % та 0,45 % від світових показників, має приблизно 30 % світових запасів чорноземів, що при інших рівних умовах дає суттєві переваги при виробництві сільськогосподарської продукції.

Як і на енергоносії попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає. Це відбувається в наслідок багатьох факторів, провідними з яких є постійне збільшення населення у країнах що розвиваються, та постійне збільшення рівня життя у розвинених країнах. Так за даними FAOSTAT, світовий импорт/експорт пшениці у період з 2000 по 2010 роки збільшився на 23,2 % до 144,3 млн. тон. В той час як, наприклад импорт/експорт нафти у світі, за даними компанії British Petroleum, у період 2001-2011 роки збільшився на 21,9 % до 54,6 млн. барелів на добу. Ці тенденції призводять до збільшення цін, як на енергоносії так і на продукцію сільського господарства. За даними Всесвітнього Банку, світові ціни на пшеницю (твердозернову червонозерну озиму), кукурудзу та ячмінь за період 2001-2011 роки зросли на 150 %, 226 % та 121 % і склали відповідно 316, 292 та 207 доларів за тону. За цей же період нафта марки бренд подорожчала на 355 %, а скрапленій природний газ на 206 %.

Звичайно, досягнення економічного процвітання через розвиток національного сільськогосподарського виробництва, набагато важчий процес ніж досягнення процвітання через експорт нафти або газу у випадку наявності таких можливостей. І на це є одна вагома причина, яка призводить до суттєвих розбіжностей у світовій торгівлі між цими видами товарів. Ця причина полягає в тому, що нафта чи газ або є, або їх не має, в той час, як можливість виробляти продукти сільського господарства в тій чи іншій мірі володіють майже всі країни. Більше того, природні запаси енергоносіїв розподілені не рівномірно, і як наслідок в одних країнах вони зосереджені у дуже великих об'ємах, а в інших, яких набагато більше, їх недостатньо або взагалі немає. При цьому у наслідок швидкої індустріалізації та глобалізації виробництва, попит на ці ресурси починаючи з другої половини XX століття постійно зростає в усіх країнах. Від так, експорт енергоносіїв майже не зустрічає конкуренцію з боку внутрішніх виробників, а відповідно, до нього не застосовуються тарифні й нетарифні методи захисту національних ринків в країнах імпортерів. Так, є дуже поширеною практика застосування акцизів на импорт палива, але в даному випадку, у наслідок масового не еластичного попиту, додаткові витрати несуть не імпортери а споживачі. Більше того, така ситуація дає можливість країнам експортерів встановлювати експортні тарифи, що дають дуже суттєве збільшення державного бюджету, а відповідно державних витратків на соціальну та інші сфери.

З сільськогосподарською продукцією зовсім інша ситуація. Оскільки, як вже було сказано, майже кожна країна має певні можливості у сільськогосподарській сфері, тому цілком природно, що як і будь яка інша галузь національної економіки, ця галузь теж буде захищатися. Також як правило, особливо у розвинених країнах, ринки яких за рахунок високої платоспроможності є найбільш цікавими, сільське господарство серйозно дотується та захищається державою. Далі, національне сільське господарство є основою продовольчої безпеки держави, яка має рівень соціальної значимості набагато вищий за енергетичну безпеку, хоча в сучасних умовах є дуже залежною від неї. Тим не менш, якщо в першому випадку продовольча безпека стимулює посилення захисту національного виробника, за винятком гострої необхідності стабілізації цін, то у випадку з енергетичною безпекою переважна більшість країн дуже зацікавлена у імпорті енергоносіїв, бо не мають іншого виходу. Окрім цього, сільське господарство у більшості випадків зв'язано з продуктами харчування, на які розповсюджується дуже велика кількість перевірок та стандартів якості, можливо це об'єктивна необхідність яка стосується і національних виробників, але в реальному житті це служить вагомим інструментом обмеження імпорту згідно з економічними або політичними інтересами, тієї чи іншої країни. Спираючись на вище сказане, не важко здогадатися, що національний виробник зазвичай має суттєві переваги перед закордонним імпортером сільськогосподарської продукції, а від так єдиним вірним виходом є орієнтація на не заняті національним виробником сегменти. Але, є ще інші закордонні виробники, які в силу природних або технологічних можливостей також мають здатність експортувати певні види товарів сільського господарства. І успішність в конкуренції з ними залежить, як від природно-географічних особливостей, так і від технологічних можливостей, міжнародних домовленостей і інтеграційного процесу. Таким чином стає очевидним, що конкуренція у міжнародній торгівлі продуктами сільського господарства набагато гостріша і потребує більшої гнучкості від

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

країн експортерів, ніж у випадку з експортом енергоносії, в першу чергу нафти та газу.

Наприклад, за даними Всесвітньої організації торгівлі середня ставка імпортного мита на товари сільського господарства в ЄС становить 13,8 %, в США - першій економіці світу, скоріш як виключення, - 4,9 %, в Китаї, який є другою економікою світу, - 15,7 %, у третій економіці світу - Японії цей показник склав 22,8 %. А наприклад у другій за чисельністю населення країні світу - Індії, середня ставка мита на сільськогосподарські товари склала аж 113,1 %. В Росії, яка є найбільшим торговельним партнером України серед окремо взятих країн світу, показник мита на вироби сільського господарства склав 14,3 %. В той же час середня ставка мита на імпорту нафти та нафтопродуктів в США, Китаї та Японії, відповідно складає 1,4 %, 5 % та 9,8 %, а в ЄС цей показник склав 2 %. Більше того, близько 87,4 % імпорту нафти та нафтопродуктів в ЄС не обкладаються митом, при цьому доля цих товарів в 2010 році склала 20,3 % від загального імпорту в розмірі 1,813 трильйони доларів. В той же час, лише 32,3 % сільськогосподарського імпорту в ЄС вільні від мита, при тому що його доля в загальному імпорті в 2010 році склала 5,8 %.

З іншого боку, у розвитку сільського господарства теж є багато переваг перед видобутком та експортом нафти або газу. По перше слід відзначити, що сільське господарство це галузь, базою якої є, в першу чергу, відновлювальні природні можливості території, звичайно за умов раціонального використання і дбайливого ставлення до них. В той же час базують нафту та газовидобутку, а відповідно і експорту, є не відновлювальні ресурси. Хоча, тут слід зробити певне зауваження, - сучасне сільське господарство теж дуже залежне від енергоносіїв та інших не відновлювальних ресурсів. Наприклад, паливе для сільськогосподарської техніки виробляється з нафти, або добрива, для певних видів яких, використовується дуже великий об'єм природного газу. Але вже зараз набирає обертів процес пошуку альтернативних та відновлювальних джерел енергії, який матиме суттєві наслідки для світової економіки, в тому числі нафто і газоекспортуючих країн, при цьому відкриваючи новий вектор розвитку у сільському господарстві у вигляді виробництва біопалива.

Наприклад за даними компанії British Petroleum, виробництво біопалива у світі з 2001 по 2011 рік зросло з 10 млн. тон нафтового еквіваленту до 58,9 млн. тон, тобто у 5,9 рази. З іншого боку, видобуток нафти у світі за аналогічний період збільшився лише на 10,1 %. Спираючись на дані Всесвітнього Банку можна також відзначити, що частка біопалива у загальному виробленні енергії у світі, хоч і збільшилася з 0,1 % до 0,46 % за 2001-2010 роки, але все ж таки залишається дуже малою щоб впливати на світову енергетику. Найбільшими виробниками біопалива в 2011 році були США та Бразилія, на долю яких припадало 48 % і 22,4 % відповідно. В ЄС вироблялося 16,5 % від світового обсягу біопалива у 2011 році.

Якщо привести відношення виробленого біопалива у США та Бразилії до площі їх сільськогосподарських земель, то отримаємо наступне: у США це 6,9 тон нафтового еквіваленту на 1 квадратний кілометр сільськогосподарських земель, а в Бразилії 4,7 тони. Тому якщо взяти до уваги наявність в Україні близько 0,4 млн. кв. кілометрів аграрних земель, то при схожому підході ми могли б мати 1,9-2,8 млн. тон нафтового еквіваленту, а той ще більше, враховуючи переваги наших земельних ресурсів. А це, враховуючи наведені вище показники споживання енергії Україною, приблизно від 1,5 до 2,4 % загального споживання. При тому це, як правило, заміна споживання дорогої нафтової енергії. З іншого боку, наприклад рапс який використовується для виробництва біоетанолу, як і соняшник, дуже виснажує ґрунт, тому необхідно раціонально підійти до використання земель під їх вирощування, чого на жаль не робиться у сучасній Україні.

Таким чином, Україна має серйозні можливості посилення власної енергонезалежності, через розвиток сільського господарства. Але, не залежно від того, чи буде Україна нарощувати виробництво біопалива, чи ні, світовий розвиток цього джерела енергії має позитивне значення для сільського господарства, в тому числі в Україні. Тому, що виробництво біопалива потребує сільськогосподарських земель, які до цього могли використовуватись під вирощування традиційних сільськогосподарських культур. А це відповідно, створює додатковий тиск на пропозицію цих товарів на світовому ринку, що за умов постійно зростаючого попиту, додатково стимулює збільшення цін. А це в свою чергу, створює додатковий прибуток для країн експортерів сільськогосподарської продукції, в тому числі і України.

Також розвиток енергозберігаючих технологій, відновлювальних та альтернативних джерел енергії має позитивний ефект для сільського господарства, як і для багатьох інших галузей економіки. Тому що він створює хоч і не великий на сучасному етапі, але постійно зростаючий тиск на ціни традиційних енергоносіїв, які відіграють значну роль у прибутковості, в тому числі і сільського господарства. З іншого боку такі тенденції є негативними для виробників і експортерів традиційних енергетичних ресурсів. Наприклад, у наслідок бурхливого розвитку видобутку сланцевого газу в США, ціни на природний газ у цій країні впали з пікових 317 доларів за тисячу кубометрів у 2005 та 2008 роках, до 100 доларів в 2012 році (за даними Всесвітнього Банку). В принципі запаси сланцевого газу наявні і в Україні, і навіть почалася підготовка до їх видобутку. Але треба зважати на екологічні ризики, які пов'язані з технологією видобутку сланцевого газу. Бо це може зашкодити довкіллю, а відповідно і сільському господарству, і населенню - яке є головною цінністю будь якої держави.

Окрім вище зазначеного, у розвитку сільського господарства для України ще є одна суттєва перевага, яка базується на структурі національної економіки. Україна має різнопланову економіку, в якій досить значне місце посідають машинобудівна та хімічна галузі. У 2012 році за даними Державного комітету статистики ці дві галузі реалізували продукції на 124,3 і 54,9 млрд. грн. В той же час, від загальної реалізації близько 13,3 млрд. доларів США продукції машинобудування та 5,1 млрд. доларів товарів хімічної галузі було експортовано. Якщо врахувати данні Національного банку, щодо середнього курсу гривні до долара США, який 2012 році склав 8,07 грн. за 1 долар США, то можна побачити, що близько 86,3 % продукції машинобудування та 75 % товарів хімічної галузі йде на експорт. Загалом відношення експорту до ВВП в цьому році склало 51 %. Велике значення експорту є характерною рисою, притаманною багатьом країнам світу, і викликаною глобалізацією та інтернаціоналізацією господарського життя. Але це в свою чергу робить національну економіку дуже чутливим до міжнародних потрясінь, що наочно продемонструвала світова фінансова криза.

Розвиток сільського господарства можливо не зменшить, а той посилить значення експорту для національної економіки, бо головні ринки збуту українського сільського господарства знаходяться за кордоном. Тим не менш, розвиток сільського господарства буде збільшувати внутрішній попит на товари хімічної галузі та продукцію машинобудування, у вигляді добрив, гербіцидів, сільськогосподарської техніки і т.д. В свою чергу, наприклад, збільшення виробництва вітчизняної сільськогосподарської техніки призведе до підвищення попиту на металеві вироби, що сприятиме розвитку металургійної промисловості, яка вже традиційно довгий час є локомотивом Української економіки. Загалом розвиток цих галузей, які є основними для України сприятиме збільшенню доходів населення, що буде мати позитивний ефект для посилення попиту на споживчі товари та послуги, а завдяки цьому відкриються додаткові можливості вітчизняних виробників, зокрема у легкій промисловості, туристичному бізнесі та інших сферах. Але для того, щоб цей ланцюжок переваг для вітчизняного виробника існував, окрім безпосереднього розвитку сільського господарства, потрібна ще правильна політика у сфері регулювання імпорту, оскільки додатковий внутрішній попит може задовольнятися за рахунок не національних, а закордонних товарів.

Від так, розвиток сільського господарства з одного боку сприятиме розвитку інших важливих для України галузей, через підвищення внутрішнього попиту на їх продукцію. З іншого боку, підвищення попиту, а відповідно збільшення об'ємів виробництва створюватимуть додатковий ефект масштабу, що також позитивно позначиться на ефективності виробництва, і підвищенні конкурентоспроможності на світовій арені. У кінцевому рахунку створення подібних ефектів стимулюватиме модернізацію національної економіки та підвищення доходів населення.

Але розвиток сільського господарства або будь якої іншої галузі, передбачає модернізацію та збільшення виробництва. А для цього, як правило, потрібні дві складові: інвестиції та ринки збуту. І те інше в достатній але в обмеженій кількості є в рамках світової економіки. І оскільки ці фактори виробництва є обмеженими за них йде постійна боротьба, в ході якої використовуються як власні конкурентні переваги та і створюється додаткові перешкоди та бар'єри для конкурентів. Однією з можливостей створення конкурентних переваг та зменшення бар'єрів є доступи до інвестицій та ринків збуту, для України або іншої держави є міжнародна інтеграція.

Зараз Україна має два, у даний час взаємовиключні, глобальні напрямки інтеграції: Європейський та Митний Союз. Кожен з цих напрямків має свої можливі негативні та позитивні наслідки. Якщо коротко охарактеризувати стереотипи вибору між цими напрямками

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

інтеграції, то можна сказати наступне.

У випадку з Митним Союзом це боротьба економічних страхів з політичними. Під економічними страхами слід розуміти, можливі наслідки пов'язані з Європейською інтеграцією для України, серед яких: не конкурентоспроможність українських товарів на Європейському ринку, обмеження для українських товарів у країнах Митного Союзу, збереження дискримінаційних цін на російський газ і т.д. Саме економічні побоювання є чинниками, які спонукають до вступу в Митний Союз. Головним стримуючим фактором є страх перед втратою політичного суверенітету у наслідок економічної гегемонії Російської Федерації та унеможливлення просування у Європейському напрямку. Наприклад, частка Росії у загальному ВВП країн Митного Союзу та України в 2012 році склала 82,3 %. В той же час частка Німеччини, яка є найбільшою економікою ЄС, безпосередньо у загальному обсязі ВВП Європейського Союзу складає лише 20,5 %. Звичайно, наприклад у НАФТА США має домінуюче положення, але на Північноамериканському континенті інших варіантів для регіональної інтеграції важко знайти.

Європейський вибір це в першу чергу протиставлення економічних та соціально-політичних сподівань економічним ризикам. Оскільки, о економічних ризиках коротко вже було сказано вище, тому далі мова піде о певних можливостях Європейської інтеграції для України.

Як вже було сказано, інтегрованість Люксембургу в європейську економічну систему, дозволили йому спочатку стати певним містком для американських та інших світових компаній прагнучих вийти на європейські ринки. А потім за допомогою концентрації цієї міжнародної ділової активності, певних внутрішніх реформ та ще глибшої інтеграції в європейські фінансові інституції, перетворитися на один із європейських та світових фінансових центрів.

Звичайно мало імовірно, що Україна зможе у прогнозованому майбутньому стати європейським або світовим фінансовим центром, не залежно від обраного напрямку інтеграції. Хоча, розвиток будь якої іншої галузі, також буде додатково стимулювати і розвиток фінансової сфери, яка є не від'ємної складовою сучасної економічної діяльності. Тим не менш Україна володіє серйозним потенціалом у сфері транспортних комунікацій, які також є дуже важливими для сучасної торгівлі та виробництва. Цей фактор в сукупності з європейською інтеграцією може значно посилити позиції України, як у сфері міжнародних транспортних перевезень, так і створити передумови для відкриття в Україні нових підприємств закордонними компаніями, які будуть орієнтовані на західноєвропейські ринки.

Наприклад, у щорічному звіті Всесвітнього Економічного Форуму "The Global Competitiveness Report 2012–2013" Україна посідає 73 сходинку серед 144 країн світу. В той час, наші сусіди і конкуренти на Чорноморському узбережжі Болгарія та Румунія, які в 2007 році стали членами ЄС, займають 62 та 78 відповідно. Але з позиції інфраструктури Україна займає 65 місце, а Болгарія і Румунія 76 та 97. Особлива відчутна різниця якості залізничної інфраструктури, де Україні належить 24 місце, Болгарія та Румунія посіли 56 та 83 місце відповідно. Також за цим рейтингом Україна переважає ці дві країни і за якістю портової інфраструктури де її дісталось 75 місце, Болгарія та Румунія відповідно посіли 100 та 137 місце.

Якщо сопоставити данні Всесвітнього Банку стосовно довжини залізничних доріг з даними Євростату та Державного комітету статистики стосовно вартості експорту послуг залізничного транспорту в 2011 році, то в Україні на 1 кілометр залізничних доріг припадало приблизно 63 тисячі євро, за умов 1,3 долара за 1 євро. В той час, як в Болгарії цей показник склав 18 тисяч, в Румунії 5,4 тисячі, а в середньому по ЄС 27,8 тисяч євро. З іншого боку в 2011 році Україна експортувала послуг автомобільних перевезень на суму 4,8 тисячі євро на 1 кілометр доріг. В Болгарії цей показник склав 21,4 тисячі євро, а в Румунії 15,6 тисячі євро. Саме автомобільні шляхи є найслабшою ланкою в інфраструктурі України за рейтингом Всесвітнього Економічного Форуму, за цим показником наша країна посідає 137 сходинку. Хоча в Болгарії та Румунії справи в цій площині не набагато кращі, вони посідають 129 та 142 місце відповідно. Тим не менш інтенсивність використання автомобільних шляхів для надання транспортних послуг закордонним компаніям в цих країнах вища. Як щоб Україна використовувала автомобільні шляхи також інтенсивно як і Румунія, то за наявності в 2010 році 169,5 тисяч кілометрів автомобільних шляхів, експорт автомобільних транспортних послуг склав би ні 629 млн. євро, а 2,64 млрд. євро.

Також згідно з цим рейтингом най гірше становище в Україні з інституційним забезпеченням (не забезпечення прав людини, корупція, проблеми захисту інтелектуальної власності, зловживання владою і т.д.), ефективністю товарних ринків (монополії, слабка конкурентоспроможність вітчизняних виробників, неефективність податкової системи, торгівельні бар'єри і т.д.) та розвитком фінансових ринків (низька якість та доступність фінансових послуг, недоступність кредитів та венчурного капіталу, слабкий розвиток фондового ринку і т.д.). З іншого боку, Україна має відносно непогані позиції в сфері освіти та ринку праці, особливо з точки зору ведення бізнесу.

Тому європейська інтеграція України, в наслідок якої буде приведення українського законодавства до європейських стандартів, може бути дуже корисною для нашої країни. Також у наслідок інтеграції повинне відбутися спрощення митних процедур, що ще збільшить транспортний потенціал України. Не слід забувати і о можливих фінансових надходженнях від різних інституцій ЄС, які також не будуть зайвими для модернізації національної економіки та поліпшення макроекономічної ситуації.

Наприклад за даними Євростату, середньорічне сальдо фінансових потоків від різних інституцій ЄС до Болгарії за 1999-2006 роки склало 213 млн. євро або 27 євро на одного мешканця, а з 2007 по 2011 роки цей показник склав 506 млн. євро або 66,5 євро на одного мешканця. В Румунії цей показник за 1999-2006 роки склав 413 млн. євро або 19 євро на одного мешканця, а в 2007-2011 роках 1,07 млрд. євро або 50 євро на одного мешканця. Велика частина цих коштів належить до соціальних, структурних та сільськогосподарських фондів, спрямованих відповідно на посилення зайнятості, покращення інфраструктури, у тому числі і транспортної, та підтримку сільського господарства. Також слід відзначити, що Болгарія та Румунія підписали угоду об асоціації з ЄС в 1993 році, яка вступила в силу в 1994 році.

В Україні цей показник за перший період склав 85 млн. євро або 1,8 доларів на одного мешканця, а у другий період 115 млн. або 2,5 євро на одну людину. Як щоб інтенсивність фінансових потоків в Україну з різних інституцій ЄС була б, як у Румунію в період 1999-2006 років, тоді б сальдо фінансових потоків в Україну в 1999-2006 роках стало 912 млн. євро, а в 2007-2011 роках 1,2 млрд. євро.

Візьмемо сценарій Хорватії, яка в 2001 підписала угоду о стабілізації та асоціації з ЄС. Дана угода вступила в силу 2005 року, а 1 липня 2013 року Хорватія стала членом ЄС. З 1999-2004 роки середньорічне сальдо фінансових потоків Хорватії з європейськими інституціями було 15 млн. або 3,3 євро на одного мешканця, цей же показник в 2005-2011 роках склав 91 млн. або 21 євро на одну людину. Від так інтенсивність даного показника в Хорватії зростає з 3,3 до 21 євро на одну людину, тобто в 6,4 рази. Якщо б Україна рухалась за сценарієм Хорватії, тоді б цей показник збільшився не з 79 млн. або 1,6 євро на одну людину до 112 млн. або 2,4 євро на одну людину у відповідні періоди. Він би у другому періоді збільшився до 472 млн. або 10,2 євро на одну людину, що також є дуже серйозними коштами.

Звичайно кожна країна має різні показники фінансових потоків з інституціями ЄС. Так наприклад середньорічне сальдо Польщі в 2007-2011 роках склало 6,5 млрд. або 170 євро на одну особу. А Німеччині, яка є головним донором Європейського Союзу, мала в цей період від'ємне середньорічне сальдо у розмірі -12,6 млрд. або -154 євро на одну особу. Тим не менш Україна сподівається у наслідок європейської інтеграції посилитись саме як реципієнт коштів.

Таким чином європейська інтеграція може посилити, як інституційно-правові основи в державі, так і додатково залучити кошти на модернізацію економіки. Це буде сприяти підвищенню інвестиційної привабливості та розвитку не тільки традиційних для України галузей економіки, а й нових перспективних напрямків економічної діяльності. В кінцевому рахунку це дасть Україні доступ до нових ринків не тільки в географічному розумінні, але і с точки зору товарної номенклатури.

У якості закінчення, хотілось би сказати, що Україна має великий потенціал для розвитку в багатьох напрямках, які знаходяться в економічній, політичній, соціальній, міжнародній та інших площинах сучасного життя. І успіх буде залежати від правильної комбінації зусиль в цих напрямках, чіткості поставлених цілей та послідовного дотримання обраного курсу.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступа.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. British Petroleum (BP): BP Statistical Review of World Energy June 2012 [Електронний ресурс] // Режим доступа.:

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

<http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Statistical-Review>

3. 2012/statistical_review_of_world_energy_2012.pdf

4. Eurostat [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

5. Faostat [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://faostat3.fao.org/home/index.html#HOME>

6. International Monetary Fund [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://www.imf.org/external/index.htm>

7. Undata [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://data.un.org/>

8. World DataBank [Электронный ресурс] // Режим доступа.: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

9. World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Электронный ресурс] // Режим доступа.: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

10. World Trade Organization: International trade and market access data [Электронный ресурс] // Режим доступа.: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Кузнецов В.Г., к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинг Донецкого Национального Университета (Украина)

Шаповалова В.С., аспирант кафедры маркетинг Донецкого Национального Университета (Украина)

Кузнецов В.Г., Шаповалова В.С. Тенденции и перспективы развития горно-металлургического комплекса Украины.

В статье проводится анализ современного состояния горно-металлургического комплекса Украины. Рассматриваются основные тенденции развития и функционирования отрасли, изучается динамика выпуска и реализации металлопродукции, рассматриваются технологические структуры производства, проводится анализ основных показателей деятельности металлургии и изменения структуры инвестиций.

На основе анализа состояния горно-металлургического комплекса Украины и общемировых тенденций металлургического производства разрабатываются перспективные направления развития отрасли и мероприятия по повышению эффективности деятельности металлургических предприятий на украинском и мировом рынках.

Ключевые слова: металлургия, горно-металлургический комплекс, анализ тенденций, перспективы развития.

Кузнецов В.Г., Шаповалова В.С. Тенденції і перспективи розвитку гірничо-металургійного комплексу України.

В статті проводиться аналіз сучасного стану гірничо-металургійного комплексу України. Розглядаються основні тенденції розвитку і функціонування галузі, вивчається динаміка випуску і реалізації металопродукції, розглядаються технологічні структури виробництва, проводиться аналіз основних показників діяльності металургії і зміни структури інвестицій. На основі аналізу стану гірничо-металургійного комплексу України і загальносвітових тенденцій металургійного виробництва розробляються перспективні напрямки розвитку галузі і заходи по підвищенню ефективності діяльності металургійних підприємств на українському в світовому ринку.

Ключові слова: металургія, гірничо-металургійний комплекс, аналіз тенденцій, перспективи розвитку.

Kuznetsov V., Shapovalova V. Trends and prospects of development of mining and metallurgical complex of Ukraine.

The article analyzes the current state of the mining and metallurgical complex of Ukraine. Examines the main trends in the development and functioning of the industry, studied the dynamics of production and sales of metal, some technological structure of production, analyzes the key performance indicators of metallurgy and restructuring investments. On the basis of analysis of the mining and metallurgical complex of Ukraine and worldwide trends developed promising metallurgical industry trends and activities to increase the effectiveness of the Ukrainian metallurgical enterprises and global markets.

Keywords: metallurgy, mining and metallurgical complex, the analysis of trends and prospects for development.

На современном этапе развития национальных хозяйственных систем в целом и металлургической отрасли в частности происходят сложные многогранные процессы реструктуризации. Под влиянием специфических особенностей развития отдельных стран, компаний и процессов мировой рынок металла в конце XX – начале XXI вв. претерпел существенные изменения. Опережающими темпами в сравнении с общим спросом развивалась мировая торговля металлопродукцией, что усиливало конкуренцию за счет расширения предложения и перегруппировки сил на мировом рынке. Так, в последние годы существенно возросла доля стран Юго-Восточной Азии, как в производстве, так и потреблении металлопродукции. Появление на мировом рынке металла новых крупных производителей повысило его устойчивость, уменьшило влияние конъюнктурных колебаний в отдельных странах, где были приняты меры по защите внутреннего рынка и стимулированию развития металлургии.

Постановка проблемы. В условиях трансформации национальных экономик, глобализации и реструктуризации хозяйственных систем горно-металлургический комплекс (ГМК) Украины остается одним из базовых элементов экономики государства. Так, по данным статистики и исследованиям ряда ученых металлургические предприятия Украины создают около 20% ВВП страны, 10% валового выпуска товаров и услуг, 22% промышленного производства, 40% экспорта. Количество работников металлургической отрасли в 2012 г. составило 321,8 тыс. чел., это более 10% от общего числа занятых в промышленности.

В структуре промышленности Украины удельный вес ГМК возрастает несмотря на то, что в натуральном выражении производство металлопродукции падает. Индекс конкурентоспособности отечественного экспорта черных металлов остается на достаточно высоком уровне (89,10 в 2009 году, при максимальном индексе 100), однако отслеживается тенденция его снижения (в 2001г. – индекс был равен 94,42) [5, с. 78]. Причиной снижения индекса конкурентоспособности является высокий физический износ оборудования (55,2%-80,8%) ведущих отечественных металлургических предприятий. Только у двух сохраняется достаточно низкий уровень физического износа («Енакиевский металлургический завод» – 13,4%, «Алчевский металлургический завод» - 38,9%). Моральный износ металлургического оборудования официально не рассчитывается, но по мнению экспертов и специалистов он близок к 90%. На оборудовании с физическим износом выше нормативного производится более 50% металлопродукции. [3]. Зависимость украинской экономики от результатов деятельности и показателей экспорта ГМК, обуславливает необходимость постоянного анализа состояния и тенденций развития горно-металлургического комплекса, разработки научно обоснованной стратегии его развития и реализации этой стратегии как важной составляющей общей политики государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам развития украинской металлургии на современном этапе посвящены работы таких ученых и специалистов как: Амоша А.И., Антонюк В.П., Аптекарь С.С., Большакова В.И., Буркинский Б., Горбенюк А., Грищенко С.Г., Кулишова Я.В., Лысенко Ю.Г., Мазур В.Л., Макогон Ю.В., Минаев А.А., Новикова О.Ф., Савчук С., Чайка В.В., Юзов О.В. и другие. Однако, в связи с многогранностью проблемы, вопросы влияния современных тенденций развития металлургического комплекса на общую экономическую ситуацию остаются недостаточно освещенными.

Цель статьи – проанализировать современное состояние металлургического комплекса Украины, выявить основные тенденции функционирования и перспективы развития на национальном и мировом рынках.

Изложение основного материала исследования. Сегодня, горно-металлургический комплекс Украины составляют около 800 предприятий, в том числе 19 металлургических комбинатов и заводов, 12 трубных заводов, более 20 метизных предприятий, более 100 специализированных предприятий по переработке металлолома и отходов [4].

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Наибольший удельный вес в общем объеме производства составляет производство чугуна, стали и ферросплавов (около 75%), что обуславливает векторы развития отрасли и специализацию государства в рамках международного разделения труда. На втором месте - производство труб (9,5%), на третьем - производство готовых металлоизделий (8,5%).

Главными факторами, обусловившими принципы развития ГМК на протяжении последнего десятилетия, стали корпоративная революция в отрасли и переход прав собственности на стратегические предприятия в частные руки. Стоит также отметить, что резкое повышение цен на продукцию ГМК в мире способствовало переоценке реальных возможностей украинских предприятий.

Металлургический комплекс Украины играет важную роль в международном производстве и торговле металлопродукцией, на протяжении многих лет Украина входит в ТОП-десять мировых производителей с долей в общемировом выпуске более 2%.

Особенностью и главным преимуществом украинской металлургии является наличие соответствующей сырьевой базы, запасы железной и марганцевой руд, коксующихся углей, флюсов, огнеупорных глин и других минеральных ресурсов. Так, например, по разведанным запасам железной руды Украина занимает 1 место в мире, 3 место по запасам чистого железа, и 7 место по запасам угля. Что позволяет обеспечивать потребности национальной черной металлургии практически во всех видах стратегического сырья и материалов.

Металлургические предприятия Украины производят и поставляют на внутренний и мировой рынок железорудное сырье (ЖРС), в том числе концентрат и окатыши, ферросплавы, чугун, полуфабрикаты (квадратная заготовка, слябы, трубная заготовка), готовый прокат, в том числе плоский горячекатаный и холоднокатаный прокат в рулонах и листах, рельсы, арматурную сталь и катанку, профильный прокат, а также изделия дальнейшего передела (стальные трубы, метизы, прокат с покрытиями и др.).

Отрасль существенно влияет на валютный рынок Украины. Даже при отсутствии нормативов обязательной продажи половины экспортной выручки (до ноября 2012 г.) меткомбинаты, как правило, реализовывали около 40-50% валюты.

Металлургическая отрасль сохраняет сравнительно более высокую инвестиционную привлекательность и инновационную активность среди других видов промышленной деятельности. Так, ее доля в общем объеме инвестиций в основной капитал экономики Украины в 2012 г. составила 3,4%. На нее приходится 9,6% всех прямых иностранных инвестиций в национальную экономику. Почти каждая десятая гривня инновационных затрат в промышленности (2011 г.) - это затраты металлургических предприятий.

В последние годы в украинском металлургическом комплексе прослеживается тенденция снижения темпов производства, о чем свидетельствуют данные об объемах выпуска основных видов металлопродукции (чугуна, стали, проката) в 2002-2012 гг. (рис. 1, табл.1).

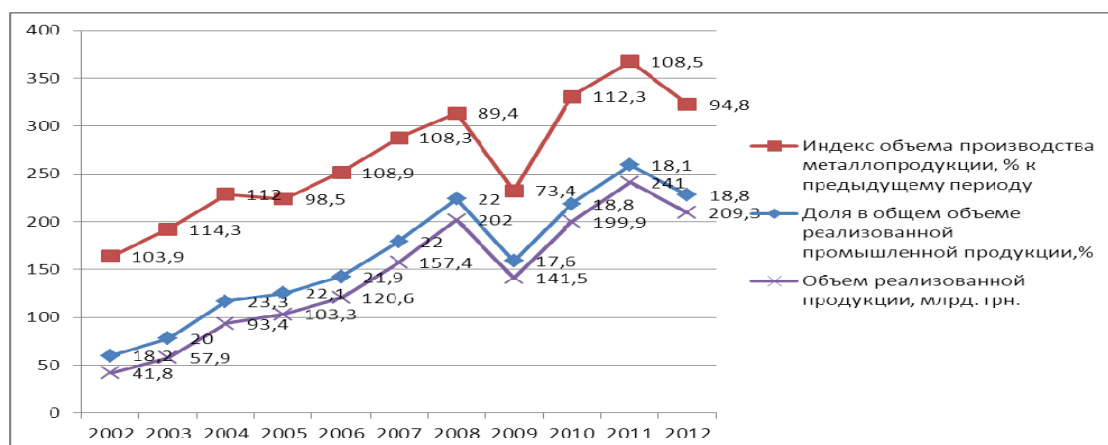


Рис. 1. Динамика выпуска и реализации металлопродукции в Украине в 2002-2011 гг.

Источник: Госкомстат Украины //ukrstat.gov.ua

В таблице 1, приведена характеристика и динамика основных экономических показателей Украины за последнее 5 лет.

Таблица 1.

Основные Экономические показатели металлургии Украины в 2008-2012 гг.

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Объем производства чугуна, млн. т	31,0	25,7	27,3	28,9	28,5
Объем производства стали, в том числе полуфабрикаты, полученные непрерывным литьем	38,1	30,3	33,2	35,5	33,1
Готовый прокат черных металлов	20,5	16,1	17,5	19,5	18,5
Объем экспорта металлопродукции, млн. т.	29,5	25,6	27,1	27,8	25,8
Объем импорта металлопродукции, млн. т.	2,1	1,2	2,3	2,7	2,4

Источник: Госкомстат Украины //ukrstat.gov.ua

Сокращение объемов производства в 2008-2009 гг. (в совокупности примерно на 39% к уровню 2007 г.) было вызвано мировым финансово-экономическим кризисом. Его основным фактором в украинской и мировой металлургии в первую очередь стало значительное снижение спроса на металл, которое наблюдалось с четвертого квартала 2008 г. Неизбежным стал вывод из эксплуатации некоторых металлургических агрегатов (например, мартеновских печей).

Рост металлургического производства, возобновившийся в 2010-2011 гг. вследствие улучшения конъюнктуры мирового металлорынка, так и не достигнув докризисного уровня (примерно на 10% по чугуну, стали и прокату), снова прервался: в 2012 г. годовой индекс объемов продукции составил 95% (к 2011 г.). Начало 2013 г. также продемонстрировало отрицательную динамику как промышленного производства в целом, так и металлургии в частности. Доля поступлений валюты из отрасли уменьшились до 20% общих валютных поступлений. И это - на фоне сохранения доминирующей ориентации поставок на внешний рынок: на экспорт направляется 70-80% произведенной металлопродукции.

Учитывая уровень износа основных фондов, инновационную отсталость и минимальное финансирования комплекса со стороны государства, инвестиции в металлургический комплекс приобретают первоочередное значение. Активизация деятельности металлургического комплекса, его модернизация, развитие и конкурентоспособность на прямую зависят от инвестиций в основной капитал металлургии. В таблице 2, приведена динамика инвестиций в основной капитал металлургии Украины.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 2.

Динамика инвестиций в основной капитал в металлургии Украины 2002-2012 гг.

Показатель	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем инвестиций в основной капитал, млн. грн.	1366	3282	6871	11234	10503	6683	5161	9037	8908
Индекс инвестиций в основной капитал, % к предыдущему периоду	91,6	143,3	111,8	143,6	73,5	57,4	68,1	154,8	94,4
Доля отрасли в общем объеме инвестиций в основной капитал, %: в экономике	3,7 9,0	4,3 11,6	5,5 15,3	6,0 17,5	4,5 13,7	4,4 11,6	3,0 8,8	3,8 10,5	3,4 н/д

Источник: Госкомстата Украины //ukrstat.gov.ua

Согласно приведенным данным, влияние кризиса на инвестиции выразилось в двукратном их сокращении в 2009-2010 гг. к уровню 2007 г. Несмотря на рост инвестиций в 2011 г., показатель объема инвестиций 2007-2008 годов так и не был достигнут, а в 2012 году, снова наблюдается спад. По данным табл.1., табл. 2 и рис.1. можно проследить прямую зависимость объема производства металлопродукции от объема инвестиций в металлургический комплекс.

За последние десять лет существенно ухудшились позиции украинской металлургии в рейтинге ТОП-10 мировых производителей стали. Так, по объемам выплавки стали в 2012 г. Украина заняла финальное - десятое - место в мире, пропустив вперед Индию, Бразилию и Турцию (табл. 3). Доля Украины в общемировом объеме выплавки стали в 2011-2012 гг. находилась в пределах 2,2-2,3%, что на 1,5 п.п. ниже, чем в 2002 г.

Таблица 3.

Динамика объемов производства стали в мире, млн. т.

Страна (регион)	Годы					
	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Страны						
Китай	182,3	282,9	419,1	500,3	626,6	708,7
Япония	107,7	112,7	116,2	118,7	109,6	107,2
США	91,6	99,7	98,5	91,3	80,6	88,6
Россия	59,7	65,6	70,8	68,5	67,0	70,6
Индия	28,8	32,6	49,4	57,8	66,8	76,7
Южная Корея	45,4	47,5	48,4	53,6	58,4	69,3
Германия	45,0	46,4	47,2	45,8	43,8	42,3
Украина	34,1	38,7	40,9	37,2	33,5	32,9
Бразилия	29,6	32,9	30,9	33,7	32,8	34,7
Турция	16,5	20,5	23,3	26,8	29,0	35,5
Регионы						
Азия	395,0	512,5	672,2	771,0	881,2	982,7
ЕС-27	188,2	202,3	206,2	197,9	172,9	169,4
СНГ	101,2	113,3	119,9	114,3	108,4	111,2
Ближний Восток	12,5	14,2	12,4	16,6	18,9	19,6
Африка	15,8	16,7	18,7	17,0	17,1	14,7
Мир в целом	904,1	1071,3	1247,1	1329,1	1413,5	1501,2

Источник: WORLD STEEL ASSOCIATION- <http://www.worldsteel.org/>

В период кризиса (2008-2009 гг.) отечественная металлургия продемонстрировала наиболее масштабное среди ведущих стран - металлопроизводителей сокращение объемов производства и продаж. Общее сокращение доли стран СНГ составило почти 4%. Главными причинами падения производства были: сокращение потребления в странах-импортерах (ЕС и Ближний Восток), уменьшение доли внутреннего потребления стали с 19% от общего объема производства в стране (в 2007-2008 гг.) до 17% (в 2012 г.), ужесточение конкуренции со стороны Китая, России и Турции. В результате активного наращивания Китаем объемов производства, Украина постепенно теряла свою долю в мировом производстве стали: с 3,4% в 2005 г. до 2,3% в 2010 г. и до 2,1% в 2012 г.

На этом фоне особенно выразительны тенденции масштабного роста производства и потребления металлопродукции стран Азии, особенно Китая. За последнее десятилетие (2001-2011 гг.) в мировом потреблении металла произошло более чем двукратное увеличение доли КНР, двукратное снижение удельного веса стран ЕС, Японии, стран НАФТА, а удельный вес остальных регионов практически не изменился.

Технологическая отсталость металлургической отрасли одна из наиболее весомых причин потери Украиной её конкурентных позиций на мировом рынке. Технологическая структура производства стали в Украине и ведущих странах мира приведена в табл. 4.

Таблица 4

**Технологическая структура производства стали в Украине и мире в 2010-2012 гг.
(% от общего объема производства)**

Регион (страна)	Способ производства стали						Доля непрерывной разливки стали	
	Кислородно-конвертерный		Электростале-плавильный		Мартеновский			
	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Украина	54,5	69,3	4,2	4,5	41,3	26,2	39,3	53,8
Россия	55,2	63,4	28,4	26,9	16,5	9,8	71,2	80,7
Страны ЕС	58,2	57,7	41,4	31,9	0,3	0,4	96,3	96,8
США	41,9	38,7	58,1	61,3	-	-	96,9	97,4
Китай	90,9	90,2	9,1	9,8	-	-	97,0	97,9
Индия	40,0	38,1	58,2	60,5	1,8	1,5	69,8	69,5
Ближ. Восток	12,1	12,4	87,9	87,6	-	-	100	100
Мир в целом	67,2	70,0	30,6	28,8	4,3	1,2	93,1	94,7

Источник: WORLD STEEL ASSOCIATION- <http://www.worldsteel.org/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Приведенные данные (табл. 4) свидетельствуют о технологическом отставании Украины в металлургическом производстве практически от всех мировых производителей. В условиях кризиса 2008 – 2010 гг. значительно снизились процессы модернизации и технического перевооружения металлургических производств. В результате низкого технологического уровня металлургических предприятий в структуре экспорта в 2010 г. более 50% составила металлопродукция низких переделов: чугуны в чушках, слитки, полуфабрикаты из нелегированной стали, отходы и лом черных и цветных металлов, т.е. по существу сырье и полуфабрикаты. В экспорте отсутствует продукция высокотехнологических производств: тонкие холоднокатаные листы (для автомобильной промышленности), продукция прямого восстановления железных руд, листы с гальваническим покрытием, листы с электролитной оцинковкой, листы и плоский прокат из коррозионноустойчивой нержавеющей стали и так далее.

Основной тенденцией функционирования горно-металлургического комплекса в 2013 г. является усиление активности на украинском рынке слияний и поглощений в ГКМ. По итогам 1 половины 2013 года (январь - июнь) было заключено 11 сделок (в 2012 году – 4 сделки) на сумму более 13 млн. дол. США. Покупателями выступали украинские и российские компании, большая часть сделок была проведена по приобретению сырьевых компаний.

Повышение активности на рынке сделок в первой половине года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года было обусловлено снижением цены продажи активов или потребностью собственников в привлечении новых ресурсов. Данная ситуация была связана в первую очередь со снижением объема производства в 2012г. Результат за 1 полугодие 2013 года также демонстрирует незначительное снижение: на 1% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

Программа развития горно-металлургического комплекса Украины до 2020 г. предполагает выплавку в кислородно-конвертерных цехах 43 – 44 млн. т стали, в электросталеплавильных цехах (с учетом машиностроения) – 9 – 10 млн. т и в мартеновских цехах – 2,0 – 2,5 млн. т. Предполагается, что в 2020 г. до 80% выплавленной стали будет разливаться с помощью машин непрерывной разливки стали.

Информационное агентство «Интерфакс-Украина» распространяет информацию о том, что металлургические предприятия Украины планируют в декабре 2013 года нарастить выплавку стали на 7% по сравнению с запланированными объемами производства на ноябрь — до 2,740 млн тонн, выпуск общего проката — на 1,2%, до 2,480 млн тонн, что свидетельствует об интенсивном темпе наращивания производства.

Однако, по нашему мнению, увеличение масштабов производства не сможет изменить сложившиеся негативные тенденции в металлургическом комплексе. Первоочередным шагом для модернизации и развития комплекса должна быть разработка технологий и агрегатов, которые обеспечат значительное повышение качества стали, снижение энергоемкости металлургического производства и негативного воздействия его на окружающую среду.

Подводя итоги анализа современного состояния и тенденций функционирования металлургического комплекса выделим основные проблемы производства и реализации металлопродукции отечественными предприятиями ГКМ:

- высокий моральный и физический износ основных фондов;
- низкий технологический уровень производства, отставший от существующих мировых стандартов на много лет и, как следствие, производство низкокачественной продукции;
- высокая зависимость от иностранных энергоносителей, а также их перерасход, превышающий западные показатели в 3-5 раз;
- низкий уровень инновационной активности предприятий комплекса;
- слабый внутренний спрос на продукцию. Всего 20% отраслевой продукции идет на внутренний рынок, 80% - на экспорт;
- минимальные дотации со стороны государства и, как следствие, острая нехватка финансовых ресурсов для модернизации;
- отсутствие взаимодействия в науке и практике;
- наличие импорта на рынке. Наряду с высокими объемами собственного производства, в Украине присутствует большая доля импортной продукции;
- рост себестоимости опережает рост цен на конечную продукцию;
- уменьшение привлекательности отрасли и как следствие снижение объема инвестиций.

Перспективами развития комплекса является активизация практических действий в стране по изменению парадигмы политики промышленного развития, перехода Украины на современный матричный тип промышленной политики (ПП), включающий «вертикальную промышленную политику» (ВП) и «горизонтальную промышленную политику» (ГПП). Матричная промышленная политика европейского типа сочетает вертикальную и горизонтальную, ориентированную на инновации, политику, направленную вместо устранения провалов рынков (неоклассическая теория), на устранение провалов правил (институциональная теория) и провалов приспособленности (эволюционная теория).

Перспективными структурами вертикальной промышленной политики являются вертикально интегрированные структуры: от исходного материала (уголь, руда) в металлургии до изготовления метизов. В настоящее время к такой структуре приближается «Метинвест Холдинг». Вектор его развития направлен на продление технологических процессов до выпуска метизов, канатов, труб и т.д.

Горизонтальная промышленная политика, как новый тип ПП, направлена на относительные изменения институциональной среды промышленности в целом и/или отдельных видов ее деятельности. Это касается институтов (государственных и гражданских), инноваций (в том числе промышленных), сочетания различных форм промышленной деятельности, инфраструктуры, предприятий и объединений (кластеры, сетевые структуры, стратегические альянсы, сочетание и сотрудничество крупного, среднего и малого бизнеса, науки, образования и т.д.). Форма реализации ГПП: кластеры, сети (явные и неявные), объединения предприятий и организаций различных видов деятельности, креативные центры и креативные регионы. От поддержки отраслей государству следует перейти к поддержке кластеров, креативных центров. Для этого необходимо принять закон и программу развития кластеров, совершенствовать законодательство о государственно-частном партнерстве.

Еще одним перспективным направлением развития ГКМ является развитие производств мини-металлургии. Мировая мини-металлургия активно развивается уже более четырех десятков лет, имея ряд существенных преимуществ по сравнению с крупными комбинатами:

- быстрота реакции на меняющийся спрос на различные виды продукции (от подготовки сырья до прокатки товарной продукции на мини-заводе проходит 10-16 часов, тогда как на крупном металлургическом комбинате – от полутора до трех дней);
- возможность выполнения мелких заказов для конкретного заказчика;
- более низкую ресурс- и энергоемкость собственного производства, что делает их более рентабельными по сравнению с предприятиями полного цикла выплавки стали;
- расположение в непосредственной близости к потребителям готовой продукции и ресурсам позволяет таким заводам активно использовать уже готовую инфраструктуру региона и, как следствие, сокращать транспортные расходы и капиталовложения до 4-7 раз;
- отсутствие в технологической цепочке таких промежуточных переделов, как подготовка угля и железорудного сырья, аглодомное и коксовое производства, позволяют достигать более высоких экологических показателей;
- сравнительно низкую себестоимость и меньший период времени, затраченный на строительство металлургического мини-завода;
- меньший, чем у крупных металлургических предприятий, срок окупаемости и использование небольших производственных площадей (в пять и более раз меньше крупных металлургических предприятий).

Преимущества мини-металлургических предприятий перед «большими» комбинатами особенно очевидны в настоящее время, когда большинство крупных компаний несет убытки из-за неполной загрузки мощностей.

Необходимым условием развития ГКМ является повышения конкурентоспособности отечественной металлопродукции. Для

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

реализации данной цели, на наш взгляд, необходимо:

- организация производства высоколиквидной импортозамещающей продукции;
- установление тесных связей с отечественными предприятиями машиностроения, строительства и транспорта, а также с другими металлопотребителями с целью детального изучения нынешней и перспективной потребности в различных видах металлопродукции;
- переход от ценовой конкуренции на мировых рынках к неценовым методам конкурентной борьбы за счет повышения качества продукции, хорошего обслуживания, надежности поставок и расширения ассортимента;
- внедрение инноваций в производство с целью снижения издержек и производства высокотехнологичной продукции;
- систематическое изучение потребностей внутреннего и внешних рынков;
- укрепление позиций на перспективных рынках Юго-Восточной Азии, близлежащих стран и традиционных партнеров, а так же поиска новых рынков сбыта;
- развитие фундаментальных исследований, разработка и освоение «нанотехнологий» и «наноматериалов»;
- обеспечение ресурсосбережения, нацеленное на повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов (замена мартеновского способа выплавки стали конвертерным, использование технологии пылеугольного вдувания топлива при выплавке чугуна в доменных печах и т.д.);
- развитие сотрудничества предприятий на международном рынке в рамках стратегических альянсов; снижение экологической нагрузки отрасли.

Бесспорным направлением повышения технического уровня металлургии Украины является практическое использование достижений науки. Необходимо обобщение передового научного опыта и мировых тенденций развития металлургических технологий, оборудования и систем автоматизированного управления.

Таким образом, решение основных проблем развития украинского ГМК неразрывно связано с регулярным мониторингом общемировых тенденций развития металлургии. Адаптация горно-металлургического комплекса к современным требованиям потребителей позволит повысить степень присутствия отечественных производителей на зарубежных рынках, что в свою очередь положительно отразится как на экономике страны в целом, так и на отраслях промышленности в частности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс].-Режим доступу ukr-stat.gov.ua. <http://www.worldsteel.org/>
2. Офіційний сайт Світової асоціації сталі. - [Електронний ресурс].-Режим доступу
3. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення: аналіт. доповідь/ [О.В. Соблевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенко, В.Л. Воробйов та ін.] за заг. ред. Я.А. Жаліла. _К.:НІСД, 2011. – 112 с.
4. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: моногр. /А.И. Амоша, В.И. Большакова, А.А. Минаев, Ю.С. Залознова, Л.А. Зарзаская, Ю.В. Макогон и др.; НАН Украины, Институт экономики и промышленности. – Донецк, 2013. – 114 с.
5. Юрик Я.І. Передумови формування то поточний стан галузевої структури виробництва в Україні/ Я.І. Юрик, Ю.І. Коновалов// Економіка промисловості. – 2011. - №1. – с.72-84.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВ И ТНК В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ МОНОПОЛИИ

Кузнецов М.М., к.геогр.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского (Украина)

Кузнецов М.М. Взаимодействие государств и ТНК в процессе развития глобальной конкурентной монополии

В исследовании рассматривается экономика нового качества, где все субъекты мирового рынка ведут борьбу за любые виды ресурсов, способствующие достижению ими конкурентного преимущества. В таких условиях особое значение принадлежит конкурентному поведению транснациональных корпораций и национальных экономик. Все это приводит к столкновению частных экономических интересов с государственными и наоборот, тем самым приводя в действие механизм глобальной конкурентной монополии. Основное направление глобальной конкурентной монополизации – это борьба за приумножение факторов производства, главным образом капитала. Вместе с этим основная роль государства в развитии глобальной конкурентной монополии заключается в активизации деятельности направленной на создание адекватной конкурентной политики, где ведущее место должно занимать антимонопольное регулирование.

Ключевые слова: глобализация, конкурентные преимущества, факторы производства, государство, транснациональная корпорация.

Кузнецов М.М. Взаємодія держав та ТНК у процесі розвитку глобальної конкурентної монополії

У дослідженні розглядається економіка нової якості, де всі суб'єкти світового ринку ведуть боротьбу за будь-які види ресурсів, що сприяють досягненню ними конкурентної переваги. У таких умовах особливе значення належить конкурентній поведінці транснаціональних корпорацій і національних економік. Усе це приводить до зіткнення приватних економічних інтересів з державними й навпаки, тим самим приводячи в дію механізм глобальної конкурентної монополії. Основний напрямок глобальної конкурентної монополізації - це боротьба за збільшення факторів виробництва, головним чином капіталу. Разом із цим основна роль держави в розвитку глобальної конкурентної монополії полягає в активізації діяльності спрямованої на створення адекватної конкурентної політики, що де веде місце повинне займати антимонопольне регулювання.

Ключові слова: глобалізація, конкурентні переваги, фактори виробництва, держава, транснаціональна корпорація.

Kuznetsov M. Interaction between states and TNCs in the development of a global competitive monopoly

The study looks at the economics of a new quality, where all the actors of the world market are fighting for any types of resources, conducive to the achievement of their competitive advantage. In such conditions, a special importance belongs to the competitive behavior of transnational corporations and national economies. All this leads to conflict of private economic interests with state and vice versa, thereby putting in action the mechanism of the global competitive monopoly. The main direction of global competitive monopolization is a struggle for multiplication factors of production, mainly capital. Together with this, the main role of the state in the development of a globally competitive monopoly is to intensify the activities aimed at creation of the adequate competition policy, where the main part should be antimonopoly regulation.

Keywords: globalization, competitive advantage, competitive factors of production, state, transnational corporation.

Мировая экономика XXI века развивается в условиях всевозрастающей глобализации, в которой залогом экономического роста и развития является достижение конкурентного преимущества. Вместе с этим, за взаимовыгодным сотрудничеством всех участников мирового рынка стоит жесткая конкурентная глобальная среда, и ни одна страна или отдельная компания не могут противостоять влиянию конкуренции. Современные реалии функционирования конкурентной среды свидетельствуют о всевозрастающей роли таких участников конкурентной борьбы, как государства, транснациональные корпорации в тесном взаимодействии с международными организациями.

В условиях либеральных рыночных отношений развитие транснационализации, ведет к формированию нового качественного уровня – экономике знаний, где большая часть результатов мировых НИОКР, имеющие коммерческое значение, сосредоточены в руках крупнейших корпораций мира, ведь именно они выступают и как их генераторы, и как их потребители, что позволяет им занимать ведущие

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

позиции в глобальной конкурентной среде.

В экономике нового качества, все субъекты мирового рынка ведут борьбу за любые виды ресурсов, способствующие достижению ими конкурентного преимущества. В таких условиях особое значение принадлежит конкурентному поведению транснациональных корпораций и национальных экономик. Их роль определяется тем, что в мире сохраняются серьезные риски и факторы уязвимости, которые ставят под угрозу перспективы роста и могут подрвать усилия по созданию более справедливого и эффективного глобального партнерства в интересах развития.

Изучением феномена международных (транснациональных) корпораций в своих работах, посвященных исследованию глобальной экономики и международного стратегического управления, занимались такие ведущие зарубежные ученые, как М. Бест, А. Брю, Дж. Даннинг, Э. Дж. Долан, М. Портер, М. Шимаи и др. В отечественной науке отдельные аспекты деятельности ТНК изучали О. Пасхавер, Л. Верховодова, Л. Суплыи, В. Самофалов, В. Рокоча, О. Плотникова, В. Новицкий, О. Шкарпова и др.

Тем не менее, в современных условиях, когда наблюдается тенденция к стиранию национальных границ, актуальным остается решение вопроса, связанного с определением значения государства в современной мировой экономике, в особенности регулирования деятельности крупных игроков рыночной экономики.

Исходя из этого, целью исследования является раскрытие сущности конкурентного взаимодействия национальных экономик и ТНК в современных условиях глобализации рыночных отношений.

Глобализация мировой экономики, сопровождаемая углублением международной экономической взаимозависимости, сопряжена с появлением глубоких противоречий и несет неоднозначные последствия: идет борьба за ресурсы, сферы влияния, рынки сбыта, интеллектуальные ресурсы, что затрагивает интересы практически всех государств [7].

В результате, в данный момент, теория глобализации, которая в начале 90-х годов становилась новой формой теории модернизации, переживает кризисный этап своего развития. Три явления глобализации выделенные Лоуренсом Клайном, профессором Пенсильванского университета, изначально призванные вывести капитализм на новую стадию развития в данный момент приводят к росту антиглобалистических настроений [5]:

1. Мировое экономическое сообщество из рыхлой совокупности более или менее взаимосвязанных стран превращается в целостную экономическую систему, где национальные социумы оказываются составными элементами единого всемирного экономического организма.

2. Всемирные экономические отношения все более обретают роль ведущих, определяющих, тогда как внутривосточные отношения даже очень крупных и весьма могущественных стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспособляться к реалиям глобальной экономики.

3. Размывание и обесценивание регулирующих функций национальных государств, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий.

Двигателями глобализации выступают крупные международные или транснациональные корпорации, деятельность которых ведет к трансформации традиционного понимания рыночной экономики и принципов ее регулирования. Современное процветание разного рода монополий, возникновение транснациональных корпораций свидетельствуют о том, что образование монополий - закономерный процесс, и объясняется это тем, что сама конкуренция - важный элемент рыночного механизма - порождает их, ибо каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом.

Объективно под воздействием таких процессов как интернационализация, транснационализация, регионализация, формируется новая модель организационно-экономического механизма регулирования, ориентированная, главным образом, на внешнеэкономический сектор и основанная на формах и методах государственного, межправительственного и наднационального регулирования, которые получают соответствующее институциональное и правовое оформление.

В этих условиях происходит реорганизация в структуре регулирования процессами мировой рыночной экономики, в которой на главный план выходят международные организации, а значению государств отводится незначительная роль или же вовсе происходит полное игнорирование регулирующего значения этих субъектов.

Данное состояние экономики в условиях глобализации, когда происходит столкновение частных экономических интересов с государственными и наоборот, приводит в действие механизм глобальной конкурентной монополии.

Под глобальной конкурентной монополией понимается масштабный процесс сосредоточения и монопольного использования конкурентных преимуществ, одним или несколькими субъектами мирового хозяйства, объединенных общими экономическими интересами, приводящий к доминирующему положению этих субъектов и росту их конкурентоспособности в долгосрочной перспективе в условиях глобализации рыночных отношений.

Возникает ситуация в которой глобализация ведет к сужению функций и ослаблению роли государства, в то время как порождаемая ею фрагментация мирового хозяйства на субнациональном и локальном уровнях обостряет противоречия и конфликты, преодоление которых требует вмешательства сильного государства. Глобальная конкурентная монополия втягивает в конкурентную борьбу не только страны-участницы международных экономических отношений и интеграционные объединения, но и превращает национальную, субрегиональную и региональную экономику в арену соперничества игроков глобального уровня, отнюдь не заинтересованных в укреплении позиций локальных конкурентов [5].

Глобальная конкурентная монополизация это сложный процесс, который развивается за счет желания занятия конкурентных позиций на мировом рынке с целью достижения, в случае с ТНК частных интересов, а в другом государственных: слияние и поглощение; транснационализация; научно-техническое сотрудничество; трудовая миграция; трансфертное ценообразование; экономическая интеграция; сотрудничество в рамках международных организаций; прямые иностранные инвестиции; финансовые, экономические и политические кризисы и др.

Сравнивая конкурентные преимущества, которые присущи государствам и игрокам глобального уровня, то можно выявить следующую особенность: в общем виде государство - это конкурентные преимущества связанные, в первую очередь с такими факторами производства как земля и труд, а ТНК обладают преимуществами базирующиеся на предпринимательских способностях.

Главной особенностью здесь является то, что чаще всего ТНК не принадлежат природные ресурсы, которые являются конкурентным преимуществом государства, поэтому корпорациям приходится всячески изыскивать возможности для обладания ими.

В связи с этим, основным направлением глобальной конкурентной монополизации выступает борьба за приумножение факторов производства, главным образом капитала, для этого и государствам, и ТНК необходимо, чтобы в собственном владении было полное сочетание необходимых конкурентных преимуществ включающих все факторы производства. Кроме борьбы за факторы производства, глобальная конкурентная монополизация осуществляется в рамках занятия новых рынков сбыта, которые в свою очередь представляют собой национальные экономики.

На ряду с этим, в условиях глобальной конкурентной монополизации, государствам приходится конкурировать между собой используя абсолютные и сравнительные преимущества собственной воспроизводственной социально-экономической системы, которые лежат в основе всех дву- и многосторонних торговых соглашений, представляющие интересы государства за счет поддержки компаний, обладающих достаточной экономической массой и мобильностью, чтобы вести конкурентную борьбу на внешних рынках. Данное сотрудничество является базисом формирования международных экономических организаций.

К началу XXI века в мире насчитывалось около 3 тыс. межправительственных организаций, которые, так или иначе, связаны с регулированием различных сфер экономики, политики, культуры, экологии и пр. В связи с этим не прекращаются дебаты о степени влияния на государственный суверенитет международных организаций. Вступая в международные организации, государства добровольно делегируют часть своих полномочий.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Общепризнанными институтами глобализации являются такие международные организации как ВТО, МВФ и Всемирный банк, контролируемые странами «большой семерки».

В условиях глобализации возникает ситуация, когда политический суверенитет не совпадает с экономическим. Как следствие, идет интенсивное внедрение в национальные правовые системы государств правовых норм, не совпадающих с национальным регулированием. Одновременно работающие на территории государства нормы различных правовых систем вступают в конфликт [6].

Для поддержки конкурентоспособности в современном мире государству приходится жертвовать определенной долей суверенитета. Глобализация привела к тому, что ни одно государство не в состоянии существовать без активного взаимодействия с международной системой.

В настоящее время вся их деятельность в основном направлена на установление принципов либерализации торговли, в которой остро нуждаются крупные производители товаров – ТНК, деятельность которых сталкивается с проблемами в лице таможенных границ и национального законодательства, сдерживающее доступ ТНК к ресурсной базе государств, что, в итоге ведет к снижению прибыльности их деятельности.

Вместе с этим данная тенденция выявляет социально-экономические системы с более приспособленными к рыночным условиям игроками, и системами с менее приспособленными к рыночным условиям участниками. В связи с чем, можно выделить группу рыночных игроков во главе с ТНК и группу рыночных игроков во главе с мелкими, средними и крупными фирмами. Соответственно к первой относятся страны с наиболее развитым диалогом между государством и крупным частным бизнесом, а ко второй – страны со сложными взаимоотношения государства и предпринимательства.

Первая группа выигрывает по многим показателям, так как ТНК совместно с ТНБ являются бесспорными лидерами на международном рынке во всех сферах мирового хозяйства.

Специалисты университета в Цюрихе провели математический анализ связей 43 тысяч транснациональных корпораций и обнаружили ядро из 1318 компаний. У каждой из них 1318 обнаружили теснейшие взаимосвязи с двумя или более другими компаниями (среднее количество аффилированных партнеров оказалось равно 20). И хотя официальные доходы этих корпораций едва превышают 20% от общемировой операционной выручки, через свои фирмы-сателлиты они фактически владеют большинством мировых компаний, работающих в секторе «реальной» экономики. Большинство финансовых цепочек идут в направлении глобальной конкурентной монополии из 147 компаний. Их активы пересекаются друг с другом, фактически являясь общей собственностью, что обеспечивает этому негласному финансовому конгломерату контроль за 40% глобального корпоративного богатства. Большинство из этих «суперкорпораций» являются финансовыми институтами [4].

Согласно Докладу ЮНКТАД, в 2012 г. продажи иностранных филиалов ТНК увеличились на 7,4% — до 26 трлн. долл., общая стоимость активов возросла до 87 трлн. долл. (что на 15 трлн. больше мирового ВВП), а занятость составила лишь 72 миллиона человек, что соответствует 2,2% от общего количества работающих в мире [3].

Доходы ТНК настолько велики, что по итогам 2012 г. среди 100 самых больших экономик мира только 60 являлись суверенными государствами, остальные 40 - это частные ТНК. К примеру, доходы крупнейшей американской ТНК ExxonMobil, в которой занято всего около 77 тыс. человек, в 2012 г. составили 453 млрд. долл., что в 2,5 раза больше размера ВВП Украины с ее 45-миллионным населением.

Современной глобальной конкурентной монополизации характерно наличие глобальных производственных систем (ГПС), в которых торговля промежуточными товарами и услугами обслуживает фрагментированные и разнесенные между разными странами производственные процессы. ГПС обычно координируются ТНК, а международная торговля полуфабрикатами и готовой продукцией осуществляется в рамках их сетей филиалов, подрядчиков и независимых поставщиков. На ГПС, координируемые ТНК, приходится примерно 80% мировой торговли. По данным ООН всего 15 ТНК контролируют [3]: 70% мирового экспорта каучука и нефти; более 80% - меди бокситов и олова; свыше 90% - древесины и железной руды.

Первая группа рыночных игроков, куда входят все высокоразвитые страны, участвуя в международных экономических организациях, оказывают существенное влияние на стран-участниц организации из второй группы. Чаще всего это государства, которые денежно зависимы от международных финансовых институтов в силу высокой коррумпированности и некомпетентности правительства, беспрекословно выполняющие антинациональные требования, выдвигающие этими организациями, «убивающие» рыночных игроков в лице малых и средних предприятий, взамен на получение валютно-финансовой помощи. Вместе с этим, без проведения политики поддержки национального производителя, повышая тем самым его конкурентоспособность, государства из второй группы проводят масштабную политику либерализации, которая открывает рыночные ниши импортным товарам с более высокими конкурентными преимуществами.

Все это ведет к снижению возможностей использования национальной экономикой собственных конкурентных преимуществ, а данная возможность переходит в руки ГПС.

Поэтому, экономика в условиях формирования глобальной конкурентной монополизации основывается на принципе конкурентного исключения который проявляется в следующем, если каждый без исключения рыночный игрок менее приспособленной социально-экономической системы (развивающаяся страна, страна с переходной экономикой, малый и средний бизнес) при любой попытке использовать лимитирующий ресурс всегда имеет прямой конфликт экономических интересов с рыночным игроком более приспособленной социально-экономической системы (высокоразвитая страна, крупный и наднациональный бизнес) и всегда проигрывает, то при прочих равных условиях для всех рыночных игроков конкурирующих социально-экономических систем, эти рыночные игроки не смогут конкурировать неопределенно долго и менее приспособленный рыночный игрок будет вытеснен из данной рыночной среды в долгосрочной перспективе.

Тем не менее, даже в создавшейся ситуации развития глобальной конкурентной монополизации, где ведущая роль отводится ТНК, еще остается место для государства.

Об огромном значении государства в современной посткризисной рыночной среде указывается в докладе Генерального секретаря ЮНКТАД, который отметил это в виде следующих уроков [2]:

Первый урок, который преподал кризис, состоит в том, что нельзя позволять рынкам саморегулироваться, поскольку это и неэффективно, и чревато серьезными издержками.

Второй урок кризиса состоит в том, что, когда терпит крах экономика большого числа государств, нужно искать фундаментальные причины и факторы уязвимости, вовремя не выявленные или проигнорированные политиками до кризиса. Никто не ставит под сомнение созидательную роль рыночных сил, однако погоня частного капитала за сиюминутной выгодой может в некоторых случаях становиться причиной недостаточных производственных инвестиций и приносить выгоду лишь немногим избранным. Риски особенно высоки в условиях оторванности финансовых рынков от реальной экономики, когда создание богатства связано не с неуклонным повышением производительности труда и увеличением доходов, а с быстрым накоплением долгов и увеличением цен на активы и когда весь инновационный потенциал концентрируется на изобретении финансовых схем, а не на ускорении технического прогресса.

Третий урок кризиса состоит в том, что в условиях, когда все рушится, единственным институтом, способным мобилизовать ресурсы, необходимые для противодействия серьезным системным угрозам, остается государство. Тезис о том, что в мире без границ национальное государство себя изжило, утратив свою полезность, никогда всерьез особо не воспринимался. Учитывая, что государство играет ключевую роль в формировании инклюзивного общества и укреплении его единства на основе демократических принципов, было бы неразумно и нереалистично пытаться обойтись без него или ограничить его роль в вопросах управления процессами экономического развития и экономических преобразований

Четвертый урок кризиса, состоящий в том, что в условиях глобальной взаимозависимости страны не могут самостоятельно противостоять угрозам дестабилизации и бороться с дисбалансами.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

На наш взгляд, в рамках свободного рынка в отличие от частных интересов, которые заключаются в получении максимальной прибыли и обогащении собственников бизнеса, государственные интересы должны охватывать интересы и потребности всего проживающего на его территории населения, уровень и качество жизни которого должны повышаться за счет достижения экономического развития всей национальной социально-экономической воспроизводственной системы.

Это означает, что многие сферы жизни, присущие национальной экономике, разрушаются крупными игроками свободного рынка, тем самым происходит усугубление социально-экономической ситуации в странах мира с одновременным ростом социальной ответственности государства. Все это происходит из-за игнорирования крупнейшими корпорациями многих проблем, виновниками которых они являются. Так, в США, они в два раза сокращают свои налоги на фоне удвоения своей прибыли, укрывают 60% своих наличных денег в офшорах, увольняют рабочих, не создают новые рабочие места, и сокращают зарплаты работникам [8].

В ходе развития глобальной конкурентной монополии растет неравенство, как внутри отдельных стран, так и между странами. Уровни бедности практически не изменились за последние 30 лет, почти половина человечества (до 3 млрд. человек) живут на сумму менее 2,5 долларов в день. Четверть детей планеты – более 170 миллионов детей до 5 лет – страдают неполноценным развитием из-за недоедания.

По оценкам Всемирного Банка, общая стоимость успешной борьбы с недоеданием будет составлять около 10,3-11,8 млрд. долларов в год. Одна только Apple и только в 2012 году недоплатила 11 млрд. долларов налогов.

Даже если не было никаких обязательств решать проблемы планеты, есть обязательства платить за глобальное потребление энергии, использование инфраструктуры и промышленные загрязнения. Однако, анализ 25 транснациональных корпораций с очевидностью показывает их небрежность в исполнении этих обязанностей. Эти 25 компаний, имея доход 0,5 трлн. долларов в 2011-2012гг., заплатили только 8% в налоговую службу США и 9% - другим странам. 35% налог – заплаченный любой стране или странам – дал бы дополнительно 90 млрд. долларов за два года, и проблема недоедания была бы решена [8].

ТНК – это коалиция сознательных и согласованных действий экономических агентов, в то время как рынок – результат спонтанного хозяйственного развития. ТНК осуществляет объединение экономических ресурсов на длительный срок. Процесс привлечения ресурсов осуществляется на контрактной основе. В связи с этим деятельность ТНК невозможна без заключения долгосрочных контрактов с собственниками экономических ресурсов. Напротив, рыночные взаимоотношения часто строятся на основе краткосрочных или разовых сделок. Вопросы оптимизации производственной деятельности, определения стратегии развития, обозначения будущих перспектив и прогнозов находятся исключительно в компетенции руководителей ТНК. Принятие решения в ТНК производится ее руководителями, распоряжениями которых подчиняются все работники.

В противоположность ТНК, на рынке господствует спонтанность осуществляемых процессов, имеет место обособление экономических ресурсов. Принятие решения по вопросу купли-продажи производится каждым агентом самостоятельно по собственному выбору. Рыночная форма организации хозяйственной деятельности предполагает абсолютное и полное равноправие экономических агентов [1].

Транснационализация – это закономерное явление, порожденное интернационализацией экономики и необходимостью ее регулировать. Факты говорят о том, что ТНК с их инвестиционной мобильностью, широкой системой связей, в том числе и с правительствами, с большими возможностями организации наукоемкого, высокотехнологического производства служат важным фактором развития мировой экономики. В целом ТНК отличаются от государств более эффективной, менее бюрократической организацией, и потому они нередко успешнее решают экономические проблемы, нежели государство.

Было бы неверно также рассматривать ТНК как противников правового регулирования. Они отдают предпочтение государствам с устойчивым правопорядком, но при этом добиваются, чтобы право в достаточной мере учитывало их интересы. Там, где государства не в состоянии обеспечить это, ТНК восполняют правовое регулирование собственными "правилами игры", которых они довольно строго придерживаются.

Из сказанного следует, что при рассмотрении сущности конкурентного взаимодействия национальных экономик и ТНК, речь должна идти не об ограничении деятельности последних, а о создании таких условий, в которых конкурентные преимущества ТНК служили бы потенциальной возможностью достижения государством социально-экономических целей. Для этого правительству необходимо сосредоточить свои усилия на разработке, внедрении и мониторинге адекватной, конкурентной политики, которая должна быть основана на компромиссе, достигнутом между государствами и ТНК в сфере разрешения конфликта национальных и частных интересов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Аушев А. Ю. Транснациональные корпорации: роль транзакционных издержек в дихотомии выбора – производить самим или покупать на стороне [Текст] / А. Ю. Аушев, Л. Б. Самойлова // Молодой ученый. - 2012. - №1. Т.1. - С. 87-91.
2. Глобализация с опорой на развитие: переход на путь устойчивого и всеохватывающего развития / Доклад Генерального секретаря ЮНКТАД XIII сессии Конференции. - ООН. - Нью-Йорк; Женева, 2011. – 132 с.
3. Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития / Доклад о мировых инвестициях за 2013 год; Обзор ЮНКТАД. – ООН. - Нью-Йорк; Женева, 2013. – 52 с.
4. Катасонов В. О суперсубъекте, или Комитет 147 [Электронный ресурс] / В. Катасонов // Фонд стратегической культуры: электронное издание. 15.01.2013. – Режим доступа к источнику: <http://www.fondsk.ru/pview/2013/01/15/o-supersubekte-ili-komitet-147-18680.html>
5. Крамаренко А. А. Развитие национальных экономических систем в условиях глобальной экономики [Электронный ресурс] / А. А. Крамаренко. – Режим доступа к источнику: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_1/0369.pdf
6. Мировое хозяйство XXI века: проблемы и перспективы развития [монография] / под ред. М. Г. Никитиной. – Симферополь: ДИАИПИ, 2010. – 264 с.
7. Нечай А. Глобализация мировой экономики и роль государства / А. Нечай // Журнал Международного права и международных отношений. – 2010. - № 4. – С. 77-80.
8. Paul Buchheit Multinational Corporations Have No Allegiance to Any Nation or Citizens, Only to Profit [Электронный ресурс] / Paul Buchheit // BUZZFLASH, TruthOut, 20 May 2013. – Режим доступа к источнику: <http://truth-out.org/buzzflash/commentary/item/17976-multinational-corporations-have-no-allegiance-to-any-nation-or-citizens-only-to-profit>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА (ЕЭП)

Курадовец А.И., к.э.н., доцент, доцент Белорусского государственного экономического университета г. Минск (Белоруссия)

Курадовец А.И. Стан і праблемы функцыявання нацыянальнай эканомікі Рэспублікі Беларусь у рамках Ёдзінага эканамічнага прастору (СЭП),

У статті досліджуються предумови і умови формування Єдиного економічного простору, здійснено аналіз позитивних ефектів і негативних наслідків інтеграційних процесів на соціально-економічний розвиток Республіки Білорусь, визначено заходи щодо їх мінімізації. На основі теоретичних матеріалів і наявних статистичних даних здійснено оцінку сучасного стану інтеграційних процесів у Республіці Білорусь в рамках Єдиного економічного простору (СЭП), визначені деякі проблеми й обґрунтовані необхідні дії щодо їх вирішення. Окремі положення можуть бути використані в навчальному процесі, а також у практичній діяльності відповідними державними інститутами при формуванні стратегії й тактики зовнішньоторгівельної політики Республіки Білорусь.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, Єдиний економічний простір, економічний стан Республіки Білорусь, соціально-економічні ефекти.

Курадовец А.И. Состояние и проблемы функционирования национальной экономики Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП)

В статье исследуются предпосылки и условия формирования Единого экономического пространства, осуществлен анализ положительных эффектов и негативных последствий интеграционных процессов на социально-экономическое развитие Республики Беларусь, определены необходимые мероприятия по их минимизации. На основе теоретических материалов и имеющихся статистических данных осуществлена оценка современного состояния интеграционных процессов Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП), выявлены некоторые проблемы и обоснованы необходимые меры по их решению. Также стоит отметить, что отдельные положения статьи могут быть использованы в учебном процессе и в практической деятельности соответствующих государственных институтов при формировании стратегии и тактики внешнейторговой политики Республики Беларусь.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, Единое экономическое пространство, экономическое состояние Республики Беларусь, социально-экономические эффекты.

Kuradovets A.I. Situation and problems of national economy of Belarus within the Common Economic Space (CES)

The background and conditions of the Common Economic Space formation have been studied in this paper. The analysis of positive effects and negative consequences of integration processes in the socio-economic development of the Republic of Belarus was carried out, and certain measures were identified to minimize them. There was identified according to theoretical materials and available statistics, that we used for research, the current state of integration processes of the Republic of Belarus within Common Economic Space (CES). Also some problems were identified and some measures, that were suggested to resolve them, were substantiated. Also worth noting, the certain clauses of the paper may be used in educational process and in practical activities of relevant state institutes during organization of strategies and tactics of foreign-trade policy of the Republic of Belarus.

Key words: international economic integration, common economic space, the economy situation of the Republic of Belarus, social economic effects.

Усиливаються інтеграційні процеси в мировій економіці і на постсоціалістическому просторі середі стран СНГ потребують свого теоретического обобщення і виявлення возникаючих проблем для національних економік. Участво Республіки Беларусь в Таможенному союзі і Єдиному економіческому просторі виявило не тільки положителньні ефекти, но і определенні соціально-економіческіе проблеми.

Однако данному вопросу недостаточно уделено внимания как со стороны отечественных ученых, так и со стороны определенных государственных институтов и органов Республики Беларусь. Имеющиеся публикации в основном сосредоточены на преимуществах и положительных эффектах интеграционных процессов, но недостаточно исследованы отдельные негативные социально-экономические проблемы, возникающих в процессе формирования и функционирования интеграционного объединения.

Все вышесказанное определило актуальность исследования данной проблемы и обусловило цель исследования - определить объективные предпосылки и условия формирования Единого экономического пространства (Россия, Республика Беларусь, Казахстан), выявить положительные его социально-экономические эффекты и определенные проблемы функционирования, обозначить некоторые негативные социально-экономические последствия для функционирования экономики Республики Беларусь и обосновать определенные мероприятия по их минимизации.

Предпосылки и условия создания Единого экономического пространства (ЕЭП). Прошло уже два года как экономика Республики Беларусь функционирует в рамках Единого экономического пространства, что позволяет сделать определенные обобщения и выводы.

Создание ЕЭП было продиктовано целым комплексом объективных и субъективных причин, обстоятельств и факторов, которые в совокупности определили дальнейший вектор развития интеграционных процессов на пространстве СНГ.

Во-первых, с теоретической точки зрения после этапа формирования и функционирования таможенного союза должен наступить следующий виток интеграционных процессов, т.е. создание единого экономического пространства со свободой перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. В конечном итоге данный этап может иметь также определенные временные рамки, величина которых будет зависеть от социально-экономических успехов стран-участниц данного интеграционного объединения, а также от политической воли их руководства и других факторов.

Во-вторых, современный этап международного разделения труда (МРТ), в результате которого интернационализация производства, интеграционные процессы охватили большинство стран мировой экономики и произошло формирование единого глобализованного экономического пространства. В таких условиях особенно остро встает вопрос о сохранении своей ниши на мировых рынках, своей роли в международном разделении труда. Только на путях объединения своих ресурсов и производственно-технологических заделов можно удержать свои позиции на мировых рынках, активно участвовать в мирохозяйственных связях, а на отдельных направлениях международной специализации и кооперации получить определенных конкурентных преимуществ по отношению к другим участникам. Образование международных экономических интеграционных объединений (ЕС, НАФТА, АСЕАН и других) стало основной тенденцией в современном глобализованном мире. Как правило, в данных международных экономических объединениях центральное место занимают наиболее развитые в социально-экономическом отношении стран, т.е. «страны-магниты», вокруг которых осуществляются интеграционные процессы. В качестве таковой на пространстве СНГ выступает Российская Федерация, которая по своей экономической и оборонной мощи занимает одно из лидирующих мест в мире. Поэтому для других стран-участниц (Республика Беларусь и Казахстан) российский рынок является основным, а его емкость позволяет обеспечивать нормальные воспроизводственные процессы субъектов хозяйствования данных стран.

В-третьих, дальнейшая либерализация мирохозяйственных связей и внешней торговли, вследствие вступления большинства стран

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

в ВТО, принятия соответствующих ее правил торговли в данных странах, обусловило необходимость создания емких национальных и региональных рынков по отдельным товарным позициям и осуществления скоординированной внешнеэкономической политики. В противном случае, при таком положении будет наблюдаться постепенное ущемление интересов национальных производителей, и, в конечном итоге, - их банкротство, потеря позиций на внутреннем и внешнем рынках. Имеющиеся природные и трудовые ресурсы, научно-технический и производственный потенциал в странах- участницах ЕЭП дают возможность им в кратчайшие сроки изменить структуру внешней торговли, ее товарную номенклатуру, осуществить модернизацию своих национальных экономик и на этой основе обеспечить достойное место в системе мирового хозяйства. В перспективе, в случае образования на основе ЕЭП единого Евразийского экономического пространства путем присоединению других стран СНГ (Украины, Туркменистана, Таджикистана, Армении и др.), оно может превратиться в один из полюсов мировой экономики. Это позволит на равных участвовать в индустриальном и технологическом процессах, в конкуренции за инвесторов, за создание новых эффективных рабочих мест, переходу их экономик к новому современному технологическому укладу.

В-четвертых, оставшееся наследство от бывшего СССР подготовило основы для создания ЕЭП. В рамках функционирования экономики Советского Союза существовали тесные кооперационные производственные связи между предприятиями разных республик, наблюдалась их научно-производственная специализация, была создана соответствующая производственная инфраструктура (транспорт, связь, энергетика и т.д.), общее языковое и научно-культурное пространство.

В – пятых, моровой финансовый и экономический кризис 2008г., который обнажил существующие дисбалансы в мировой экономике и доказал необходимость коллективного предотвращения их появления, создания механизмов минимизации негативных последствий для национальных экономик. Это особенно важно для малых стран с открытой экономикой (Республика Беларусь, Казахстан), которые весьма зависимы от конъюнктуры мировых рынков, не обладают достаточными золотовалютными резервами и имеют ограниченные возможности по внутреннему стимулированию рынка, а также недиверсифицированные рынки сбыта своей продукции.

В – шестых, обладание экономической мощью позволит в определенной степени решить некоторые политические проблемы, разрешение отдельных из которых предполагают устранение однополярного мира во главе с США, наличия соответствующих противовесов из числа других стран (прежде всего России и КНР), соблюдения всеми странами принципов ООН.

Социально-экономическое значение и последствия создания ЕЭП. Образование ЕЭП имеет важное социально-экономическое и политическое значение, определенные экономические эффекты и некоторые негативные аспекты не только для всего интеграционного объединения, но и для каждой страны-участницы. Экономические эффекты сопряжены с увеличением емкости рынка, связанные не только с определенным ростом количества потребителей (около 170 млн. человек), но и таких его сегментов как энергетического, транспортного, высоких технологий и др. В настоящее время ЕЭП представляет собой интеграционное объединение, которое охватывает 2,4% населения Земли, 2,6 % мирового ВВП (более 2 трлн. долл.), 4% мирового экспорта, 11% мирового сырьевого экспорта, 14% энергоносителей, (% мировых запасов нефти и 25% запасов газа[4,с.57]. Это дает возможность национальным производителям расширять свое производство, ориентироваться на более высокий спрос.

Существенно изменяются условия ведения бизнеса. Во-первых, это связано прежде всего с усилением конкуренции на внутреннем рынке в связи с увеличением количества субъектов хозяйствования, производящих однородную продукцию при отсутствии тарифных ограничений, т.е отмены таможенных пошлин. Во-вторых, вступление России в ВТО потребовало уменьшения ставок таможенных пошлин на импортные товары, создания тем самым более льготных условия импортерам из других стран для реализации своей продукции на рынках стран-участниц ЕЭП. В-третьих, усиливается конкуренция за условия хозяйствования, создания благоприятной бизнес-среды, привлечения иностранного капитала и т.п., поскольку капитал любой страны-участницы ЕЭП может легко переместиться в более приемлемые для бизнеса условия. В конечном итоге данная конкуренция вынудит производителей повышать качество производимой продукции, услуг, а также заботиться о внедрении научно-технологических разработок в производственные процессы, исключать дублирование отдельных производств, более рационально использовать имеющиеся ресурсы и т.п.

Наличие собственных природных ресурсов, производственных мощностей промышленности и научно-технического задела в странах-участницах ЕЭП создает возможность изменить свою экспортно-импортную структуру, образовать мощные ТНК и ФПГ, способные осуществлять производство высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

ЕЭП имеет большие возможности по минимизации негативных последствий мировых финансовых и экономических кризисов, путем создания определенных совместных буферных золотовалютных резервов, увеличения объемов внутреннего спроса, более быстрой адаптации к конъюнктурным изменениям на внешних рынках, удержанию на них своих позиций и завоеванию новых ниш на отдельных из них.

Не менее важными являются социальные эффекты создания ЕЭП. Это проявляется в том, что существенно меняется миграционная политика в странах-участницах так как снимаются все визовые ограничения на перемещение рабочей силы. В таких условиях будут создаваться одинаковые образовательные стандарты в профессиональной подготовке специалистов, координироваться учебные процессы в подготовке отдельных из них (летчиков, энергетиков, транспортников, финансистов и т.п.). В перспективе должны быть уравнианы и социальные программы в рамках ЕЭП (оплата труда, пенсионное и медицинское обеспечение, социальные гарантии и т.д.).

Создание ЕЭП позволит в определенной степени получить некоторые внешнеэкономические и внешнеполитические эффекты. Во-первых, страны-участницы смогут более согласованно выступать в международных экономических и финансовых организациях и прежде всего в таких как ВТО, МВФ, ООН.

Поэтому Российская Федерация, будучи членом данных организаций и обладающая весомым экономическим и оборонным потенциалом, сможет способствовать ускоренному вступлению в ВТО Казахстана и Республики Беларусь. В конечном итоге последние могут обеспечить свою подлинную национальную безопасность и суверенитет только в союзе и под защитой России, создавая единые виды вооруженных сил (ПВО, ВВС), а также единую оборонную инфраструктуру.

Во-вторых, в случае достижения базы положительных социально-экономических эффектов появляется возможность возникновения эффекта «домино», т.е. к ЕЭП будут присоединяться другие страны СНГ. По оптимистическим прогнозам, в перспективе к 2015 г. на основе ЕЭП возможно создание ЕврАзЭС. В результате этого будет образовано мощное экономическое объединение, произойдут изменения в геополитической и геоэкономической конфигурации всего Евразийского континента, будет создан своеобразный коридор между ЕС и странами Юго-Восточной Азии, обеспечен свободный прямой выход на данные рынки, а также на рынки Ближнего Востока.

Проблемы эффективного функционирования ЕЭП и пути их решения. Успешное функционирование и достижение определенных социально-экономических эффектов предполагает устранения определенных барьеров и решения некоторых проблем как в рамках ЕЭП так и в отдельных ее странах- участницах. Среди таких можно выделить следующие:

- унификация законодательной базы стран-участниц и прежде всего в экономической области. Если образование Таможенного союза позволило практически унифицировать таможенное законодательство, путем принятия ТК ТС, создания наднациональных органов по его исполнению, то в экономической области имеются определенные перекосы, создающие неравные условия ведения бизнеса для субъектов хозяйствования. Это, прежде всего, касается налогового законодательства, поскольку существуют разные ставки, как на прямые, так и косвенные налоги. Так, налог на НДС в Республике Беларусь составляет 20%, в тоже время как его величина в РФ-18%, а в Казахстане-12%.

Существенные перекосы имеются и области валютного регулирования. В России и в Казахстане уже отменена обязательная продажа валюты субъектами хозяйствования, а в Республике Беларусь она существует в размере 30% от объемов ее поступления. В Республике Беларусь существуют определенные ограничения на кредитование в валюте, сроках ее поступления и т.д. В конечном итоге все это сказывается и на кредитных рейтингах стран- участниц ЕЭП, их инвестиционной привлекательности.

Не смотря на существование более двух лет Таможенного Союза, в данной области еще имеются отдельные проблемы. Среди

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

таких нерешенных проблем таможенного характера можно выделить следующие:

- особая позиция казахской стороны по сохранению высоких ставок таможенных пошлин на отдельные виды товаров и ее предложения по формированию затратных форм контроля (маркировка товаров);
- отсутствие программных средств таможенного сопровождения, электронного таможенного документооборота в рамках ЕЭП, что затрудняет процесс таможенного оформления;
- многоступенчатая система сертификации товаров, что существенно осложняет внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования.

Еще одним блоком проблем являются социальные, которые непосредственно затрагивают интересы населения. Во-первых, весьма существенным различием является уровень заработной платы в странах-участницах ЕЭП, а также установленные ее минимальные величины. Все это подталкивает к увеличению миграционных потоков, возникновению определенных диспропорций в отдельных сферах (строительная отрасль, здравоохранение, образование, транспорт и др.) Так, среднемесячная заработная плата в Республике Беларусь составляет всего 48,8% от зарплаты в России и 84,2% от зарплаты в Казахстане[2]. Преимущества в покупательной способности белорусского рубля над российским с образованием ЕЭП практически нивелировались, что сказалось на уровне жизни отдельных слоев населения и прежде всего работников бюджетной сферы. Во-вторых, существующие в странах- участницах различные походы в области социальной политики, методах начисления пенсий, размеров пособий, коммунальных платежей, стандартов медицинского обслуживания и т.п. Данные различия также являются своеобразной катализатором для увеличения миграционных потоков в рамках ЕЭП.

Блок правовых проблем, связанных с отсутствием определенных регламентов и соответствующих наднациональных институтов по координации валютной политики, социально-экономических параметров развития стран. Несмотря на наличие определенных договоренностей на межправительственном уровне, ведомственные нормативные документы иногда преобладают над первыми, требуют выполнения многочисленных административных процедур.

Определенной проблемой является разные стартовые условия интеграции, связанные с размерами стран-участниц, наличием в них факторов производства, различиям в господствующих формах собственности, что может не обеспечить должных эффектов, поскольку государственные, корпоративные и личные интересы могут не совпадать. Так, если в Республике Беларусь государственная форма собственности составляет более 70%, то в Российской Федерации - всего в пределах 20%. Такая асимметричность интеграции, когда интегрируются две большие экономики (Россия, Казахстан) и малая (Беларусь), когда присутствует явно выраженный движущий центр интеграции – Россия, когда степень перехода к рыночной экономике в России и Казахстане выше, чем в Беларуси, когда степень вмешательства государства в экономику в Беларуси выше, чем в России и Казахстане в конечном итоге влечет за собой неравномерное распределение выгод и издержек интеграции.

Положительные и негативные последствия создания ЕЭП для Республики Беларусь. Образование ЕЭП оказывает существенное воздействие на протекание социально-экономических и политических процессов в странах-участницах, в том числе и в Республике Беларусь. В отличие от Российской Федерации и даже от Казахстана, Республика Беларусь имеет некоторые особенности своего развития, связанные со сложившимися историческими условиями, а также под воздействием объективных и субъективных факторов.

Во-первых, если Россия и Казахстан наделены определенными природными ресурсами и прежде всего энергетическими (нефть, газ) Республика Беларусь ими не обладает, а является одним из основных их потребителем. Так, только для полной загрузки производственных мощностей предприятий ее нефтеперерабатывающего и энергетического комплексов ежегодно требуется более 20 млрд. м³ газа и около 23млн. тонн нефти при практическом их отсутствии в стране [3,с.7]. Доступ белорусских производителей к данным ресурсам по ценам внутреннего рынка России и Казахстана позволяет белорусским предприятиям получать конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках, снизить социальную нагрузку бюджета. Поскольку продукты нефтепереработки являются второй значимой товарной позицией в экспорте Республики Беларусь, то в данном случае это еще и возможность уменьшить отрицательное сальдо платежного баланса страны.

Во-вторых, Республика Беларусь обладает определенным производственным потенциалом, созданным в былые времена как «сборочный цех», т.е. последним производственным звеном в технологическом процессе. Это особенно проявляется в машиностроении, производстве бытовой техники, химической промышленности и др. К тому же она не растеряла свою инженерную школу, кадры, научно-технический задел в данных отраслях. В случае создания определенных интеграционных производственных объединений (ТНК, ФПГ), холдингов на кооперационной основе можно будет обеспечить внутреннее потребление данной продукции, а также позволит успешно конкурировать с зарубежными аналогами на мировых рынках.

В-третьих, национальная экономика Республики Беларусь является открытой, сильно зависимой от внешнеэкономических факторов. Так, внешнеторговая квота, как показатель открытости национальной экономики, составляет более 120%, а доля экспорта в ВВП составляет более 70%. Создание ЕЭП существенно увеличивает емкость рынка сбыта белорусских товаров, предоставляет возможность отечественным субъектам хозяйствования участвовать в тендерных государственных закупках в странах- участницах, устраняет определенные административные барьеры в торговле. Следует учитывать, что основным рынком сбыта продукции большинства предприятий Республики Беларусь является российский рынок, на котором реализуется до 70% тракторов, 50% грузовых автомобилей, до 90% продукции сельскохозяйственной продукции и т.д. [3,с.14]. Наличие единых технических регламентов и стандартов в ЕЭП, при отсутствии необходимости уплаты таможенных пошлин позволяет белорусским производителям получать определенные конкурентные преимущества по ценовым параметрам по отношению к иностранным производителям аналогичной продукции.

В-четвертых, низкая степень готовности национальных экономик к развитию глубоких форм интеграционного взаимодействия, вследствие ускоренного перехода и отсутствия опыта в данном вопросе. Так, в ЕС между началом формирования таможенного союза и переходом к этапу общего рынка прошло около 10 лет, а сам общий рынок официально формировался как минимум 8 лет. Однако, на самом деле, процесс устранения барьеров и различий в законодательстве продолжается в ЕС и в настоящее время, а в ЕЭП формирование общего рынка планируется закончить к 01.01.2016 г., т.е. за 5 лет.

Поэтому в процессах интеграции часто возникают проблемы, связанные с неразвитостью частных и смешанных форм собственности, неблагоприятным инвестиционным и деловым климатом, недостаточным развитием фондового рынка, банковской системы, инфраструктуры.

Результаты функционирования ЕЭП за 2013 г. свидетельствуют о том, что прока существенных прорывов в торгово-экономических связях стран участниц не наблюдается, как на объединенном внутреннем рынке, так и на внешних рынках. Так, рост ВВП в странах ЕЭП ожидается в пределах около 2%, что гораздо ниже запланированного на данный период, а в отдельных из них существенный спад экспортных поставок (Российская Федерация и Республика Беларусь). Данная динамика объясняется целым комплексом причин внешнего и внутреннего характера, которые в совокупности оказало негативное воздействие на национальные экономики стран ЕЭП.

Первые связаны, прежде всего, с последствиями мирового финансово-экономического кризиса, с которыми еще не до конца справились основные внешнеторговые партнеры. Так, рост ВВП Евросоюза показывает практически нулевую динамику, а США- чуть более 2% [5]. К тому же следует добавить потерю рынков в отдельных странах Ближнего Востока и Африканского континента в связи с политическими событиями в этих странах.

Основными внутренними причинами, сдерживающими успешное функционирование ЕЭП, являются следующие:

- незначительный временной срок функционирования ЕЭП, что не позволило восстановить и синхронизировать кооперационные связи в рамках интеграционного объединения;
- различные модели социально-экономического развития стран-участниц;
- разная степень рыночных преобразований и различные сценарии и подходы к выбору приоритетов, этапов и средств их

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

осуществления;

- определенная несогласованность проводимой отдельными странами таможенной и налоговой политики, широкое использование нетарифных методов защиты национальных производителей (квотирование, наличие политики различных изъятий и т.д.);

- большое расстояние и высокие тарифы на перевозку грузов и транспортные услуги;
- несовершенная структура национальных экономик, ориентированная преимущественно на экспорт товаров с малой добавленной стоимостью, т.е., в основном минерально-сырьевого назначения.

Эти и другие причины предполагают выработки определенных мероприятий по их устранению и в полной мере эффективно использовать имеющиеся ресурсы для удержания своих позиций на мировых рынках и завоевания новых его сегментов

Вместе с тем следует учитывать, что положительные аспекты образования ЕЭП для Республики Беларусь имеют и некоторые негативные социально-экономические последствия для определенных отраслей национальной экономики и сфер жизни. Среди негативных последствий, как нам представляются, являются следующие:

- увеличение количества мигрантов в Россию, как высококвалифицированных рабочих, так и некоторых специалистов здравоохранения, образования, финансов и науки. Отсутствие ограничений по миграции и языкового барьера, более высокий уровень заработной платы, предоставление определенных социальных гарантий уже сейчас привели к дефициту отдельных рабочих специальностей (прежде всего в строительной отрасли), а также в отдельных сферах – здравоохранения, образования. Только на 1.01.2013г. количество официальных мигрантов в Республике Беларусь составило около 100 тыс. человек, т.е. почти 6% трудоспособного населения страны, а по некоторым данным, с учетом неофициальной миграции, более 10% [1,с.79]. Такие темпы миграции, а главное» утечка мозгов» и высококвалифицированных кадров рабочих профессий могут в перспективе создать определенную угрозу экономической безопасности страны.

- выравнивание цен со странами–участницами ЕЭП, особенно на сельскохозяйственную продукцию, имело также негативные последствия для Республики Беларусь. Данный процесс существенно снизил покупательную способность белорусского рубля, привел к росту цен на продукты питания, на жилье, коммунальные услуги, энергоносители и их транспортировку и др., что в конечном итоге сказалось на уровне жизни населения. С другой стороны, ажиотажный спрос со стороны российских потребителей на продукты питания отечественных производителей привело к увеличению закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и уменьшению количества бытовых и нерентабельных предприятий АПК;

- присоединение РФ к ВТО, существенно изменили внешнеэкономические условия для субъектов хозяйствования Республики Беларусь. Как нам представляется, отсутствие таможенной границы, при установленных более низких ставках таможенных пошлин на отдельные товарные позиции, увеличивает объемы импортных товаров на внутреннем рынке, что в свою очередь может сказаться на показателях реализации продукции отдельных отечественных предприятий. Это касается прежде всего предприятий легкой промышленности, деревообработки, производства строительных материалов, бытовой техники, машиностроения и переработки сельхозпродукции. В силу этого у них могут возникнуть проблемы с оборотным капиталом, уровнем рентабельности и даже отдельные из них могут оказаться на грани банкротства. Поэтому основную угрозу для экономических интересов Республики Беларусь предоставляет возможность потери традиционных рынков сбыта в России, вследствие проникновения на них импортных товаров, а также создания совместных предприятий с иностранным капиталом по производству продукции, аналогичной белорусской. Усиление конкуренции также может быть связано с увеличением притока иностранного капитала из третьих стран. Предприятия с иностранным капиталом могут наладить производство (или сборку) более конкурентоспособных товаров или услуг на рынке стран ЕЭП, которые будут составлять прямую конкуренцию товарам и услугам, происходящим с территории стран ЕЭП;

- определенные экономические потери для некоторых отечественных производителей. Поскольку, следуя требованиям ВТО, в рамках таможенного союза РФ навязала увеличение ставок таможенных пошлин на отдельные комплектующие и товары из зарубежных стран, что в свою очередь сказалось на цене производимой продукции отечественными предприятиями. Так, увеличение ставок таможенных пошлин на сырье и комплектующие для предприятий легкой промышленности при одновременном их снижении на готовую продукцию уже негативно сказывается на производственно-финансовых результатах отдельных предприятий данной отрасли;

- утрата части суверенитета Республики Беларусь. В настоящее время этот эффект проявляется лишь частично, поскольку вся макроэкономическая политика, включая денежно-кредитную и валютную, и исключая только конкурентную, остается в ведении национальных государств. Вместе с тем, страны ЕЭП уже потеряли национальный суверенитет в вопросах тарифной и нетарифной политики, несколько позже они перейдут и к согласованной внешней политике в отношении третьих стран в сфере торговли услугами, инвестициями и трудовой миграции, передав их в ведение Евразийской экономической комиссии. Кроме того, бесспорным остается и то факт, что в вопросах проведения общей или согласованной политики стран ЕЭП определяющей является воля России, как лидера интеграционного процесса. Это, в первую очередь, касается торговой политики, поскольку Россия раньше других членов ЕЭП стала страной-участницей ВТО, торговли энергоносителями и их транспортировки, поскольку Россия является их основным производителем в ЕЭП, инвестиций, поскольку Россия является основным инвестором не только в странах ЕЭП, но и в СНГ в целом;

- негативная взаимозависимость, в результате углубления интеграционных процессов в рамках ЕЭП. Данный эффект гипотетически может возникнуть для Республики Беларусь в случае, если в России произойдет какая-нибудь кризисная ситуация в экономике, как это было, например, во время дефолта 1998 г. или во время кризиса 2008г. Разница лишь в том, что во время формирования ЕЭП степень взаимозависимости экономик трех стран возрастает многократно, поэтому и негативные последствия для национальной экономики Республики Беларусь будут более значительными;

- рост административных расходов на содержание аппарата ЕЭП. Процесс формирования ЕЭП означает расширение полномочий и сфер интересов ЕЭП далеко за пределы сферы внешней торговли товарами, что повлечет за собой увеличение отчислений в консолидированный бюджет трех стран из бюджета Республики Беларусь. Возрастут и судебные расходы, поскольку все спорные моменты по базовым соглашениям в ЕЭП могут решаться на уровне Суда ЕвразЭС, а также возникнут штрафные, ответные и компенсационные меры в связи с невыполнением странами взятых на себя обязательств, а также различного рода возможных «торговых войн» между странами – участниками.

В целях минимизации негативных последствий для национальной экономики Республики Беларусь предлагается осуществить целый комплекс мероприятий:

1. Комитету по экономической безопасности при Министерстве экономики просчитать возможные выгоды и потери в будущем отечественных субъектов хозяйствования в рамках ЕЭП и определить конкретные мероприятия по их минимизации. Имеющиеся в настоящее время разработки по возможным выгодам и потерям Республики Беларусь, осуществленные российскими и отечественными учеными, пока определяют экономический эффект страны только в краткосрочном периоде и негативные последствия в будущем, если не будут приняты соответствующие меры по технологическому перевооружению и модернизации производственного потенциала страны, структурные изменения в экономике и системе управления ей.

2. Содействующим государственным институтом (Министерство экономики, Национальный Банк, Министерство финансов, ГТК Республики Беларусь и т.д.) определить возможные экономические последствия для Республики Беларусь присоединения РФ к ВТО, выявить наиболее уязвимые звенья в национальной экономике и разработать возможные варианты действий. Необходимо предусмотреть возможности задействования всех возможных в рамках ВТО средств и методов нетарифных ограничений для защиты отдельных национальных отраслей и производств, учитывая что другие страны- участницы могут принять адекватные меры, развязать различного рода «торговые войны» в рамках ЕЭП или СНГ.

3. Министерству промышленности Республики Беларусь активизировать деятельность на территории РФ по созданию совместных

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ФПГ и ТНК (в том числе и в оборонных отраслях), лизинговых компаний и совместных предприятий. При этом не исключать возможные выгодные варианты создания ФПГ, различных совместных производств и предприятий на территории Республики Беларусь с участием соседних стран – Украины, Польши, стран Балтии, а также создания совместных предприятий машиностроительного комплекса за рубежом с использованием местного капитала и имеющейся инфраструктуры для продвижения производимой продукции на внутренний и внешние рынки.

4. Активизировать деятельность соответствующих государственных органов по реальному выполнению принятой «Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.», наполнив ее определенными программами тактического плана и достаточными финансовыми ресурсами, исключить ненаучный подход в ее реализации, различного рода отклонениями от ее основных положений, разбазаривания финансов на второстепенные и стратегически незначимые проекты.

5. Ускорить процессы модернизации и технологического перевооружения большинства отечественных предприятий и на этой основе существенно улучшить качественные параметры и конкурентоспособность выпускаемой продукции, постараться удержать отдельные ниши на мировом рынке и странах СНГ, а по отдельным товарным позициям захватить некоторые сегменты в определенных регионах мира путем эффективного международного маркетинга в целях диверсификации производимой продукции и рынков сбыта

6. Правительству Республики Беларусь необходимо четко определить те объекты, которые в будущем должны остаться в системе государственной собственности, а также которые должны быть акционированы, а отдельные из которых должны быть приватизированы. Осуществление модернизации первых может быть осуществлено частично и за счет государственного бюджета, а остальные за счет привлекаемых средств из других источников или инвесторов. Приватизация государственной собственности будет способствовать не только технологическому перевооружению и модернизации данных предприятий, но и позволит повысить страновой рейтинг, улучшит инвестиционную привлекательность национальной экономики.

7. Национальному Банку Республики необходимо адаптировать денежно-кредитную и валютную политику к реалиям ЕЭП, сосредоточить основное внимание на сдерживании инфляционных процессов при одновременном снижении ставки рефинансирования, в определенных благоприятных условиях осуществить деноминацию национальной денежной единицы и обеспечить при этом рост золотовалютных резервов. Данные мероприятия помогут выполнить требования МВФ и получить определенные кредитные ресурсы.

Таким образом, в результате исследования было выявлено следующее:

1. ЕЭП – это поэтапно формируемый общий рынок, открытый для вступления новых стран, где учитываются индивидуальные интересы и особенности каждой страны-участницы, где базовые соглашения основаны на нормах ВТО.

2. Создание ЕЭП было предопределено целым комплексом предпосылок и условий объективного и субъективного характера в развитии стран СНГ.

3. Анализ опыта функционирования ТС и ЕЭП позволяет констатировать следующее:

- необходима политическая воля со стороны руководства соответствующих стран и политической элиты на определенные шаги в интеграционных процессах;

- определяющую роль в интеграционных объединениях играют наиболее сильное, как в экономическом, так и оборонном плане государство (Российская Федерация), которое определяет нормативно-правовое поле функционирования данного объединения;

- участие в международной экономической интеграции приносит странам-участницам, несомненно, определенные социально-экономические и политические эффекты, а также обостряет некоторые проблемы.

4. Основной проблемой в успешном функционировании ЕЭП является – достижение консенсуса в гармонизации социально-экономических и политических интересов стран-участниц, исключения различных «торговых войн» в рамках интеграционного объединения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Загорец, В.С. Международная миграция как фактор формирования трудовых ресурсов Республики Беларусь // Проблемы управления - 2011. - №3. - С.78-83.
2. Заработная плата белорусов в 2 раза ниже чем жителей России // <http://neus.mail.ru/belorussia/economis> - дата доступа 17.02.2013г.
3. Матяс, А.А. Макроэкономическая политика в Республике Беларусь и перспективы сбалансированности развития национальной экономики // белорусский экономический журнал. -2012. -№4.- С.4-22.
4. Спартак, А.Н. Евразийская экономическая интеграция – состоявшийся и открытый для широкого международного сотрудничества интеграционных процессов // Международная экономика.-2013.-№ 1.-С.55-64.
5. Экономика – основа интеграции// [http:// www.bpe. by/](http://www.bpe.by/) -Дата доступа 17.11.2013.

ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Левкович А.П., к.э.н., доцент, доцент кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (Республика Беларусь)

Левкович А.П. Еволюція режиму валютного курсу в Республіці Білорусь.

У статті розкривається еволюція режимів валютного курсу в Республіці Білорусь. Узагальнено основні фактори вибору режиму валютного курсу. Виділено основні етапи еволюції режимів валютного курсу, висвітлена їх характеристика. Виявлено головні тенденції у зміні режиму валютного курсу в Республіці Білорусь: рух від фіксованих до плаваючих режимів валютного курсу. Доведено, що політика курсоутворення формується виходячи з балансування цілей внутрішньої і зовнішньої рівноваги. Однак, посилення функцій валютного курсу як інструменту стримування інфляції призводить, як правило, до зниження його ефективності як інструменту скорочення зовнішнього дефіциту. Виявлено, що специфіка політики валютного курсу визначається характером економіки Республіки Білорусь як малої відкритої економіки та її високим рівнем імпортомісткістю. Перехід до режиму плаваючого валютного курсу та забезпечення його стійкості передбачає здійснення структурної перебудови національної економіки і посилення ролі немонетарних чинників підтримки конкурентоспроможності.

Ключові слова: режим валютного курсу, грошово-кредитна політика, політика курсоутворення, інфляція, дефіцит поточного рахунку, вільне плавання, фіксація до однієї валюти, валютний коридор, змінна фіксація.

Левкович А.П. Эволюция режима валютного курса в Республике Беларусь.

В статье раскрывается эволюция режимов валютного курса в Республике Беларусь. Обобщены основные факторы выбора режима валютного курса. Выделены основные этапы эволюции режима валютного курса, дана их характеристика. Выявлена главная тенденция в изменении режима валютного курса в Республике Беларусь: движение от фиксированных к плавающим режимам валютного курса. Доказано, что политика курсообразования формируется исходя из балансирования целей внутреннего и внешнего равновесия. Однако усиление функций валютного курса как инструмента сдерживания инфляции приводит, как правило, к снижению его эффективности как инструмента сокращения внешнего дефицита. Выявлено, что специфика политики валютного курса определяется характером экономики Республики Беларусь как мало открытой экономики и ее высокой импортоемкостью. Переход к режиму плавающего валютного курса и обеспечение его устойчивости предполагает осуществление структурной перестройки национальной экономики и усиление роли

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

немонетарных факторов поддержания конкурентоспособности.

Ключевые слова: режим валютного курса, денежно-кредитная политика, политика курсообразования, инфляция, дефицит текущего счета, свободное плавание, фиксация к одной валюте, валютный коридор, скользящая фиксация.

Levkovich A.P. The evolution of the exchange rate regime in Belarus.

The article describes the evolution of exchange rate regimes in Belarus. The main factors of choice of exchange rate regime are summarized. The basic stages of the evolution of the exchange rate regime are pointed out. The main trend in the exchange rate regime in the Republic of Belarus is identified: the movement from fixed to floating exchange rate regime. It is proved that the exchange rate policy is formed on the basis of balancing the purposes of internal and external balance. However, strengthening the functions of the exchange rate as a tool to curb inflation generally leads to a decrease in its effectiveness as a tool for reducing the external deficit. It is revealed that the specific exchange rate policy is determined by the nature of the economy of the Republic of Belarus as a small open economy and its high import capacity. The transition to a floating exchange rate and its sustainability involves structural adjustment of the national economy and strengthening the role of non-monetary factors in maintaining competitiveness

Keywords: exchange rate regime, monetary policy, exchange rate policy, inflation, current account deficit, free swimming, fixing to a single currency, the currency corridor, sliding lock.

Одной из важнейших задач формирования внешнеэкономической политики государства является выбор адекватного режима валютного курса и его изменение в соответствии с трансформацией условий функционирования национальной экономики. Анализ эволюции режимов валютного курса в странах с переходной экономикой, а в последующем с формирующимся рынком позволил выявить основные факторы выбора режима валютного курса и некоторые тенденции его эволюции. В частности, доминирующей тенденцией в странах Центральной и Восточной Европы явилась тенденция последовательного перехода от плавающих в начале трансформационного периода к фиксированным и далее, по завершении структурной перестройки экономики, к плавающим режимам на качественно новом уровне экономического развития. Исследование эволюции режимов валютного курса в Республике Беларусь и макроэкономических и внешнеэкономических факторов формирования политики курсообразования позволяет выявить тенденции их изменения в экономике республики и определить перспективы валютного режима. Таким образом, целью данной работы выступает обобщение эволюции режимов валютного курса в Республике Беларусь и выявление тенденций в их изменении.

За время проведения независимой денежно-кредитной политики в Республике Беларусь сложился определенный механизм формирования политики валютного курса. Среди основных факторов выбора курсовой политики следует выделить высокие изначальные экономические диспропорции и гиперинфляцию, незрелость финансовых институтов и финансового рынка, высокую долларизацию экономики, особенности трансмиссионного механизма (связанные с доминированием кредитного канала и канала валютного курса), низкие темпы проведения реформ и сильное вмешательство государства в экономику, зависимость от результатов внешней торговли, особенности фискальной политики и политики доходов.

В эволюции валютной политики Республики Беларусь можно выделить несколько этапов, каждый из которых характеризуется своими целями, инструментами их достижения и результатами. Основным критерием их выделения явился применяемый режим валютного курса. Эти этапы включают следующие:

1. Формирование национальной валютной политики (1991-1992 гг.).
2. Свободное плавание (1993- I кв. 1995 г.).
3. Фиксация к одной валюте (II кв. 1995 - I кв. 1996 гг.).
4. Валютный коридор (II кв. 1996 – III кв. 1999 г.).
5. Скользящая фиксация (III кв. 1999 г. – 2003 г.).
6. Жесткая привязка (2004-2007 гг.).
7. Горизонтальный коридор (2008 -2011 гг.).
8. Гибкий валютный курс (IV кв. 2011 г. – по настоящее время).

Формирование национальной валютной политики. В период 1991-1992 гг. политика Национального банка Республики Беларусь следовала в русле политики Центрального Банка Российской Федерации. Объективными предпосылками этого явились схожесть процессов, протекавших в национальных экономиках Республики Беларусь и Российской Федерации, а также обращение на территории Республики Беларусь в качестве официального платежного средства российского рубля (точнее, советского рубля образца 1961 г.). В связи с необходимостью снижения инфляции, стабилизации экономики и предотвращения спада производства Национальный банк имел целью проведение умеренно-ограничительной эмиссионной политики (таблица 1).

Таблица 1 - Некоторые макроэкономические показатели Республики Беларусь в 1992-1999 гг.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ИПЦ, % к соотв. периоду прошлого года	971.0	1190.2	2221.0	709.3	52.7	63.8	73.0	293.7
Дефицит текущего счета платежного баланса, %ВВП	-	-2.7	-3.0	-3.3	-3.5	-6.1	-6.7	-1.6
Реальный эффективный валютный курс (на основе ИПЦ) (2000 = 100%)	-	-	-	-	109.7	92.7	102.6	95.3
Внешний долг, % ВВП	10.7	39.8	25.8	14.5	6.6	6.9	8.9	10.4
Дефицит государственного бюджета, % ВВП	-1.9	-5.5	-3.5	-2.7	-1.9	-2.2	-1.4	-2.9
Государственные расходы, % ВВП	-	-	-	-	28.3	32.9	35.5	37.8
Сальдо финансового счета платежного баланса за вычетом резервных активов, % ВВП	-	-	3.5	4.1	-1.6	4.2	4.1	2.8
Долларизация (депозиты в ин. валюте/МЗ), %*	-	-	47.1	38.2	30.8	37.5	55.3	69.1
Золотовалютные резервы РБ в международном определении, дней импорта	-	-	-	-	24.7	17.3	16.1	17.9

Однако для ликвидации платежного кризиса, финансирования дефицита бюджета, поддержки сельского хозяйства потребовалась значительная денежная эмиссия (около 44 млрд. рублей). Общий размер кредитов, предоставленных Национальным банком в 1992 г. по сравнению с предыдущим годом увеличился в 18,7 раза, что не могло не стимулировать инфляционные процессы. В то же время ставка процента по кредитам значительно отставала от уровня инфляции, что превращало банковский кредит в своего рода дотации предприятиям.

Политика валютного курса в Республике Беларусь до 1992 г. полностью соответствовала политике Центробанка России. В республике существовало три курса: официальный (0,55 коп. за 1 доллар США), коммерческий (1,66 руб. за доллар США) и рыночный.

Политика множественности курсов была направлена, прежде всего, на сохранение уровня цен на социально значимые товары, сырье и топливо, закупаемые в России, недопущение роста дефицита государственного бюджета.

С 18 марта 1992 г. Национальный банк ввел три официальных курса – коммерческий курс (100 руб. за доллар), государственный курс покупки (25 руб. за доллар), курс иностранных инвестиций (15 руб. за доллар), - а с 25 марта был введен четвертый – специальный курс по импорту.

Обособление безналичного оборота произошло в июле 1992 г. в результате введения системы корреспондентских счетов между центральными банками Российской Федерации и Республики Беларусь. В наличном обращении до июля 1993 г. использовался российский рубль образца 1961-1992 гг. Кроме того, в розничном товарообороте для расчетов широко применялся доллар США.

Множественность валютных курсов, административное курсообразование, значительный рост эмиссионного кредитования –

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

характерные черты данного этапа, - привели к росту инфляции, развитию теневого сектора, долларизации экономики (особенно в сфере розничной торговли) (см. таблицу 1). Обособление денежного обращения требовало введения национальной денежной единицы.

Свободного плавание. С начала 1993 г. Национальный банк переходит от административной фиксации курса к практике установления единого курса, определяемого на основе спроса и предложения на внутреннем межбанковском валютном рынке. Курс рассчитывается как средневзвешенная величина. С середины марта 1993 г. в безналичном обороте вводится белорусский рубль в качестве официальной денежной единицы республики. В процессе дальнейшей либерализации официальный единый курс Национального банка определяется методом фиксинга по результатам торгов Межбанковской валютной биржи.

В течение 1994 – начале 1995 г. валютная политика действительно являлась либеральной, курс валюты определялся соотношением спроса и предложения на бирже. Участие Национального банка в торгах для реализации целей курсообразования ограничивалось проведением валютных интервенций для сглаживания крупных разовых скачков. Дополнительным стимулом к использованию национальной валюты явились мероприятия Национального банка, направленные на замещение доллара США и иных валют в розничном товарообороте. И все же обменный курс национальной валюты неуклонно снижался и весьма быстрыми темпами: за 1994 г. в 15,2 раза. Основными причинами падения курса явились значительное расширение денежной массы вследствие резкого увеличения объемов кредитной эмиссии (особенно во 2-ой половине 1994 г.) и рост спроса на валюту для погашения задолженности перед Россией по энергоресурсам.

Таким образом, этап свободного плавания характеризовался такими важными результатами как введение национальной валюты – белорусского рубля, переход к единому валютному курсу, устанавливаемому на основе равновесия спроса и предложения, а также признание роли механизма валютного курса в корректировке дефицита торгового и платежного балансов.

Фиксация к одной валюте. Период II кв. 1995 - II кв. 1996 гг. характеризовался как время валютной стабилизации, когда курс установился на уровне 11 500 белорусских рублей за доллар США и поддерживался валютными интервенциями. Стабилизация курса происходила в условиях спада производства. Она явилась результатом довольно жесткой денежно-кредитной политики Национального банка, которая имела своей целью ограничение темпов инфляции, роста денежной массы путем жесткого контроля эмиссии, ограничение покрытия дефицита бюджета, стимулирование неэмиссионных источников кредитования дефицита бюджета за счет развития рынка государственных ценных бумаг, а также повышение роли ставки процента в экономике путем стимулирования положительных реальных ставок по кредитам и депозитам. В целом, стабилизация валютного курса в первой половине 1995 г. явилась следствием проводимой монетарной политики.

Основными инструментами денежно-кредитной политики явились ограничение кредитной эмиссии и обеспечение положительных реальных ставок. Так, кредитная эмиссия в первой половине 1995 г. составила 22% от объема эмиссии во второй половине 1994 г. С начала 1995 г. Национальный банк стал устанавливать ставку рефинансирования и обязательную минимальную ставку по срочным рублевым вкладам на уровне, превышающем темпы роста потребительских цен. Далее, росту спроса на белорусский рубль способствовало признание его в качестве единственного законного платежного средства на территории Республики Беларусь.

В результате проводимых мер спрос на белорусские рубли вырос, произошло улучшение структуры денежной массы за счет увеличения доли срочных рублевых вкладов в совокупной рублевой массе. Одновременно вырос и курс белорусского рубля с 11 700 до 11 500 руб. за долл., и был зафиксирован на этом уровне с целью недопущения его дальнейшей ревальвации и ее возможных последствий в форме сокращения экспорта и валютных поступлений. Национальный банк был вынужден покупать иностранную валюту в ходе валютных интервенций, в результате чего практически к середине года были созданы валютные резервы в размере 200 млн. долларов. Однако Национальному банку не удалось стерилизовать рост денежной массы, возникшей в результате проведения интервенций, что имело своим следствием дальнейший ее рост, падение ставок и усиление давления на рубль.

Начиная со второй половины 1995 г. на валютном рынке стали нарастать негативные тенденции. Им предшествовали снижение ставки рефинансирования, отмена нижней границы ставок по срочным вкладам, в результате чего реальные ставки в отдельные месяцы вообще были отрицательными, рост кредитной эмиссии, которая во втором полугодии 1995 г. по сравнению с первым увеличилась в 11 раз. На биржевых торгах спрос на иностранную валюту превысил ее предложение почти на 50%. В то же время, обменный курс рубля оставался на прежнем уровне. Его роль существенно изменилась. Если ранее фиксированный курс рубля был следствием проводимой жесткой денежно-кредитной политики, то в рассматриваемый период он стал использоваться в качестве отдельного инструмента сдерживания инфляции.

Фиксация на неизменном уровне номинального курса рубля на протяжении значительного периода времени, эмиссия и снижение ставок вызвали рост реального курса. Курс рубля оказался существенно завышенным. В частности, разрыв официального курса Национального банка и курса Forex к апрелю 1996 г. составил 30%. Завышение реального курса привело к падению экспорта. Отрицательное сальдо торгового баланса увеличилось на 35,0% и составило -665,7 млн. долл. США.

Общим результатом данного этапа эволюции валютной политики можно назвать снижение инфляции. При этом не были учтены потребности экспорториентированных производств в стимулировании экспорта, в результате чего рост реального курса способствовал ухудшению торгового баланса страны.

Валютный коридор. Растущее напряжение на валютном рынке можно было снять путем девальвации национальной валюты. Национальный банк начал планомерную девальвацию валюты, ограничив ее рамками валютного коридора для сдерживания инфляционных процессов. Режим валютного коридора была введен Указом Президента Республики Беларусь №31 «О совершенствовании денежно-кредитной политики» от 25.01.1996г. Девальвация была начата с апреля 1996 г. на уровне 100% от темпов инфляции. Кроме того, была введена 100% обязательная продажа валютной выручки, 10% сбор в фонд поддержки экспортеров, взимаемый с покупателей валюты. Это позволило снять напряжение на валютном рынке и достигнуть желаемых темпов инфляции (инфляция понизилась с 30% в месяц в 1995 г. до 2-3% во втором полугодии 1996 г.). Однако разрыв между реальным и номинальным курсом сохранялся. Реальный курс рубля был завышен, что приводило к росту отрицательного сальдо торгового баланса (таблица 1). Отрицательное сальдо торгового баланса в условиях снижения ставки рефинансирования Национального банка и увеличения объемов кредитной эмиссии привело к постоянному и значительному превышению спроса на иностранную валюту над ее предложением на торгах Межбанковской валютной биржи. Попытки Национального банка решить проблему введением валютных ограничений не давали серьезных результатов. Система множественных валютных курсов была восстановлена. При этом с середины 1996 и практически до середины 2000 г. существовали (с незначительными изменениями) следующие виды курсов: официальный курс, курс наличной валюты, рыночный курс- курс, являвшийся фактически курсом «черного» рынка. Последний определялся котировками белорусского рубля на межбанковском валютном рынке соседних стран. В частности, основной объем торгов совершался на московском межбанковском валютном рынке.

Множественность курсов вновь привела к бурному развитию теневого рынка иностранной валюты. В результате, основным следствием введения системы множественных курсов (как элемента политики фиксированного курса в рамках валютного коридора) стало сужение базы налогообложения, невыполнение национального бюджета и криминализация общества. О неэффективности проводимой политики валютного коридора как инструмента стимулирования экспорта свидетельствует снижение темпов его прироста в 1996-1997 гг. и просто сокращения в 1997-1999 гг. Множественность валютных курсов привела к росту бартерных операций, позволившим экспортерам ограничить продажу валютных поступлений по официальному курсу (завышенному по сравнению с рыночным, например, котировками Forex, почти на 50%), недопоступлению валюты в страну, что было чревато осложнением расчетов по импорту. В течение периода политики валютного коридора валютные резервы Национального банка уменьшились с 35-40 дней импорта в середине 1995 г. до 16 дней в начале 1999 г., и не могли стать серьезным источником поддержания курса. Отставание темпов девальвации от темпов инфляции вело к росту реального курса, сокращению экспорта и росту отрицательного сальдо торгового баланса.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Общим результатом данного этапа эволюции валютной политики можно назвать снижение инфляционно-девальвационного потенциала. Однако сохранялся разрыв между официальным и рыночным курсами иностранной валюты, складывающийся реальный курс не обеспечивал стимулов наращивания экспорта, сохранялся значительный дефицит внешней торговли.

Скользкая фиксация. К середине 1999 г. стало очевидным, что противостояние инфляции путем удержания курса приведет лишь к сокращению экспортного потенциала страны. Необходимость возврата к политике единого курса и некоторой либерализации валютного регулирования предопределила основные цели денежно-кредитной политики на IV квартал 1999 и 2000 гг. Однако предложенная Национальным банком модель скользящей фиксации предполагала соответствие рублевой денежной базы золотовалютным резервам государства. При этом условием данной политики было ограничение девальвации национальной валюты на уровне не более 2% в месяц. С учетом имевшихся на начало 2000 г. золотовалютных резервов провести эти мероприятия было довольно сложно. Далее, более высокие темпы инфляции в Беларуси по сравнению со странами – основными торговыми партнерами могли быть компенсированы только девальвацией белорусского рубля.

Второй целью данного этапа развития денежно-кредитной политики Республики Беларусь стало ограничение кредитной эмиссии и обеспечение реальных процентных ставок. Она также включала стерилизацию денежной массы путем эмиссии государственных ценных бумаг, т.е. безэмиссионное финансирование дефицита государственного бюджета. Проблема множественных валютных курсов была решена путем значительной девальвации национальной валюты. За 1999 г. номинальный официальный курс белорусского рубля снизился в 3,0 раза и еще в 3,7 раза за 2000 г.

Национальным банком были предприняты также меры по существенному ослаблению валютных ограничений, что позволило обеспечить в 2001 г. конвертируемость белорусского рубля по текущим операциям платежного баланса. 5 ноября 2001 г. состоялось юридическое оформление присоединения Республики Беларусь к VIII статье (2,3 и 4 разделы) Устава МВФ. Белорусский рубль в соответствии с требованиями статей Соглашения МВФ стал конвертируемым по текущим операциям платежного баланса [7, с.157].

В период 2002-2003 гг. курсовая политика осуществлялась посредством плановой девальвации номинального курса белорусского рубля. Так, за 2003 г. обменный курс белорусского рубля к доллару США снизился на 12,0%, к российскому рублю – на 21,0%. Целями политики курсообразования в 2004 г. явились ограничение инфляционно-девальвационных процессов в стране и недопущение укрепления реального курса относительно валют стран - основных торговых партнеров Республики Беларусь в размерах, которые могут оказать негативное влияние на состояние внешней торговли страны.

Фиксированная привязка. Основной целью денежно-кредитной политики этого периода явилось обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам.

Обеспечение устойчивости белорусского рубля было направлено, прежде всего, на последовательное снижение инфляционных процессов в стране и достижение финансовой стабилизации. В валютной политике республики обменный курс белорусского рубля был принят в качестве номинального якоря, сдерживающего инфляцию. Достижение этой цели в 2001-2003 гг. обеспечивалось путем плавной, предсказуемой динамики обменного курса белорусского рубля, а к середине 2004 г. была достигнута стабилизация обменного курса. Условием замедления темпов девальвации выступало ограничение темпов инфляции.

Политика курсообразования предусматривала одновременно и поддержку конкурентоспособности национальной экономики на внешнем и внутреннем рынках. Решение данной задачи предполагалось осуществить путем недопущения укрепления реального курса по отношению к валютам стран - основных торговых партнеров в размерах, влекущих снижение эффективности внешней торговли.

В 2006 г. в связи со снижением инфляции (см. таблицу 2) Национальный банк Республики Беларусь не объявлял девальвацию обменного курса белорусского рубля к доллару США и российскому рублю. В основные целевые параметры деятельности Национального банка вместо плановой девальвации был введен симметричный коридор колебаний вокруг центральной траектории. Так, в 2007 г. изменение официального обменного курса белорусского рубля должно было составить +4% к российскому рублю и +2,5% к доллару США. Отказ от установления параметров плановой девальвации был связан с падением инфляции до однозначной цифры в 2005 г. Падение инфляции позволило поддерживать высокую стабильность валютного курса белорусского рубля без угрозы потери конкурентоспособности экспортеров.

Таблица 2 – Некоторые макроэкономические показатели Республики Беларусь в 2000-2007 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ИПЦ, % к соотв. периоду прошлого года	168.6	61.1	42.6	28.4	18.1	10.3	7.0	8.4
Дефицит текущего счета платежного баланса, %ВВП	-2.7	-3.3	-2.2	-2.4	-5.2	1.4	-3,9	-6,6
Реальный эффективный валютный курс (на основе ИПЦ) (2000 = 100%)	100.0	67.9	70.1	67.9	66.2	66.1	64.4	61.0
Внешний долг, % ВВП	12.1	20.4	22.7	23.4	21.3	17.1	18.2	28,4
Дефицит государственного бюджета, % ВВП	-0.6	-1.7	-0.2	-1.6	0.0	-0.5	1.4	0.6
Государственные расходы, % ВВП	35.4	35.1	33.2	35.0	44.1	47.9	47.0	49,4
Сальдо финансового счета платежного баланса за вычетом резервных активов, % ВВП	0.7	2.7	4.6	2.0	4.9	-0.2	4.6	5,8
Долларизация (депозиты в ин. валюте/МЗ), %*	65.4	56.9	51.1	46.6	41.4	35.5	34.2	31,8
Золотовалютные резервы РБ в международном определении, дней импорта	16.6	16.1	19.6	16.1	17.4	28.5	22.8	53,8

Источник: составлено по данным Всемирного банка, ЕБРР, МВФ, Министерства статистики и анализа, Национального банка Республики Беларусь

Установление коридоров средней ширины (от 2% до 4% в 2006-2007 гг.) обусловлено тем, что очень узкий коридор сужает возможности реакции на внешние и внутренние шоки, в то время как очень широкий предусматривает возможность значительных колебаний обменного курса, что снижает его эффективность в качестве якоря для инфляционных ожиданий.

Использование режима скользящей фиксации позволило стабилизировать рост цен до однозначных цифр. В этот период обменный курс белорусского рубля был стабилизирован, что вместе с низкой инфляцией позволило избежать переоценки реального валютного курса. Устойчивая стабилизация обменного курса позволила Международному Валютному Фонду переклассифицировать режим валютного курса белорусского рубля в сторону большей жесткости: со скользящей фиксации до фиксированной привязки. [1, с. 157]

Горизонтальный коридор. В 2008 г. в Республике Беларусь был осуществлен переход к использованию режима привязки белорусского рубля к одной валюте – доллару США - в рамках горизонтального коридора с диапазоном колебаний в $\pm 2,5\%$. Нижней границей снижения курса белорусского рубля к доллару США являлась величина в 2200 белорусских рублей за один доллар, которая была достигнута к 13 декабря 2008 г. Достижение верхней границы коридора было обусловлено, прежде всего, значительным укреплением с августа 2008 г. доллара США на мировом валютном рынке, что в свою очередь повлекло резкий рост реального эффективного валютного курса белорусского рубля. Ускорение темпов снижения номинального курса белорусского рубля имело своей целью снижение реального курса для повышения ценовой конкурентоспособности отечественного экспорта на зарубежных рынках и снижения конкурентоспособности импорта на внутреннем рынке республики, что было особенно важно в условиях разворачивающегося мирового финансового кризиса. Данная мера была также направлена на выравнивания нарастающего отрицательного сальдо внешней торговли,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

текущего счета платежного баланса, дефицит которого в 2007 г. составил - 6,6, а в 2008 г. - 8,2 % к ВВП (таблица 3).

Таблица 3 - Некоторые макроэкономические показатели Республики Беларусь в 2008-2012 гг.

	2008	2009	2010	2011	2012
ИПЦ, % к соотв. периоду прошлого года.	114,8	113,0	107,8	153,2	159,2
Дефицит текущего счета платежного баланса, %ВВП	-8,2	-12,5	-15,0	-8,6	-2,7
Реальный эффективный валютный курс (на основе ИПЦ) (2000 = 100%)	98,7	98,4	94,3	86,6	92,8
Внешний долг, % ВВП	20,6	24,9	44,8	51,6	57,9
Дефицит государственного бюджета, % ВВП	+1,4	-0,7	-2,6	+2,1	+0,5
Государственные расходы, % ВВП	49,2	46,4	32,2	26,7	29,9
Сальдо финансового счета платежного баланса за вычетом резервных активов, % ВВП	-8,5	-11,6	-13,8	-6,8	-1,5
Долларизация (депозиты в ин. валюте/МЗ), %*	31,3	33,0	42,5	44,0	57,3
Золотовалютные резервы РБ в международном определении, дней импорта	36,6	36,7	55,2	38,0	59,1

Источник: составлено по данным Национального банка Республики Беларусь

С целью повышения конкурентоспособности национальной экономики в начале 2009 г. была также проведена разовая 20-процентная девальвация национальной валюты. Обосновывая необходимость данной меры для повышения конкурентоспособности, Национальный банк указывал на необходимость такой корректировки в условиях мирового кризиса и существенной девальвации национальных валют стран - основных торговых партнеров республики. В частности, за период с начала августа 2008 г. до начала 2009 г. фактическое снижение курса российского рубля по отношению к доллару США составило порядка 25,5 %, а курса украинской гривны – около 59%. Такое значительное ослабление этих валют по отношению к доллару США и привязанному к нему в 2008 г. белорусскому рублю, наряду с другими последствиями мирового экономического кризиса, оказало негативное воздействие на конкурентоспособность белорусской продукции, а, соответственно, на темпы экономического роста и уровень доходов граждан.

Для повышения гибкости режима валютного курса и обеспечения его большей устойчивости в условиях значительной волатильности курсов основных мировых валют, - доллара США и евро, - с 2009 г. Республика Беларусь перешла к использованию режима привязки курса белорусского рубля к корзине валют (доллар США, евро, российский рубль) в рамках горизонтального коридора с диапазоном колебания в $\pm 5\%$. Выбор состава валют в корзине предопределялся рядом факторов, в частности: структурой сбережений и внутреннего валютного рынка страны, финансовых активов, размещенных белорусскими банками за рубежом, а также внешнеторговых операций и поступающей в страну валютной выручки. В силу сохранения высокой степени взаимной неустойчивости мировых валют и с целью сохранения гибкости курсовой политики в июне 2009 г. коридор колебания курса рубля был расширен до $\pm 10\%$. В 2010 г. сохранялся режим валютного коридора в тех же параметрах колебания обменного курса. Основными направлениями денежно-кредитной политики на 2011 г. предусматривалось сохранение типа режима, но величина коридора снижена до $\pm 8\%$, что предопределилось опытом использования режима в 2010 г. и недостижением фактических значений колебания границ установленного коридора.

Однако к концу 2010 г. негативные тенденции в развитии национальной экономики, формировавшиеся в течение 2007-2009 гг. усилились. Они проявились, прежде всего, в нарастании отрицательного сальдо торгового баланса и текущего счета платежного баланса, росте реального эффективного валютного курса, стабилизации инфляции на уровне двузначных цифр (таблица 3). К тому же в период 2005-2009 гг. характеризовался также удвоением ВВП, которое, однако, сопровождалось четырехкратным ростом широкой денежной массы, расширением кредитной экспансии (задолженность организаций по кредитам и займам выросла за этот период с 9,8 трлн. руб. до 58,2 трлн. руб. или в 5,9 раза), нарастанием дефицита во внешней торговле товарами с -729,0 млн долл. в 2005 г. до - 7265,0 млн долл. США в 2009 г., т.е. почти в 10 раз при росте номинального ВВП в два раза [1,6,5,4].

Диспропорции имели место и в финансовой сфере. На протяжении 2010 г. росли обязательства Национального банка в валюте, и уже в декабре 2010 г. их величина превысила объемы золотовалютных резервов, как в определении МВФ, так и в национальном определении: соответственно на 01.12.2010 г. обязательства составили 7587,9 млн. долл. США, золото-валютные резервы -5705,4 и 6249,9 млн. долл. США.[2] Далее, требования в иностранной валюте коммерческих банков к Национальному банку и на 01.12.2010 г. составили 6560,3 млн. долл. США, а требования Национального банка к коммерческим – 1177,7 млн. долл. США [2].

В целом экономическая динамика данного периода предопределялась доминирующим значением финансовых отношений и включала эмиссию, российские энергетические субсидии, валютные заимствования (внешние и внутренние).

Постепенная отмена в 2007–2011 гг. энергетических субсидий Россией, в том числе поэтапный переход на рыночные цены на газ, мягкая денежно-кредитная и фискальная политика государства, включая активное административное кредитование государственных программ и рост заработных плат в экономике, который стимулировал внутренний спрос и вызвал рост импорта – все это явилось катализатором валютного кризиса, который и разразился в марте 2011 г.

Чрезмерное стимулирование внутреннего спроса, а также фиксация валютного курса привели к резкому росту дефицита текущего счета до 24% ВВП в первом квартале 2011 г. В то же время объем привлеченных внешних заимствований и прямых иностранных инвестиций в начале 2011 г. оказался недостаточным для покрытия дефицита текущего счета, что было обусловлено в том числе проблемами на мировых финансовых рынках.

Для поддержания де-факто фиксированного обменного курса к доллару США Национальный банк Беларуси истощил большую часть валютных резервов (см. рисунок 1), что существенно снизило доверие к белорусскому рублю.

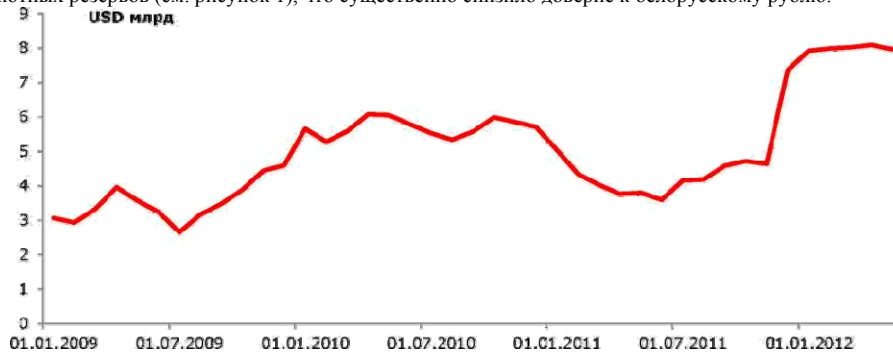


Рисунок 1 – Динамика золотовалютных резервов Республики Беларусь в 2009-2012 гг., млрд долл США

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [3].

Введенный в марте 2011 г. контроль над движением капитала привел к возникновению множественности обменных курсов. 24

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

мая белорусский рубль был девальвирован по отношению к доллару с 3155 бел. руб. за долл. США до 4930. Вместе с тем на черном рынке белорусский рубль торговался на еще более низких уровнях. В октябре 2011 г. режим множественности обменных курсов был устранен. Однако этот шаг сопровождался еще одной девальвацией официального курса белорусского рубля уже до примерно 8700 BYR/USD. Таким образом, за 2011 г. белорусский рубль был девальвирован в 2,8 раза.

С IV кв. 2011 г. Республика Беларусь перешла к гибкому валютному курсу. Данный режим поддерживался и в последующие 2012-2013 гг. В настоящее время макроэкономические условия функционирования национальной экономики характеризуются высокими темпами инфляции (сводный ИПЦ составил на ноябрь 2013 г. 113,8% к декабрю 2012 г.), нарастанием дефицита в внешней торговле товарами (-2451,6 млн долл. США за январь-сентябрь 2013 г.), существенным дефицитом текущего счета платежного баланса (-4827,0 млн долл. за январь-сентябрь 2013 г.), высоким уровнем внешнего долга (54,9% к ВВП по состоянию на 1.10.2013 г.), повышением реального курса национальной валюты (индекс реального эффективного валютного курса за январь-август 2013 г. составил 1,089, (2005=100)), низким уровнем золотовалютных резервов (6458,7 млн долл. США по состоянию на 1.11.2013 г.), отсутствием устойчивых источников внешнего финансирования дефицита текущего счета платежного баланса. В силу этого, сохраняются объективные предпосылки для снижения обменного курса национальной валюты и трудности поддержания его устойчивости. Решение данной проблемы лежит на путях осуществления последовательной модернизации и структурной перестройки национальной экономики, обеспечивающих активизацию немонетарных факторов обеспечения ее конкурентоспособности.

Таким образом, исследование эволюции режима валютного курса в Республике Беларусь позволяет сделать следующие выводы:

1. По критерию применяемого режима валютного курса в развитии валютной политики в Республике Беларусь можно выделить восемь основных этапов, с присущими им целями, инструментами и результатами.
2. Эволюция валютной политики в республике в целом характеризовалась переходом от свободного плавания к жесткой фиксации, промежуточным режимам валютного курса и от них к гибкому валютному курсу (управляемому плаванию в современной классификации режимов валютного курса МВФ). Таким образом, основной тенденцией смены режима валютного курса для Республики является движение от фиксированных к плавающим режимам валютного курса.
3. Политика курсообразования формируется исходя из балансирования целей внутреннего (снижение инфляции) и внешнего (устранение дефицита текущего счета платежного баланса) равновесия. Однако, усиление функций валютного курса как инструмента сдерживания инфляции приводит, как правило, к снижению его эффективности как инструмента сокращения внешнего дефицита.
4. Объективным ограничителем воздействия динамики обменного курса (соответственно режима валютного курса) на конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь выступает ее специфика как малой открытой экономики и высокая импортоспособность. Поэтому переход к плавающему валютному курсу в политике курсообразования и обеспечение в этих условиях его устойчивости предполагает изменение структуры экспортно-импортных потоков на основе структурной перестройки национальной экономики и обеспечение ее конкурентоспособности посредством использования немонетарных факторов, снижающих зависимость от фактора валютного курса.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/gross.php>. – Дата доступа: 01.12.13.
2. Бюллетень банковской статистики №12 (150) 2011 г. / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2011/bulletin2011_12.pdf?v=1 – Дата доступа: 01.12.13.
3. Международные резервные активы Республики Беларусь в соответствии с методологией МВФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/reserveAssets/assets.asp> – Дата доступа: 01.12.13.
4. Основные показатели внешней торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/fttrade1.php> – Дата доступа: 01.12.13.
5. Состояние расчетов в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/finance1.php> – Дата доступа: 01.12.13.
6. Широкая денежная масса продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/> – Дата доступа: 01.12.13.
7. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2006. Washington: International Monetary Fund, 2006. 1275 p.

GEORGIA'S FOREIGN DIRECT INVESTMENT POLICY IN THE PROCESS OF MOVING TOWARDS THE EU

Lekashvili E. Doctor of Economics, Associate professor, Iv. Javakishvili Tbilisi State University (Georgia)

Jamagidze L. Doctor of Economics, Assistant professor, Iv. Javakishvili Tbilisi State University (Georgia)

Лекашвили Е., Джамагидзе Л. Политика прямых иностранных инвестиций Грузии в процессе приближения к ЕС

Прямые закордонні інвестиції надають капітал, технології та ноу-хау і є одним з найбільш ефективних способів для інтеграції у світову економіку. Тому розробка відповідних заходів політики залучення ПІІ є одним з важливих напрямків економічної політики Грузії. У статті розглянуті інструменти політики ПІІ в Грузії за допомогою концептуальної основи ЮНКТАД, яка виділяє три покоління інструментів політики ПІІ. Протягом останніх десятиліть Грузія зробила суттєві реформи в регулюючих інститутах економіки, в тому числі в галузі інвестицій. На сучасному етапі найважливішим завданням є проведення ефективної стратегії економічного та нормативного наближення з ЄС. Проведення першого покоління інструментів інвестиційної політики в Грузії було пов'язано з лібералізацією торгівлі та створенням законодавчої основи для відкритого і недискримінаційного інвестиційного режиму. Створення грузинського Національного Інвестиційного Агентства та Фонду соінвестування були важливими політичними заходами другого покоління. Нарешті, Поглиблена та всеохоплююча зона Вільної Торгівлі (DCFTA) як абсолютно новий вимір економічних відносин Грузії з ЄС є корисною для висвітлення політики ПІІ в широкому контексті економічної стратегії і політики.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, політика прямих іноземних інвестицій, конвергенція з ЄС.

Лекашвили Е., Джамагидзе Л. Политика прямых иностранных инвестиций Грузии в процессе приближения к ЕС

Прямые зарубежные инвестиции предоставляют капитал, технологии и ноу-хау и являются одним из наиболее эффективных способов для интеграции в мировую экономику. Поэтому разработка соответствующих мер политики привлечения ПИИ является одним из важных направлений экономической политики Грузии. В статье рассмотрены инструменты политики ПИИ в Грузии с помощью концептуальной основы ЮНКТАД, которая выделяет три поколения инструментов политики ПИИ. В течение последних десятилетий Грузия сделала существенные реформы в регулирующих институтах экономики, в том числе в области инвестиций. На современном этапе важнейшей задачей является проведение эффективной стратегии экономического и нормативного приближения к ЕС. Проведение первого поколения инструментов инвестиционной политики в Грузии было связано с либерализацией торговли и созданием законодательной основы для открытого и недискриминационного инвестиционного режима. Создание грузинского Национального Инвестиционного Агентства и Фонда Соинвестирования были важными политическими мерами второго поколения. Наконец, Углубленная и Всеобъемлющая Зона Свободной

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Торговли (DCFTA) как совершенно новое измерение экономических отношений Грузии с ЕС полезна для рассмотрения политики ПИИ в широком контексте экономической стратегии и политики.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, политика прямых иностранных инвестиций, конвергенция с ЕС.

Lekashvili E., Jamagidze L. Georgia's Foreign Direct Investment Policy in the Process of Moving towards the EU

FDI flows provide capital, as well as technology and know-how and represent one of the most effective ways for integration with the global economy. Therefore the development of the appropriate policy measures to attract FDI is one of the important policy making areas in Georgia. The article analyzes Georgia's FDI policy instruments using the conceptual framework of the UNCTAD, which distinguishes three generations of FDI policy instruments. During the last decades Georgia has made substantial reforms in the regulating institutions of the economy, including in the field of investments. At the present stage the most important objective is to carry out an effective strategy for economic and regulatory approximation with the EU. Implementation of the first generation of investment policy instruments in Georgia involved liberalization of trade and creation of the legislative basis for the open and non-discriminatory regime for foreign investors. Establishment of the Georgian National Investment Agency and Co-investment Fund were important second generation policy measures. Finally, Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) as a completely new dimension of Georgia-EU economic relations is helpful to put FDI policy within the broad economic strategy and policy context.

Keywords: FDI, FDI policy, convergence to the EU.

Introduction

Although growing international economic interdependence has created new opportunities for pursuit of economic prosperity, it also has shrunk the ability of governments to achieve economic goals and solve problems when acting alone. Recognition of this shrinkage is a major justification of the European Union. Because the economic benefits of interdependence to countries continue to exceed the political costs of diminished national autonomy, governments allow their international trade policy and international monetary and financial policies to be circumscribed by the multilateral regimes governing them. (Cohen, 2007).

The investment policy is an aggregate of organizational and economic measures passed by the state management organs which are directed at the creation of favorable conditions for attracting investments and at the enhancement of their effectiveness. Countries determine their investment policies considering the investor's and the host countries' respective interests. Current foreign investments are governed by a range of multilateral, regional and bilateral agreements.

Foreign direct investment (FDI) policy instruments and regulatory measures can be grouped according to which aspect of FDI they influence. Accordingly they can be related to:

- admission and establishment;
- ownership and control;
- actual FDI operations or
- incentives offered to foreign investors.

UNCTAD differentiates three generations of FDI policy instruments. The first generation of investment policy instruments emphasize the opening the economy to FDI. The second generation is for a government to decide to actively "market" its economy, namely, by putting in place a board of investment or an investment promotion agency. Third generation of investment policies is targeting more specific investments. Indeed, investment promotion agencies have to change from too narrowly focused promotion strategies in order to increase the efficiency of FDI, by capturing various stages of export-oriented investment, for example (UNCTAD, 2002).

FDI flows provide capital, as well as technology and know-how and represent one of the most effective ways for integration with the global economy. Therefore the development of the appropriate policy measures to attract FDI is one of the important policy making areas in Georgia.

During the last decades Georgia has made substantial reforms in the regulating institutions of the economy, including in the field of investments. At the present stage the most important objective is to carry out an effective strategy for economic and regulatory approximation with the EU. Deep and Comprehensive Free Trade Agreement with the EU will help to create a favorable business climate and attract investors by means of eliminating or streamlining complicated and unpredictable business regulations.

The First Generation of FDI Policy Instruments in Georgia

FDI policy should be discussed in the broad economic policy context. Macroeconomic policy, trade policy and competition policy instruments have considerable impact on FDI.

The set of trade policies applied by a country is a central element of the FDI policy evaluation. Both import restrictions as well as export stimulation measures have their impact on inward FDI. The impact of exchange rate volatility as well as restrictions in capital account transactions related to FDI capital inflows are confirmed by the IMF studies. Another policy measure that has a direct effect on the returns that are realized by the firm that makes an investment in the host country and hence should be an important determinant of FDI inflows is taxation.

Carrying out investment policy requires a relevant legislative basis. Laws regulating competition, trade and investment activities create grounds for liberalization of the economy and provide direct and indirect support for foreign investment flows.

Law of Georgia on Free Trade and Competition determines level of independence of economic agents and creates conditions of free market access for entrepreneurs. It is mainly concentrated on government aid recognizing the following forms of aid:

- tax waiver;
- debt forgiveness;
- restructuring;
- loan concessions;
- favorable loan guarantees;
- special terms for real estate purchase;
- preferential terms of government procurement;
- profit guarantees, etc.

Any form of government aid which hinders or threatens the competition is restricted by the law.

Law of Georgia on Commodity Exchange and Trade Exchange defines trade related legal relations of commodity exchange (and its branches) and trade exchange and provides their legal guarantees.

Generally Georgia has a quite liberal trade regime; there are no quantitative restrictions, restrictive licensee requirements and other non-tariff barriers. As a whole, the Georgian Tariff System remains to be liberal compared to that of other developing countries. According to the WTO data, an average tariff of Georgia is 7, 2%.

Under Georgian legislation, foreign investors enjoy the non-discriminatory and not the least favorable conditions for their activities. Foreign investors can make their independent choice with regard to the size, amount and conditions of their financial involvement; they are guaranteed an immediate and safe repatriation of profit, financial resources and facilities. The most important laws regulating direct investment activities in Georgia are: the law on "Investment Promotion and Guarantees" adopted in 1996, the law on "Georgian National Investment Agency" adopted in 2002 and the 2006 law on "State Support for Investment Activity." The goals of their design and adoption are to encourage the realization of investments and to improve procedures and create an additional legal regime necessary for entrepreneurial activities.

According to the Law of Georgia on Investment Promotion and Guarantees foreign and local investors enjoy equal rights. Special provision in article 7 of the law states that investment is wholly and unconditionally protected by effective Georgian legislation.

The law on the State Support for Investment Activity establishes special norms and additional contributing measures to encourage investments of particular importance. The law facilitates investment activities and realization of investment goals for potential investors. However, there are some

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

points that deserve to be accentuated. For example, there is not established any profit from “the investments of particular importance”, i.e. the investment which exceeds 8 million GEL, or the investment realized in high mountainous regions of Georgia which exceeds 2 million GEL. In the law on “State Support for Investment Activity so called “immutable clauses” of the memorandum to be concluded between the Georgian government and investors” are not determined, i.e. it is not clear what privilege is granted to the investor holding a status of the investment of particular importance.

The law sets out the procedures of issuing a provisional license and permission, describes the competence of the Georgian national investment agency and duties of the municipalities and state bodies – to timely acquaint the procedure with investors. In practice these provisions can confuse investors because they are not buttressed even by secondary legislation.

Thus, the 2006 law permits undue regulation on the process of obtaining permission, and neither institutional possibilities nor secondary legislation exists. Besides, some provisions make this whole process less attractive to foreign investors. We should also pay attention to the fact that the 2006 law additionally describes the administrative procedures related to privatization which in a similar way continues with the tenets of the law on privatization adopted in 1997. Namely, the criteria of direct selling stated in it are rather broad. This allows for rapid selling procedure facilities to be privatized, but at the same time possible administrative willfulness is not excluded in making decision by the side of authorities involved in the process related to investment.

By the law adopted in 2008 the registration issues related to land possession in Tbilisi became simplified and expedited. It is possible to lease or buy land and there are not any restrictions with regard to area of land. It takes one week to lease land in Georgia, while such procedure, for example, takes 5 months in Poland. In Georgia to lease land which is in state property is possible within 50 days, and it takes almost one year (351 days) in Bulgaria. It is also notable that in the rating of economic freedom Georgia ranks 26th.

The research conducted by the World Bank made it clear that by all indicators Georgia is completely open to foreign capital and there are not any restrictions for foreign companies. 4 days are sufficient to start a business in Georgia while 33 days are necessary to start a business in Poland, 31 days – in Russia, 22 days – in Greece, 20 days – in Bulgaria, 18 days – in Armenia, 8 days – in Turkey. Georgia considerably improved its business climate and moved up to 9th place (out of 185) in the ease of doing business ranking in the World Bank’s ‘Doing Business 2013’ annual report.

According to the World Bank report “Investing Across Borders 2010”, Georgia leads the list of 87 states, which is open to foreign direct investments. The research of the World Bank on “Investing Across Borders 2010” provides the analysis of foreign direct investments in 87 countries of the world. The indicators of research are focused on 4 thematic issues, namely, how a foreign company manages to invest in various countries, to launch activity, to possess a land and solve the problems related to business.

Georgia’s WTO membership guarantees MFN for the great majority of sectors and this factor affects foreign companies and domestic companies equally. However, several studies reveal that in practice it is always easier for local companies to find ways round regulations. Foreign investors regard directly discriminatory factor in the local business environment the inefficiency of courts, what generally tends to favor local business agents. Another problem is the easiness for local firms to evade taxes than for foreign firms.

The second generation of FDI Policy instruments in Georgia

The state support for investments is provided by the Georgian National Investment Agency – the state representative in the relations with administrative bodies and other persons. To this end, on the basis of the contract made between the agency and investors the agency provides service to investors in obtaining all licenses and permissions necessary for investment activities or in realization of other representation mandate. The realization of the noted representation mandate by the agency is to be remunerated and its cost is established by the Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia. At the same time the representation mandate given to the agency doesn’t restrict investors to establish direct relations with administrative bodies or through another representation.

Thus, the role of the investment support agency is undeniably big. Its function is also investment generation and caring about the country’s image. Today, there are more than 180 national and more than 300 sub-national investment support agencies in the world. How they manage to influence investors’ decision it is subject to discussion. Overall, the effectiveness of the agency depends on that environment where it functions.

An important institution established recently is the Co-investment Fund, which is designed to channel capital in needed directions. It targets investment projects throughout Georgia in agriculture, energy, infrastructure, manufacturing, tourism, and other sectors, which are regarded as the key to promote Georgia’s rates of foreign direct investment (FDI) and economic growth.

THE Third generation of FDI Policy instruments in Georgia: step-by-step towards the EU

For Georgia FDI effect on economic growth is especially important, as FDI is viewed as a factor of boosting the economic development. There is a real correlation between foreign direct investments and economic growth, but the direction of its action is not clear: frequently there is a mutual cause-effect interaction with beneficial effect of turnover. The country should be attractive to foreign direct investment and contribute to the putting of export-oriented investments in order to reduce negative effect of foreign balance. The last and rather extensive review of theoretical and empirical literature on foreign direct investments shows that great importance is attached to the local institutional environment.

It is widely recognized that foreign direct investments doesn’t fulfill a positive role automatically. They can produce less effective technological results if the sector owned by foreigners is isolated from the remaining economy as it was in the case of the Baku–Tbilisi–Ceyhan (BTC) pipeline construction. This tendency is strong when the industrial property rights are not protected properly in a recipient country. At present, foreign direct investments in Georgia are not oriented towards manufacturing industry, they are put into the infrastructure or service sectors (retail trade, insurance, banking). The same tendencies are in the countries of Central and Eastern Europe where more than a half of the foreign direct investments are put in the non-industrial sector.

Only foreign direct investments can accelerate Georgia’s economic growth, especially in those sectors as transport infrastructure (motor roads, railways, sea ports and airports), tourism (hotels), manufacture of agricultural and food products and other branches of industry. The investment inflows in Georgia until the present time should be added in the middle-term run by investments in those enterprises which will promote employment and the increase of export.

Promotion of investments is realized when it represents an indivisible part of the overall national development strategy. Attraction of foreign investment is the main component of any regional, small and medium-sized business or industrial strategy generally. Against the background of the current changes in the global economy import-substitution strategy of attracting FDI is no longer popular. With new communication technologies and more competitive international markets, rather than exploiting local, protected markets through import–substitution, FDI disperses its activities across countries linking borderless subsidiaries in global networks of production and marketing. In this context, luring investment through offering import protection is counterproductive. Attracting FDI by investment–friendly environment is the only efficient tool for developing new industries and restructuring the existing sectors. The new member countries and candidates for membership of the European Union are motivated to devise exactly such strategies as the European structural funds provide assistance following from these strategies.

Attraction of investments to start new business is one of the aspects of the policy of investment promotion. Georgia should be able to merge practical strategies with each other and revive local production with the support of foreign investors. Investment promotion should represent the cornerstone of industrial policy, because, in the long run only those sectors will attract investments which are competitive at least at the regional level. The Pilot Supplier Development Program which was carried out in the Czech Republic is a clear example of interrelationship. Within the frameworks of this program foreign investment support was realized aimed at assisting small and medium-sized enterprises.

Deeper integration with the EU is important for Georgia as a country with small internal market, as it will enable the country to expand its market size. At the same time economic and legal stability, and hence, improved institutional framework for the economic activities is suggested.

Regional-integration agreements between two or more countries are among of the most powerful means to attract FDI. These agreements

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

have dramatically increased since the mid-1980s. The first reason why regional agreements attract MNEs is because they create larger markets. Secondly, the establishment of these regional-integration agreements also implies a greater degree of market deregulation within member countries, which attracts FDI from outside. Thus, regional agreements not only promote more intra-regional investment but also FDI from outside.

FDI promotion and improvement of investment environment in Georgia was one of the priorities within the ENP. Georgia's FDI Policy within this framework was a reflection of the belief that weaknesses in competitiveness should have been compensated with improved investment environment.

According to the OECD estimation, EU has the lowest barriers in the industrialized world to inward FDI. The main principles of FDI regulation in EU include:

- focus on long-term investments, which provide stable employment and economic growth;
- transparency of the regulations;
- improved market Access for investments;
- national treatment for investments observed according to the host country legislation;
- free movement of investment-related capital flows and the opportunity to use protection measures only in special cases;
- facilitation of investment-related movement of people.

The European policy on investment develops in consistency with the existing international rules that are most relevant to this area, i.e. the WTO General Agreement on Trade in Services (GATS), the Guidelines for Multinational Enterprises developed in the OECD framework, and other OECD instruments.

Until 2009 Lisbon Strategy EU did not have a common policy regarding FDI. With regard to the practice of Foreign Investment Policy before the Treaty of Lisbon, the Member States were taking up the position as chief players, leaving the European Community only with marginal bits of competences in the above mentioned specific areas.

With the coming into effect of the Treaty of Lisbon, the EU acquired exclusive competence over FDI within its Common Commercial Policy. The Lisbon Treaty was to increase the coherence and the efficiency of the European Union's external action to enable it to address the challenges of globalization and growing interdependence. Even if Article 206 TFEU then defines the specific objective of the Common Commercial Policy – to contribute, in the common interest, to the harmonious development of world trade, the progressive abolition of restrictions on international trade and on foreign direct investment, and the lowering of customs and other barriers. All key aspects of trade, goods and services, commercial aspects of intellectual property and foreign direct investment fall under the exclusive competence of the European Union. The major innovation of the Lisbon Treaty is to give the EU an exclusive competence on foreign direct investment. The Lisbon Treaty includes foreign direct investment in the scope of the Common Commercial Policy and does not provide for any exception. This means that the EU would have the exclusive competence to negotiate Bilateral Investment Treaties in almost all sectors.

Georgia has made significant improvements in the competition policy, technical barriers to Trade and intellectual property regulation areas for further approximation with the EU. These areas play an important role in the formation of FDI climate. It is widely recognized that foreign investments are positively affected by local product and factor market development, growth potential, the availability of financing, and 'better' institutions; but they are negatively related to market risks and costs of doing business.

Georgia's Free trade and Competition Agency is equipped with all rights and authorities in order to perform its functions independently and effectively. Georgia has prepared a multi-branch strategy for the implementation of competition policy. The new 2012 Law On Free Trade and Competition is structurally in conformity with the European competition norms, including prohibitions of anti-competitive arrangements and concerted practices, which deliberately restrict competition. The Law regulates abuse of dominant position in the market, mergers and government aid as it is required by the European competition law.

In the field of trade-related technical barriers, the Government Program on the approximation of technical regulation of the priority industry sectors with the European legislation was adopted. The Technical and Construction Inspection Agency was formed and the Code work on Free movement of goods and Security was adopted in 2012. The Code reflects the principles of TBT of the WTO and the European legislation. Two fundamental horizontal Directives of the EU on the Responsibility for Defective Products and On General Safety of a Product was adopted by the code.

In the area of intellectual property right the study of falsification and counterfeiting was made and the respective recommendations of the EU are being implemented. Since 2012, a single registration at Sakpatenti is enough to obtain border protection without having to also register at the Revenue Service. The EU provided support through TAIEX instrument and ad hoc assistance in order to increase the capacity building of the Georgian Copyright Association (collective management society).

With a view to to approximate with EU sanitary and phyto-sanitary (SPS) standards Georgia adopted a new Food Safety, Veterinary and Plant Protection Code; The National Food Agency (NFA) continued to carry out food safety inspections in establishments.

Current industry priorities for FDI include manufacturing, pharmaceuticals, agriculture, energy and tourism. In the medium-term perspective the goal of Georgia's government is to achieve FDI equal to 6% of GDP. According to the analysis of Georgian NGOs the current approach towards FDI is more balanced and aims at creation protected, favourable and predictable environment for both domestic and foreign investors. This can be viewed as an indication of gradual move towards the third generation policy implementation when policy approaches to external and internal investments are converged.

Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) is a completely new dimension of trade and economic relations between Georgia and the EU. Georgia is actively working on legal harmonization with the EU. The Agreement creates grounds for predictable institutional environment, what increases trust with Georgia as an economic partner and promotes foreign investment inflows. Implementation of the Agreement can have a great role in the attraction of export-oriented FDI.

DCFTA implementation and effective third generation FDI policy instruments are mutually complementary. Above all it involves a detailed strategy directed at export-oriented FDI promotion. Georgia's strategic location makes it a very attractive base from which to serve the regional market.

REFERENCES:

1. Cohen S., Multinational Corporations And Foreign Direct Investment. Avoiding Simplicity, Embracing Complexity. Oxford University Press, 2007
2. Current Trade Regime of Georgia. Seminar On EU-Georgia Trade Issues Business Council Tbilisi, July 18, 2006
3. Does economic convergence with the European Union mean more FDI flows to an economy? Analysis on 5 Central and Eastern Europe countries Ileana Alexe and Cristina F. Tatmir Academy of Economic Studies Bucharest, October 2011
4. Frank L. Bartels, S. A. de Crombrughe. FDI Policy Instruments: Advantages and Disadvantages. United Nations industrial development organization, Vienna, 2009
5. Fulfillment of Obligations under European Neighborhood Policy in Georgia in 2012, Euro-Asia Cooperation Fund, Tbilisi, 2013
6. Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2009: Progress Report Georgia, EC, Brussels, 2009
7. Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2009: Progress Report Georgia, EC, Brussels, 2010
8. Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2009: Progress Report Georgia, EC, Brussels, 2011
9. Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2009: Progress Report Georgia, EC, Brussels, 2012
10. Implementation of the European Neighbourhood Policy in Georgia Progress in 2012 and recommendations for action, European Commission, Brussels, 2013

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

11. Kaditi, E. A. Foreign Investments and Institutional Convergence in South eastern Europe, LICOS Discussion Paper Series Discussion Paper 260/2010
12. Kokiauri L., Georgia's Investment prospects, Business Herald, 2008 №1(2)
13. Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Georgia and the Republic of Moldova, European Commission, Rotterdam, 2012
14. Foreign Direct Investment in the European Union EU-Japan Centre for Industrial Cooperation, Tokyo, 15 July 2010
15. The Role of Foreign Direct Investment and Trade Policies in Poland's Accession to the European Union World Bank Technical Paper NO. 442, World Bank, 1999
16. Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Georgia and the Republic of Moldova, CASE, ECORYS, Rotterdam, 2012
17. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, Geneva: UNCTAD. 2002
18. <http://www.eucentre.sg/wp-content/uploads/2013/06/LisbonImpactonTrade-rev6Mar.pdf>

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА СТРАН-ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Лисица Е.С., к.э.н., доцент кафедры инновационного менеджмента, Белорусский национальный технический университет (Республика Беларусь)

Лисица К.С. Формування єдиного телекомунікаційного ринку країн-членів Митного союзу

У статті розглядаються національні телекомунікаційні ринки країн Митного союзу, які володіють значним телекомунікаційним транзитним потенціалом, так як розташовані на єдиному короткому наземному шляху передачі даних з Азії до Європи. З урахуванням відсутності спеціального регулювання торгівлі даним видом послуги на території інтеграційного об'єднання визначено основні тенденції розвитку в Білорусі, Казахстані та Росії. Розглянуто нормативно-правову базу, що регулює досліджуваний сегмент; основні показники розвитку окремих сегментів телекомунікаційного ринку (мобільного зв'язку, фіксованого зв'язку, міжнародного зв'язку, Інтернет та ін.). Досліджено рейтинги країн з розвитку телекомунікаційного ринку (за рівнем розвитку Інтернет, швидкості передачі даних від кінцевого користувача в глобальну мережу, рівню якості інтернет-зв'язку). Виділено основні напрямки подальшого розвитку та формування єдиного ринку телекомунікаційних послуг, що дозволить створити умови, єдині принципи і правила для розширення взаємної торгівлі даним видом послуг з метою сприяння сукупному економічному зростанню, сприятливі умови для інвестування та ін.

Ключові слова: телекомунікаційні послуги, Митний союз, регулювання, доходи, стратегія розвитку, рейтинг, тарифи.

Лисица Е.С. Формирование единого телекоммуникационного рынка стран-членов Таможенного союза

В статье рассматриваются национальные телекоммуникационные рынки стран Таможенного союза, которые обладают значительным телекоммуникационным транзитным потенциалом, так как расположены на единственном коротком наземном пути передачи данных из Азии в Европу. С учетом отсутствия специального регулирования торговли данным видом услуги на территории интеграционного объединения определены основные тенденции развития в Беларуси, Казахстане и России. Рассмотрены нормативно-правовая база, регулирующая исследуемый сегмент; основные показатели развития отдельных сегментов телекоммуникационного рынка (мобильной связи, фиксированной связи, международной связи, Интернет и др.). Исследованы рейтинги стран по развитию телекоммуникационного рынка (по уровню развития Интернет, скорости передачи данных от конечного пользователя в глобальную сеть, уровню качества интернет-связи). Выделены основные направления дальнейшего развития и формирования единого рынка телекоммуникационных услуг, что позволит создать условия, единые принципы и правила для расширения взаимной торговли данным видом услуг с целью содействия совокупному экономическому росту, благоприятные условия для инвестирования и др.

Ключевые слова: телекоммуникационные услуги, Таможенный союз, регулирование, доходы, стратегия развития, рейтинг, тарифы.

Lisitsa K. The creation of a single telecommunication market of the countries of the Custom Union

The article describes national telecommunication markets of the Customs Union, which have significant telecommunication transit potential, as they are located on the shortest way of data path from Asia to Europe. There is no specific regulation of trade of such type of services in integration association. The main tendencies of their development in Belarus, Kazakhstan and Russia are considered, also emphasized the legal framework governing the analyzed segment, the main indicators of the individual segments of the telecommunications market (mobile, fixed, international communications, Internet, etc.). Investigated net indices of the development of the telecommunications market (upload index, value index, quality index). The basic directions of further development of the single market and the telecommunications services that will create conditions, common principles and rules for the expansion of mutual trade in such type of services to promote aggregate economic growth, favorable conditions for investment, etc.

Keywords: telecommunication services, Custom union, regulation, revenue, development strategy, rating, rates.

Страны Таможенного союза (ТС) обладают телекоммуникационным транзитным потенциалом. Регион расположен на единственном коротком наземном пути передачи данных из Азии в Европу, что позволяет максимально быстро передавать информацию. В ТС специального регулирования торговли услугами в настоящее время не установлено, и осуществляется национальное регулирование. В рамках ТС принято Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках ТС и в отдельное приложение выделены основные положения касательно рынка услуг связи/электросвязи. Формирование общего рынка телекоммуникационных услуг позволит создать условия для расширения взаимной торговли данным видом услуг; единые принципы и правила для взаимной торговли с целью содействия совокупному экономическому росту; благоприятные условия для инвестирования на территориях стран-участниц.

Основными условиями создания рынка услуг связи в рамках ТС являются:

- доступность информации: тарифы, спецификации технических соединений, информация об органах, ответственных за подготовку и принятие стандартов, требования к уведомлениям, регистрации или лицензированию;
- лицензирование: оказание услуг связи осуществляется на основе выданной уполномоченными органами государств ТС лицензии в пределах указанной в них территории;
- открытый доступ: обеспечение недискриминационного доступа к сетям и услугам электросвязи на основе национального законодательства при наличии технической возможности на условиях не менее благоприятных, чем те, которые предусмотрены для других операторов электросвязи сторон, действующих в сопоставимых условиях;
- ценообразование: наличие государственного регулирования тарифов на некоторые виды услуг электросвязи, в остальных случаях – обеспечение наличия и эффективного применения конкурентного законодательства, препятствующего искажению условий конкуренции между поставщиками услуг связи сторон;
- пропуск трафика: установление единого подхода к ценообразованию и обеспечение беспрепятственного пропуска трафика, включая транзитный, на основании межоператорских договоров, с учетом технических возможностей сетей;
- перекрестное субсидирование: отказ от субсидирования услуг местной и междугородней электросвязи за счет завершения международного вызова на своей территории с 1 января 2013 г.;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- универсальные услуги: гарантия оказания универсальных услуг при самостоятельном определении обязательств по ним с учетом принципов открытости, недискриминации и нейтральности;

- регулирование: независимость регулирующих органов от операторов электросвязи [2].

Развитие телекоммуникационного рынка Республики Казахстан делает его привлекательным и для многих иностранных инвесторов.

Сектор фиксированной телефонии представлен услугами местной, междугородной, международной связи, а также соединениями между сетями операторов и звонками на сотовые сети.

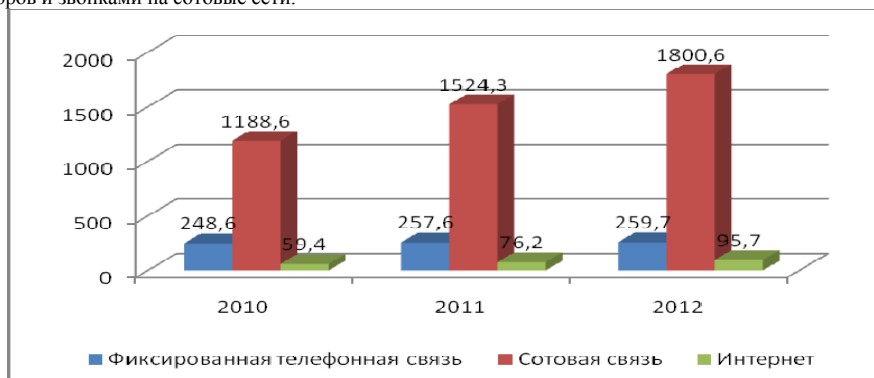


Рисунок 1 – Динамика роста числа абонентов фиксированной, мобильной связи и Интернет, абонентов на 1000 чел населения

В структуре рынка фиксированной связи Казахстана можно выделить следующих участников: национальный оператор «Казхателеком» (купивший компанию «Nursat» и ряд других активов), «KazTransCom» и «Транстелеком» (дочерняя компания национальной компании), «КаР-Тел» (работающий под маркой Beeline и входящий в группу компаний Vimpelcom, куда также вошли такие компании как TNSPlus, SATelcom, 2DayTelecom) и др. Также в 2012 г. АО «Казхателеком» была завершена сделка по продаже 49% доли участия в ТОО «GSM Казахстан ОАО «Казхаттелеком». В рамках ранее заключенной с телекоммуникационным холдингом TeliaSonera A.B. сделки 49%-ная доля участия продана по цене 1,519 млрд долл США.

В настоящее время на рынке фиксированной связи Казахстана в основном представлено государство. Монополистом на рынке фиксированной связи является «Казхателеком». «Казхателеком» — владелец самой развитой наземной канальной инфраструктуры Казахстана. Компания генерирует до 90 % доходов от услуг местной и дальней связи.

Начиная с 2004 г., законодательство позволяет операторам фиксированной связи, удовлетворяющим соответствующие условия, получать лицензию оператора дальней связи. Таким образом, формально лишая АО «Казхателеком» привилегий монополиста на данном рынке и позволяя абонентам самостоятельно выбирать оператора дальней связи. С демополизацией рынка дальней связи альтернативные операторы стали заниматься развитием и модернизацией сетей, что привело к усилению их конкурентных позиций.

Существенным преимуществом альтернативных операторов дальней связи является то, что согласно закону «О связи», услуги АО «Казхателеком», как доминирующего оператора, подлежат государственному регулированию. В свою очередь, тарифы альтернативных операторов, не регулируются государством [4].

Конкуренция на рынке дальней связи характеризуется как инфраструктурная. Как указано в Постановлении Правительства Республики Казахстан «Об утверждении квалификационных требований и критериев по определению оператора междугородной и (или) международной связи», претендентам на лицензию услуг дальней связи необходимо обязательно обладать или иметь планы по строительству узлов связи в шести областях (географических зон нумерации), а также в городах Астана и Алматы. Это потребует капитальных вложений со стороны операторов. Хотя законодательство не исключает аренды данной инфраструктуры, эксперты указывают на то, что аренда инфраструктуры не позволит предложить услуги дальней связи для конечных потребителей по конкурентным ценам [5].

В 2012 г. объем телекоммуникационного рынка Республики Казахстан составил около 3,7 млрд. долл. США, что выше показателя за 2011 г. на 3,8%. Для сравнения, в 2011 г. темп роста рынка составил 16%.



Рисунок 2 – Доходы от услуг связи

Сотовая связь является самой развитой из всех видов связи. Более 50,3% доходов от услуг связи относится к сотовой связи (незначительное увеличение по сравнению с 2011 г.).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

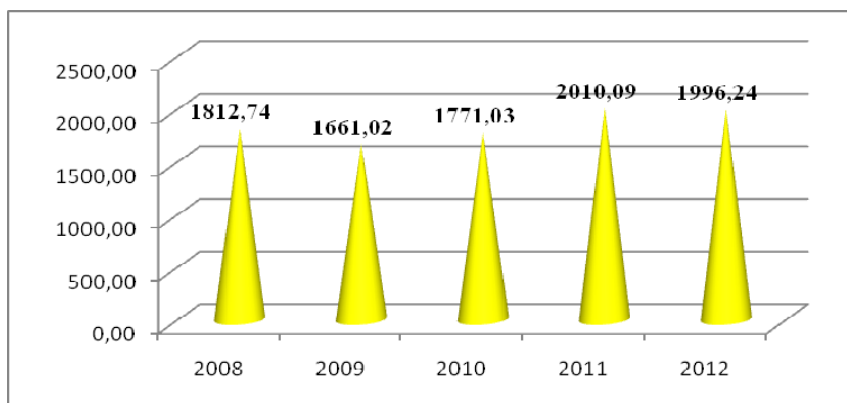


Рисунок 3 - Динамика доходов от мобильной связи (млн. долл. США)

Доходы от фиксированной связи снизились до 14,3%, то есть на 0,7 п.п. по сравнению с 2011 г. Доли услуг операторов связи, интернет-доступа и передачи данных не изменились по сравнению с 2011 г.

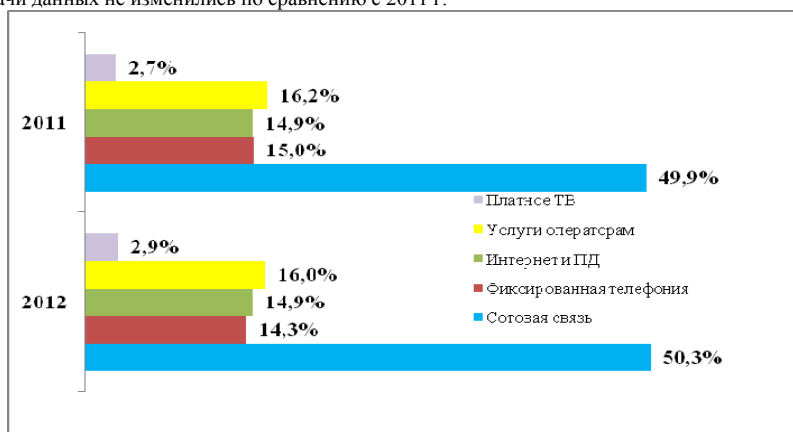


Рисунок 4 - Динамика структуры доходов отрасли связи Республики Казахстан по типам услуг

Исходящий трафик междугородной, международной телефонной связи в 2011 г. составил 2612,9 млн. минут, что на 10 % меньше 2010 года. Прирост количества междугородних, международных телефонных разговоров замедлился, начиная с 2008 года. Это может объясняться появлением IP-телефонии, которая имеет ряд преимуществ перед фиксированной связью.

Доля услуг фиксированной связи постоянно снижается в общем объеме телекоммуникационного рынка, уступая место высокотехнологичным услугам Интернет, передачи данных и беспроводной связи.

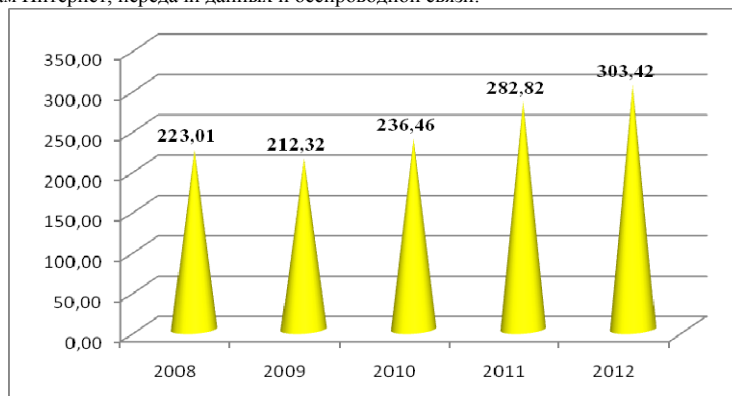


Рисунок 5 - Динамика доходов от местной связи (млн. долл. США)

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Агентства Республики Казахстан по статистике

Рынок фиксированной телефонии Казахстана является одним из наиболее развитых и освоенных сегментов рынка связи. Динамика доходов от услуг фиксированной связи и темпы их роста позволяют охарактеризовать этот рынок как насыщенный.

Таблица 1 - Основные показатели развития рынка фиксированной телефонии в 2011 г.

Совокупные доходы от услуг фиксированной телефонии, млн. тенге	196554,7
Доходы от услуг МГ/МН телефонии, млн. тенге	44434,9
Число фиксированных телефонных линий, тыс.ед.	4265,8
Исходящий трафик междугородной и международной телефонной связи, млн. мин.	2612,9
Число фиксированных телефонных линий в сельской местности, тыс.ед.	1 159,4
Число фиксированных телефонных линий на 100 человек	25,8

Несмотря на отток трафика из сетей фиксированной связи в мобильные, отказа абонентов от стационарных телефонных линий в предстоящий период, скорее всего, не возникнет.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В Казахстане действуют «ограничения в законодательстве о том, что иностранные компании не могут владеть более чем 49% тех компаний, которые оказывают фиксированную междугороднюю и международную связь». В рамках вступления в ВТО страна обязалась через 2,5 года после вступления в ВТО, кроме как национального оператора «Казакхтелекома», снять во всех остальных компаниях ограничения для иностранного участия. Это улучшит инвестиционный климат для потенциальных будущих иностранных инвесторов в телекоммуникационной отрасли.

Основными изменениями на рынке телекоммуникационных услуг Республики Казахстан являются:

- толчок для развития конкуренции на рынке услуг связи вследствие появления альтернативных операторов связи на телекоммуникационном рынке Республики Казахстан;
- развитие высокоскоростного доступа к сети Интернет с использованием новых технологий (FTTH, CDMA, 3G, 4G), а также развитие услуг связи для бизнес структур и населения на базе конвергентных и мультимедийных технологий (Tripleplay).

Таким образом, основные характеристики телекоммуникационного рынка Республики Казахстан:

- созданы и действуют независимые отраслевые регуляторы,
- снижена ставка на Интерконнект,
- решена проблема недискриминационного доступа к инфраструктуре связи (доступ к линейно-кабельной канализации и антенно-мачтовым сооружениям),
- мобильными операторами предоставляются сетевые ресурсы виртуальным операторам,
- проведена демонаполизация отрасли связи путем обеспечения недискриминационного доступа к «последней миле»,
- внедрена услуга переносимости номеров для абонентов мобильной и фиксированной связи.

В Российской Федерации на рынке услуг телефонной связи сформировалась:

- возможность устойчивой замены услуг фиксированной внутризоновой, фиксированной междугородной телефонной связи услугами сотовой связи.
- возможность замены на настоящий момент услуг местной фиксированной телефонной связи услугами сотовой связи в большинстве субъектов Российской Федерации.

Анализ показал, что в условиях государственного регулирования тарифов на услуги фиксированной связи объемы телефонных соединений падают при росте тарифов, услуги сотовой связи демонстрируют обратную зависимость.

Средневзвешенные цены на услуги фиксированной и сотовой телефонной связи также сопоставимы, в международном, междугородном, внутризональном сегменте – во всех субъектах РФ, в местном сегменте – в большинстве субъектов РФ.

В процессе развития телекоммуникационного рынка сформировалась его структура включающая следующие основные сегменты:

- Сегмент мобильной связи, характеризующийся динамичным ростом. Конкурентная борьба в данном сегменте особенно острая.
- Сегмент местной телефонной связи обеспечивают 92 традиционных оператора и около 2700 новых операторов. Доля традиционных операторов на рынке услуг связи проводной телефонии составляет 85 %. Большая часть традиционных операторов внесена в реестр субъектов естественных монополий, при этом они являются относительно небольшими компаниями (100-300 тыс. номеров).
- Сегмент междугородней и международной связи. АО «Ростелеком» занимает в этом сегменте лидирующее положение. Из всего международного и междугороднего трафика в Российской Федерации данная компания пропускает около 70%.
- Сегмент телематических услуг и услуг передачи данных (включая Интернет).

Интернет в России развивается сверхдинамично. Об этом свидетельствует, прежде всего, базовый статистический показатель – количество пользователей. Так, если в 1998 г. их насчитывалось немногим более 1 млн. человек, в 2002 г. численность превысила 9,5 млн. человек, а к середине 2012 г. достигла 67,98 млн. человек (47,7% населения).

При этом уровень проникновения Интернет в России, по сравнению с развитыми странами, продолжает оставаться довольно низким. Например, в США – 78,1%, Японии – 79,5%, Германии – 83%, в Великобритании – 83,6%.

В целом по стране по итогам 2011 года услугой широкополосного доступа в Интернет пользовались около 39% российских домохозяйств (21,7 млн.), из которых примерно 38% (8,3 млн домохозяйств) приходились на города-миллионники. Около 18% пользователей сосредоточены в городах с населением от 500 тыс. до 1 млн человек.

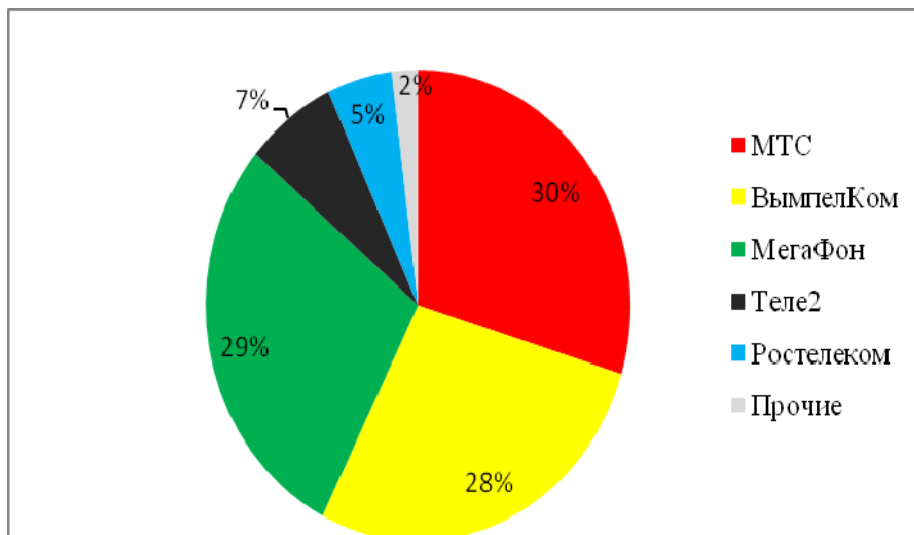


Рисунок 6 - Мобильная связь - доли рынка по выручке, 2012 г., %

На телекоммуникационном рынке именно этот сегмент является одним из наиболее быстро развивающихся. Это, в частности, касается развития инфраструктуры и роста абонентской базы. Государство не контролирует маркетинговую, инвестиционную и тарифную политику операторов связи в сегменте услуг Интернета и передачи данных.

В настоящий момент фиксированная телефония, а также фиксированный доступ в Интернет не уступают объемам рынка мобильной связи. Совокупная выручка операторов мобильной голосовой связи в 2011 г. достигла 767,9 млрд. руб. Одновременно с этим 291,7 миллиардов рублей – суммарная выручка операторов обычной телефонии и обычного Интернета.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

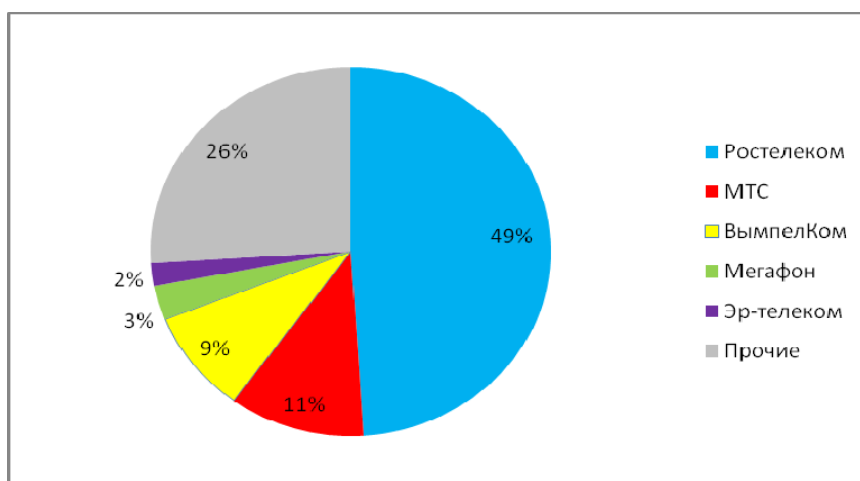


Рисунок 7 - Фиксированная связь - доли рынка по выручке, 2012 г., %

Процессы слияний и поглощений, реорганизации и реформы определяют ее дальнейшие перспективы развития. В 2009 г. началась структурная реформа АО «Ростелекома». На первом этапе к АО «Ростелекому» были присоединены межрегиональные компании связи, на втором – произошло слияние российской государственной телекоммуникационной компании «Связьинвест» с ОАО «Ростелеком».

В 2010 г. было принято решение об объединении еще двух операторов – «МобильныеТелеСистемы» (МТС) и «Комстар-Объединенные ТелеСистемы» (Комстар-ОТС). Основной задачей преобразований является, прежде всего, создание устойчивого и конкурентоспособного национального оператора, предоставляющего полный спектр услуг на рынке телекоммуникаций. Таким образом, в России существуют четыре основных игрока телекоммуникационного рынка: «большая тройка» мобильных операторов и национальная телекоммуникационная компания «Ростелеком».

Согласно разработанной стратегии развития до 2015 г., ОАО «Ростелеком» ставит главной целью выведение компании в лидеры практически всех сегментов российского рынка услуг связи. Доход АО «Ростелекома» составляет 26% совокупного дохода от услуг связи в России среди операторов связи. В секторе фиксированной телефонной связи конкуренции АО «Ростелекому» не ощущается, компания сохраняет за собой не менее 90% рынка.

В Республике Беларусь принята Стратегия развития информационного общества в Беларуси на период до 2015 года, которая определила основные направления развития, и реализуется посредством национальной программы ускоренного развития услуг в сфере ИКТ на 2011-2015 гг. Целью данной программы является создание инфраструктуры, которая бы позволяла предоставлять услуги передачи данных на более высоких скоростях (MetroEthernet, xPON и др.). Кроме того, принято решение о строительстве в Беларуси сети LTE COOO "Белорусские облачные технологии". Государственная монополия на рынке местной, международной связи и услуг Интернет Беларуси, а также присутствие государства на мобильном рынке сдерживает конкуренцию, ограничивает предложение, инновационную и инвестиционную активность.

На реализацию программы планировалось направить более 3 трлн. рублей. Большую часть финансирования должны составить средства РУП «Белтелеком». Будут привлечены также средства целевого инновационного фонда Министерство связи и информатизации и фонда универсального развития, который формируется субъектами хозяйствования, работающими в сфере связи. В 2012 г. общая сумма бюджетного финансирования мероприятий программы составляет 588,68 млрд. рублей, что на 17,4% меньше ранее определенной суммы (712,7 млрд. рублей). При этом ранее планировалось, что основной объем средств — 446,9 млрд. рублей из 712,7 млрд. — должен выделить государственный целевой бюджетный фонд универсального обслуживания. В настоящее время запланировано, что основной объем средств будет выделен из государственного целевого бюджетного инновационного фонда Министерства связи и информатизации — 327,8 млрд. рублей (ранее планировалось 89,75 млрд. рублей), а из государственного целевого бюджетного фонда универсального обслуживания будет направлено лишь 77,86 млрд. рублей [10].

Международная и междугородная фиксированная связь монополично предоставляются РУП «Белтелеком». Тем не менее, несмотря на отсутствие законодательных барьеров для входа в сегмент местной телефонной связи, потенциально конкурентные предприятия в нем не появились. Министерство экономики Республики Беларусь устанавливает для РУП «Белтелеком» тарифы на услуги местной связи на уровне, не покрывающем издержки, что делает вход в сектор для частных компаний экономически нецелесообразным. В таблице представлены тарифы РУП «Белтелеком» на услуги местной, междугородной и международной связи для населения и организаций.

Таблица 2 – Тарифы РУП «Белтелеком» на международную связь (EUR/10 мин)

	Тарифы для населения	Тарифы для организаций
Местная связь	0,02	0,03
Междугородная связь	0,05	0,06
Международная связь (США)	5,3	4,4

Такие низкие цены на услуги местной телефонии подтверждают отсутствие интереса потенциальных конкурентов к деятельности на рынке местной связи. В свою очередь РУП «Белтелеком» решает проблему заниженных тарифов путем повышения тарифов на международные переговоры. Услуги стационарной телефонной связи относятся к социально значимым. Это значит, что они убыточны, и сроки изменения тарифов зависят от решения государственных органов, вне зависимости от окупаемости. В результате использование перекрестного субсидирования между местной и международной связью покрывает расходы, связанные с финансированием социальных программ и установкой телефонных аппаратов для льготных категорий населения.

Тарифы на международные звонки с мобильных сетей являются высокими в Беларуси, так как операторы мобильной связи должны предоставлять услуги международной телефонной связи через РУП «Белтелеком». Также анализ стоимости международных звонков в разных странах показал, что в Республике Беларусь они являются одними из самых дорогих.

Таблица 3 – Динамика тарифов на местную телефонную связь, услуги дальней фиксированной связи и международную связь (США) в странах ЕС, 2000-2010 гг. (EUR/10 мин)

	Местная телефонная связь			Услуги дальней фиксированной связи			Звонки в США		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
ЕС-27		0,35	0,41	1,31	0,76	0,72		2,10	1,71
Япония	0,41	0,35	0,33	3,07	1,43	1,37	6,14	6,14	5,86
США	0,09	0,08	0,08	0,43	1,02	0,67	-	-	-

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Растущее вмешательство государства в деятельность операторов мобильной связи снижает прозрачность регулирования, существенно сдерживает развитие телекоммуникационного сектора.

В 2012 г. телефонная плотность на 100 человек достигла уровня 46,26 телефонов, и количество основных телефонных аппаратов стационарной сети электросвязи составило около 4,4 млн. номеров.

В 2012 г. количество абонентов мобильной связи на 100 человек составило 112 абонентов.

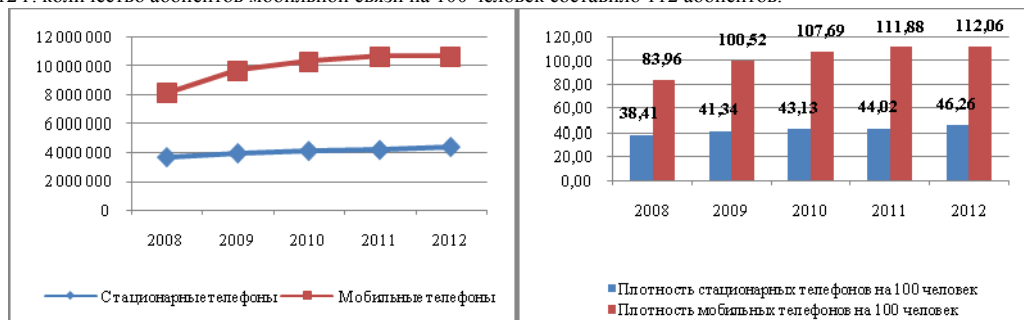


Рисунок 8 – Количество стационарных и мобильных операторов и плотность за 2008-2012 гг.

В 2010 г. снизилась прибыльность сектора телекоммуникаций.

Таблица 4 – Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг связи в 2003-2010 гг., %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сектор телекоммуникаций	13,50	26,90	37,70	45,1	40,4	37,8	32,3	26,0

Снижение прибылей обусловлено продолжением финансового кризиса в Беларуси, снижением потребительского спроса и ростом затрат (инвестиции на развитие инфраструктуры).

РУП «Белтелеком» является первичным провайдером услуг Интернет в Беларуси. Вторичные Интернет-провайдеры обязаны использовать мощность РУП «Белтелеком» и покупать доступ в интернет у государственного монополиста.

Так, в соответствии с указом № 60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет» от 01.02.2010г, государственные функции контроля рынка передаются независимому регулятору – Оперативно-аналитическому центру (ОАЦ) при Администрации президента – от РУП «Белтелеком». ОАЦ получил право контроля над интернет-перепиской пользователей и их передвижением внутри сети. Таким образом, указ частично содействовал повышению уровня государственного контроля над интернетом.

Далее, Указ № 515 «О некоторых мерах по развитию сети передачи данных в Республике Беларусь» от 30.09.2010 передает право на пропуск международного трафика и присоединение к сетям электросвязи иностранных государств РУП «Национальный центр обмена трафиком» (НЦОТ) при ОАЦ [9, с. 25-26].

В Беларуси активно работают в 2013 г. около 60 Интернет-провайдеров, большая часть которых находится в столице. Для сравнения в России 5606 Интернет-провайдеров [1]. Незначительное количество провайдеров на белорусском рынке услуг Интернет связано с доминирующим положением РУП «Белтелеком» на данном сегменте рынка, так как вторичным Интернет-провайдерам сложно конкурировать с РУП «Белтелеком».

Таким образом, развитие Интернет во многом определяется существующим регулированием данного сегмента рынка, а также возможностью Интернет-провайдеров увеличить мощность арендуемого канала, которая и определяет скорость Интернет. Министерство связи и информатизации запрещает коммерческим компаниям предоставлять услуги IP-телефонии, а РУП «Белтелеком» является единственным коммерческим оператором IP-телефонии в Беларуси. Это связано с тем, что коммерческая эксплуатация IP-телефонии ставит под угрозу существующую монополию РУП «Белтелеком» на предоставление международных звонков.

Тарифы на Интернет в Беларуси существенно отличаются в сторону увеличения по сравнению с другими странами. Так, по состоянию на февраль 2012 г., самый дешевый тариф у буфлу в стране стоил 54 000 рублей (мегабитный анлим). А в это же время в Украине цена трех мегабитного анлима была соответственно 44 000 белорусских рублей, а в России четыре мегабита можно было приобрести за 85 000 рублей в эквиваленте. К тому же, анлим с максимальной скоростью 10 мегабит в секунду стоил тогда в Беларуси 200 000 рублей. Схожий тариф в Литве - 35 000 белорусских рублей, в Украине - 60 000, в Москве - 163 000 и в Варшаве - 140 000 [6].

Цены на услуги интернет-доступа от национального оператора связи в 2013 г. изменялись дважды. Первый раз — с 1 января, когда вступили в силу изменения и дополнения в Налоговый кодекс Беларуси. В связи с этим, услуги связи, оказываемые физическим лицам, стали облагаться налогом на добавленную стоимость, что привело к повышению на 20% стоимость услуг связи для физических лиц. Второй раз — увеличение уже самих расценок — наступил 18 января: РУП «Белтелеком» поднял на 10% стоимость звонков на мобильные телефоны, услуги буфлу и ZALA [7].

До этого РУП «Белтелеком» поднимало тарифы 1 марта 2012 г.: тарифные планы круглосуточного доступа в сеть Интернет, а также некоторые пакетные предложения были скорректированы в сторону повышения. Таким образом, уровень тарифов достиг уровня возмещаемости предоставляемых услуг с определенной долей прибыльности.

Казахстан и Россия со своей стороны снижают тарифы на услуги связи и доступа в Интернет. С 1 января 2013 г. в Казахстане государственный оператор связи «Казахтелеком» снизил тарифы на ряд услуг доступа в Интернет на 5-10%. В Республике Беларусь РУП «Белтелеком» с 18 января 2013 г. повысило стоимость услуг предоставления доступа в Интернет примерно на 10%.

Согласно рейтингу стран по уровню развития Интернета Республика Беларусь заняла 87 место (19 позиций вверх) в мире по скорости загрузки данных при средней скорости загрузки 6,67 Мбит/с. В декабре 2012 г. Республика Беларусь находилась на 106 месте в мире из 182 стран по скорости загрузки данных из Интернета. По скорости загрузки данных впереди нас находятся такие страны, как Япония (4), Республика Корея (5), Тайвань (6), Швейцария (12), Исландия (15), Норвегия (20), США (30), Канада (32), Австралия (48), Монголия (51), Таиланд (53), Китай (54), Вьетнам (56), Мексика (59), Саудовская Аравия (67), Турция (71), Бразилия (76); среди стран СНГ: Молдова (16), Россия (28), Украина (29), Грузия (42), Таджикистан (57), Армения (63), Кыргызстан (65).

По скорости передачи данных от конечного пользователя в глобальную сеть Республика Беларусь находится на 42 месте (3 позиции вверх) со скоростью 5,48 Мб в сек. Опережают по рассматриваемому индексу такие страны: Республика Корея (4), Япония (8), Исландия (10), Доминиканская Республика (13), Норвегия (20), Тайвань (21), Монголия (23), Вьетнам (25), США (39), Китай (41); среди стран СНГ: Молдова (6), Россия (14), Грузия (17), Украина (18), Таджикистан (26), Кыргызстан (28), Армения (35).

По данным рейтинга Беларусь находится на 13 месте (16 позиций вверх) по уровню качества интернет-связи, опережают только Украина (7), Республика Корея (9) и Россия (11) [8].

Таким образом, в настоящее время конкурентные преимущества не реализуются в полной мере. В странах-членах ТС рынок телекоммуникационных услуг находится на различных стадиях развития, различна доля участия частного сектора, уровень конкуренции.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Вероятное решение ранее перечисленных проблем в рассматриваемом сегменте позволит увеличить перечень потенциальных совместных проектов и их глубину, создать наиболее привлекательный инвестиционный климат, снизить риски, установить единые требования к качеству и формированию стоимости предоставляемых услуг.

В качестве мер по дальнейшему развитию отрасли предлагается следующее: совершенствование системы нормативной и правовой базы рынка телекоммуникационных услуг; устранение дискриминации по присоединению к сетям общего пользования частных операторов связи; внедрение раздельного учета затрат, призванного обеспечить ликвидацию системы перекрестного субсидирования; разработка механизма финансирования универсального доступа и внедрение системы повременного учета стоимости местных соединений, сокращающего расходы пользователей услугами связи.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Региональные отчеты 2008 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.itu.int/ITU-D/ICTEYE/Regulators/Regulators.aspx#>.
2. Рынок услуг связи [Электронный источник]. – 2013. - Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/MGS/MGS13/Documents/Приложение%20I.pdf>.
3. Годовой отчет АО «Казахтелеком»: Инновации развития.–Алматы: АО «Казахтелеком», 2012. – 91 с.
4. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2004 года № 567-ІІ «О связи» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2013 г.) [Электронный источник]. – 2013. - Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1049207.
5. Об утверждении квалификационных требований и критериев по определению оператора междугородной и (или) международной связи: Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2004 года № 909 в ред. Постановления Правительства Республики Беларусь от 19.12.2012 № 1620 [Электронный источник]. – 2013. - Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P040000909_.
6. Больные точки Байнета [Электронный источник]. – 2013. - Режим доступа: http://bel.biz/print/technology/bolnye_tochki_bajnet_04-04-2013.
7. Когда ждать очередного подорожания Интернета и других услуг связи? [Электронный источник]. – 2013. - Режим доступа: <http://www.interfax.by/article/99262>.
8. Net index [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.netindex.com/quality/allcountries/>.
9. Мониторинг инфраструктуры Беларуси / М. Акулова, Г.Захман, А. Скриба, Г. Шиманович. – Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2012. – 52 с.
10. Правительство сократило финансирование госпрограммы ускоренного развития ИКТ-услуг [Электронный источник]. – 2012. - Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/economic/202244/>.

ВЛИЯНИЕ ОПЕК НА МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Лукьянович Н.В., д. полит. наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и международных финансовых отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, эксперт Комитета по энергетике Государственной Думы Российской Федерации (Российская Федерация, г. Москва)

Лук'янович М.В. Вплив ОПЕК на світовий ринок нафти в сучасних умовах.

У статті розглядається вплив ОПЕК на формування і розвиток світового ринку нафти. Розкрито історичні особливості взаємин США і найбільшої країни ОПЕК - Саудівської Аравії, які сприяли створенню існуючої нафтодоларової системи ціноутворення на світовому ринку нафти. Вказано на проблеми використання доходів від продажу нафти країнами ОПЕК, пов'язані з надлишком нафтодоларів. Відзначено, що значення ОПЕК у формуванні кінцевої ціни на нафту поступово знижувалося в кінці ХХ століття і продовжує знижуватися в даний час. Встановлено вплив розвинених країн, зокрема США, на енергетичну політику країн-членів ОПЕК і відзначено, що поява євро як світової резервної валюти, істотно відбилася на політиці нафтовидобувних країн ОПЕК, зокрема, посилює їх прагнення до диверсифікації доходів в іноземній валюті. Відзначені наслідки так званої «арабської весни» для країн- членів ОПЕК і вказано, що з геополітичної точки зору вплив США в регіоні Близького і Середнього Сходу значно зріс. Зроблено висновок, що в результаті зміни політичної конфігурації в регіоні нові політичні режими зможуть контролювати нафтогазові поставки в ЄС і Китай з району Близького і Середнього Сходу і, відповідно, впливати на енергетичну політику ОПЕК.

Ключові слова: ОПЕК, США, світовий ринок нафти, ціна на нафту, нафтодолари, «арабська весна».

Лукьянович Н.В. Влияние ОПЕК на мировой рынок нефти в современных условиях.

В статье рассматривается влияние ОПЕК на формирование и развитие мирового рынка нефти. Раскрыты исторические особенности взаимоотношений США и крупнейшей страны ОПЕК – Саудовской Аравии, которые способствовали созданию существующей нафтодоларовой системы ценообразования на мировом рынке нефти. Указано на проблемы использования доходов от продажи нефти странами ОПЕК, связанные с избытком нефтедолларов. Отмечено что значение ОПЕК в формировании конечной цены на нефть постепенно снижалось в конце XX века и продолжает снижаться в настоящее время. Установлено влияние развитых стран, в частности США, на энергетическую политику стран-членов ОПЕК и отмечено, что появление евро в качестве мировой резервной валюты, существенно отразилось на политике нефтедобывающих стран ОПЕК, в частности, усилилось их стремление к диверсификации доходов в иностранной валюте. Отмечены последствия так называемой «арабской весны» для стран-членов ОПЕК и указано, что с геополитической точки зрения влияние США в регионе Ближнего и Среднего Востока значительно возросло. Сделан вывод, что в результате изменения политической конфигурации в регионе новые политические режимы смогут контролировать нефтегазовые поставки в ЕС и Китай из района Ближнего и Среднего Востока и, соответственно, влиять на энергетическую политику ОПЕК.

Ключевые слова: ОПЕК, США, мировой рынок нефти, цена на нефть, нефтедоллары, «арабская весна».

Lukyanovich N. The modern influence of the OPEC on the global oil market

The article is devoted to the OPEC influence on the global oil market's formation and its development.

This research discusses the historical aspects of the US cooperation with the OPEC member countries (i.e. Saudi Arabia) that formed the basis of the current pricing petrodollar system of the global oil market. The article mentions some problems of the oil revenues' use in the OPEC member countries which are related to the petrodollars surplus. It is mentioned that the OPEC influence on the oil pricing has started to decrease gradually in the end of the XX century and it is a steady trend in our days. The article revealed the influence of the developed countries, USA in particular, on energy policy of the OPEC member countries, and stressed that euro as a global international currency has affected the policy of the oil producing countries. In particular the OPEC member countries are more concentrated on currency diversification of their oil revenues. The consequences of the so called "arab spring" for the OPEC member countries mentioned, meaning that the US policy influence has increased in the Middle East. It is concluded that new political regimes may take control over the Middle East oil supply to the EU and China and the policy of the OPEC member countries overall as a result of the geopolitical configuration changes in the region.

Keywords: OPEC, USA, global oil market, oil price, petrodollars, «arab spring».

Формирование и развитие мирового рынка нефти в конце XX – начале XXI в. происходило под влиянием многих факторов, в том числе и под влиянием ОПЕК, которая обладала значительными возможностями по установлению определенного диапазона цен на нефть. Но значительный подъем цен на нефть в 2002—2008 гг. привел к тому, что «коридор цен», установленный данной организацией, прекратил

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

существование. Вместе с тем, не подлежит сомнению тот факт, что функционирование мирового рынка нефти по-прежнему во многом зависит от ОПЕК. Ведущая страна этой организации – Саудовская Аравия связана тесными союзническими отношениями с США с февраля 1945 г., когда на борту американского крейсера «Куинси» президент США Ф. Рузвельт и король Саудовской Аравии Ибн Сауд подписали соглашение («пакт Куинси»), о переходе под контроль США нефтяных месторождений на Аравийском полуострове. Согласно этому пакту США получили исключительные права на разведку, разработку нефтяных месторождений и приобретение саудовской нефти, в свою очередь, «гарантируя Саудитам защиту от любой внешней угрозы» [1]. США было принято решение оказать помощь Саудовской Аравии посредством строительства аэродромов и связанных с ними коммуникаций, инфраструктуры и «направить военных специалистов для обучения саудовской армии и создания стратегически важных объектов» [2].

Именно это соглашение легло в основу системы ценообразования на мировом рынке нефти, формирование которого оказало значительное влияние и на мировую финансовую систему. Появился термин «нефтедоллары». И хотя его впервые использовал профессор Джорджтаунского университета И. Овайсс в 1973 г., но и до этого года валютные доходы нефтедобывающих стран, входящих в ОПЕК хранились преимущественно в долларах США. Но в 1973 г. было достигнуто новое соглашение между Саудовской Аравией и США, согласно которому, нефть, экспортируемая Саудовской Аравией, будет оцениваться исключительно в американских долларах и в соответствии с этим соглашением любая страна, которая пожелала бы купить нефть в Саудовской Аравии, должна была сначала обменять собственную национальную валюту на доллары США. В обмен на готовность Саудовской Аравии проводить нефтяные сделки в долларах, США подтвердили обязательства поставлять ей вооружение и военную технику и обеспечивать защиту месторождений нефти от соседних стран, включая Израиль. К 1975 г. все страны ОПЕК согласились оценивать свои нефтяные ресурсы исключительно в долларах США и получать их в обмен на нефть, а США гарантировали этим странам поставки оружия и военную защиту.

Учитывая небольшое количество населения в странах ОПЕК, расположенных в основном на Аравийском полуострове, доходы от продажи нефти до настоящего времени намного превышают внутренние расходы. Даже финансируя в значительных объемах промышленное и транспортное строительство, развитие сельского хозяйства, образование и здравоохранение, импорт потребительских товаров, закупая в крупных масштабах вооружение, они не в состоянии израсходовать все «нефтяные» деньги.

Вместе с тем такие страны ОПЕК, как Алжир, Венесуэла, Нигерия, Габон, Эквадор, используя все свои нефтяные доходы для социально-экономического развития, имеют при этом значительный внешний долг. Но общим для всех стран ОПЕК является то обстоятельство, что их экономики слабо диверсифицированы и уровень зависимости от экспорта нефти колеблется от самого низкого — 48% в ОАЭ до 97% в Нигерии. Именно поэтому в рамках ОПЕК была создана ОАПЕК, или Организация арабских стран — экспортёров нефти, членами которой являются страны, экономика которых в значительной степени зависит от доходов от продажи нефти.

До настоящего времени выручка от продажи нефти странами ОПЕК весьма значительна (Таблица 1).

	2007	2008	2009	2010	2011
Алжир	44,481	53,706	30,584	38,209	51,405
Ангола	43,004	62,457	39,803	49,352	64,434
Эквадор	8,329	11,643	6,965	9,649	14,023
Иран	69,248	89,855	55,746	72,228	114,751
Ирак	39,433	61,111	41,668	52,290	83,006
Кувейт	59,006	82,672	48,914	61,754	96,724
Ливия	42,852	60,199	36,966	46,115	11,823
Нигерия	51,170	74,305	44,732	65,674	86,204
Катар	22,817	28,156	19,134	31,474	44,751
Саудовская Аравия	205,452	280,998	161,914	215,385	318,480
Объединенные Арабские Эмираты	73,816	102,073	52,871	66,864	104,543
Венесуэла	62,652	89,034	54,201	62,317	88,131
ОПЕК	722,258	996,209	593,497	771,310	1,078,275

Источник: Васильева Ю.П. Экономика стран ОПЕК //Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2012. № 6. С.582. URL: <http://www.ogbu.ru>. (дата обращения 30.10.2013.).

По данным Управления энергетической информации США (EIA) валютные доходы стран-членов ОПЕК в 2012 г. выросла на 5% - до 982 млрд. долл. Большая часть из них пришлась на Саудовскую Аравию - 311 млрд. долл., или почти 32% от всего объема выручки стран-членов ОПЕК. По прогнозам EIA в 2013 г. страны-экспортеры нефти могут снизить доход от продаж нефти на 4,3% - до 940 млрд. долл., в 2014 г. - еще на 3,9%, до 903 млрд. долл. [3]. Но по данным самой ОПЕК ее доходы в 2012 г. составила 1,261 трлн. долл., что на 9,3% выше показателя 2011 г. - 1,155 трлн. долл. По прогнозам Международного энергетического агентства (МЭА) несмотря на прогнозируемый рост мирового потребления нефти в 2013 и 2014 гг. - на 1% и 1,3% соответственно, спрос на нефть стран ОПЕК может сократиться на 0,7% - до 29,4 млн баррелей в сутки за счет увеличения добычи нефти в Бразилии, Казахстане, Северной Америке и Южном Судане. Сама ОПЕК в своем ежемесячном обзоре, опубликованном в июле 2013 г., также сообщила о возможном в 2014 г. снижении спроса на нефть стран-членов на 1%. Но, как отмечается многими экспертами, это существенно не повлияет на конъюнктуру и перспективы развития мирового рынка нефти.

Ввиду значительного притока в ОПЕК нефтедолларов ряд развитых стран получили от стран-членов этой организации значительные кредиты, в частности, Великобритания, ФРГ, Франция, Япония и др. Часть нефтедолларов вложена в международные финансовые организации - Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ), находящиеся под контролем США и их союзников. Кроме этого, по данным компании «McKinsey», инвесторы из нефтедобывающих стран до начала мирового финансово-экономического кризиса (по состоянию на конец 2006 г.) владели зарубежными активами в размере от 3,4 до 3,8 трлн. долларов. Центральные банки этих нефтедобывающих стран инвестировали в зарубежные активы в целях стабилизации курса своих национальных валют в условиях колебания национальных платежных балансов. При этом золотовалютные резервы стран ОПЕК состояли главным образом из наличности и долгосрочных государственных облигаций, главным образом США. Среди нефтедобывающих стран ОПЕК наибольшие объемы таких активов (порядка 250 млрд. долл. на 2006 г.) накоплены Саудовской Аравией [4].

В дополнение к этому страны ОПЕК имеют одни из крупнейших суверенных инвестиционных фондов, с целью перевода избыточных нефтедолларов в глобальные финансовые активы. В отличие от центральных банков, такие фонды, как правило, диверсифицируют свои портфели, включая в них акции, инструменты с фиксированным доходом, объекты недвижимости, банковские депозиты, а также альтернативные инвестиции, предоставляемые хедж-фондами и инвестиционными компаниями. Крупнейшим суверенным фондом среди стран-экспортеров нефти является «Инвестиционное агентство Абу Даби» («ADIA») с активами на уровне 875 млрд. долларов [5] (Таблица 2).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 2. Крупнейшие суверенные инвестиционные фонды мира по объему активов, находящихся под их управлением в 2010 г., млрд долл.

Фонды	Страна	Объемы активов
Government Pension Fond	Норвегия	431
Abu Dhabi Investment Authority	ОАЭ	395
China Investment Corporation	Китай	332
Kuwait Investment Authority	Кувейт	295
Government of Singapore Investment Corporation	Сингапур	185
Temasek Holding	Сингапур	133
Фонд национального благосостояния	Россия	87
Qatar Investment Authority	Катар	70
Libyan Investment Authority	Ливия	64

Источник: A. Musacchio and E. Stayov. Sovereign wealth funds: barbarians at the gate or white knights of globalization?, Harvard Business School note No 9-712-022, 2011.

Всего крупнейшие страны ОПЕК благодаря суверенным инвестиционным фондам контролировали в 2010 г. сумму в 1, 2 трлн. долларов.

Невзирая на приведенные данные, многие эксперты полагают, что нефтедобывающие страны не смогли эффективно распорядиться своим монопольным положением, достигнутым в 1973 году: «Арабский мир не приобрел стратегических позиций в современной глобальной экономике и политике, а его элиты с разочарованием обнаружили, что степень их свободы в рамках, заданных глобальными системами власти, приближается к нулю» [6].

Известный российский политический деятель и ученый Гайдар Е.Т. в известной статье «Нефтяное проклятие» (2006 г.) утверждал, что результаты многих исследований «демонстрируют статистически значимую негативную корреляцию между долгосрочными темпами экономического роста и ресурсным богатством. То есть, попросту говоря, наличие природных богатств не только не гарантирует государству будущего процветания, но и, скорее всего, осложнит путь к таковому» [7]. Эта точка зрения является достаточно дискуссионной хотя бы причине того, что основные страны ОПЕК имеют социально-экономические показатели сопоставимые с аналогичными в развитых странах именно по причине наличия крупнейших в мировой экономике запасов энергетических ресурсов в странах ОПЕК. Так по данным иранских источников Персидский залив обладает 65 % доказанных запасов нефти и 25 % доказанных запасов природного газа во всем мире. По данным других источников запасы природного газа в данном регионе оцениваются до 40% мировых. На долю африканских стран ОПЕК - Ливии, Алжира, Нигерии, Анголы приходится 76 % добываемой на этом континенте нефти. Именно наличие в странах ОПЕК колоссальных запасов топливных ресурсов позволило им решить многие социально-экономические проблемы и выдвигает их в качестве основного источника нефти и природного газа не только для большинства стран Европы, но и для растущих азиатских экономик (Таблица 3.).

Вместе с тем, влияние ОПЕК на мировой рынок нефти не столь велико, как это представляется в некоторых исследовательских работах. В частности, управление энергетической информации США, обращает внимание на необходимость с осторожностью относиться к власти ОПЕК, так как цена нефти на рынках складывается из стоимости сырой нефти, обработанной нефти и налогов, причем в разных странах цены существенно отличаются. ОПЕК заявляет, что колебания цен на нефть связаны не с ценами на сырую нефть, а с уровнем налогообложения. Например, в цене одного литра нефти доля налогов составляет: в Великобритании - 65,1 %, Германии и Италии – 66,3 %, Франции – 63,7 %, Японии – 49,6 %, Канаде – 33,3 %, США – 16 %. Таким образом, цены, которые уплачивают потребители, являются отражением суммы налогов на нефтепродукты и, по мнению Васильевой Ю.П., роль стран ОПЕК является важной, но не основной в установлении цен на сырую нефть и нефтепродукты. Правительства стран – крупных потребителей нефти генерируют гораздо больше доходов, чем страны-производители сырой нефти [8]. Бывший глава ФРС США А. Гринспен также отметил, что хотя в последнюю треть века квоты ОПЕК на нефтедобычу являлись важным ценообразующим фактором, после 1973 года не меньшее влияние на цены оказывали рынки [9].

Таблица 3. Некоторые показатели социально-экономического развития стран Северной Африки и Среднего Востока (по состоянию на 2011 г.)

Страна	Территория, тыс. км ²	Население, млн чел.	Господствующая религия	Грамотность населения (от 15 лет и старше), %	Рейтинг стран по ИРЧП, место	Наличие топливных ресурсов	ВВП на душу населения (по ППС), дол. США	Доля населения за чертой бедности, %	Уровень безработицы, %	Статьи экспорта
Алжир	2382	35,4	Ислам — 99 % (сунниты)	69,9	96-е	Нефть — 3,9 млрд т; природный газ — 3,7 трлн м ³	7200	23	9,7	Нефть (97 %), природный газ
Ливия	1760	6,7	Ислам — 97 % (сунниты)	82,6	64-е	Нефть — 3,5 млрд т; природный газ	14 100	30	30	Нефть, природный газ
Тунис	163,5	10,7	Ислам — 98 %	74,3	94-е	Нефть	9500	3,8	16	Нефть, природный газ, сельхозпродукция, туризм
Марокко	446,6	32,3	Ислам — 99 %	52,3	130-е	—	5100	15	9,2	Минеральное сырье, туризм
Египет	1002	83,7	Ислам 90 % (сунниты)	71,4	113-е	Нефть, природный газ	6500	20	12,2	Нефть, сельхозпродукция, туризм
Саудовская Аравия	2150	26,5	Ислам — 100 % (сунниты)	78,8	56-е	Нефть — 5,8 млрд т;	24 000	—	10,9	Нефть (90 %)

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

						природный газ — 45,4 трлн м ³				
Сирия	185,2	22,5	Ислам — 74 % (сунниты)	79,6	119-е	Нефть	5100	11,9	8,1	Нефть (65 %)
Иран	1648	66	Ислам — 98 % (шииты — 89 %, сунниты — 10 %)	77	88-е	Нефть — 12,3 млрд т; природный газ — 23 трлн м ³	12 200	15,3	18,7	Нефть (80 %)

Примечание: ИРЧП — индекс развития человеческого потенциала, ВВП – валовой внутренний продукт, ППС — паритет покупательской способности. Жирным шрифтом выдены страны ОПЕК.

Источник: Гайдукевич Л. «Арабская весна» 2011 г.: демократические преобразования или геополитический передел региона// Журнал международного права и международных отношений 2012.№1. URL: http://www.evolutio.info/index.php?option=com_content&task (дата обращения 30.09.2013.).

Влияние стран ОПЕК на развитие мирового рынка нефти во многом определяется и внешними факторами, в первую очередь политикой США в регионе Ближнего и Среднего Востока. По мнению профессора Катасонова В.Ю., сложившаяся 40 лет назад нефтедолларовая система выгодна США по следующим причинам. *Во-первых*, банки Федеральной резервной системы (ФРС) получают доход от каждого выпущенного доллара. *Во-вторых*, все расчеты в долларах проходят через банки США, следовательно, у них есть эффективный механизм контроля над государствами, входящими в мировую нефтедолларовую систему. *В-третьих*, происходит «рециклирование» нефтедолларов: страны, получающие за «черное золото» «зеленую бумагу», возвращают ее в американские банки [10].

Вместе с тем появление евро в качестве мировой резервной валюты, существенно отразилось на политике нефтедобывающих стран ОПЕК. В последние годы «в распределении мировых богатств наблюдается смещение в сторону стран-участниц ОПЕК, последние стремятся держать больше резервов в евро, а также чаще импортируют товар из Европы, чем США», — отмечают эксперты Citigroup [11]. «Когда есть неопределенность относительно будущего доллара, страны ОПЕК диверсифицируют вклады в инвалюте», - считает главный аналитик британского Центра глобальных энергетических исследований Джулиан Ли [12].

Таким образом, как отметил итальянский экономист Дж. Арриги, «на всем протяжении капиталистической эпохи финансовые экспансии свидетельствовали о переходе от одного режима накопления в мировом масштабе к другому...они – составляющие нынешнего разрушения старых» режимов и одновременного создания новых»[13]. Именно этот факт, обусловил причину того, что по оценкам экспертов Национального разведывательного совета США, «переход в мир ресурсного национализма увеличит риск конфронтации между мировыми державами»[14]. Эта конфронтация будет оправдана тем обстоятельством, что, по мнению американских экспертов, «запасы энергоносителей все больше оказываются сконцентрированными в странах с плохим управлением, укоренившейся коррупцией и слабой властью закона, с высоким потенциалом организованной преступности». Под это определение попадают многие страны ОПЕК и поэтому стремление к диверсификации доходов в иностранной валюте связано еще и с тем обстоятельством, что политическая ситуация в странах ОПЕК достаточно нестабильна, по крайней мере в семи из двенадцати стран ОПЕК, в том числе и в Саудовской Аравии.

В 2010-2012 гг. в арабских странах, в том числе странах ОПЕК, возник целый ряд гражданских акций неповиновения, восстаний и переворотов, получивших название «арабская весна». Она привела к свержению четырёх глав государств – Туниса, Египта, Йемена и убийству руководителя Ливии М. Каддафи, в результате чего в этих странах сменился политический режим. Что касается остальных стран Ближнего и Среднего Востока, то до настоящего времени продолжают массовые выступления населения в Бахрейне, гражданская война в Сирии, нестабильна ситуация в Алжире, в Ираке, в Иордании, Марокко и в Омане. Увеличивается политическая и социальная напряженность в Кувейте, Ливане, Мавритании, в Саудовской Аравии, Судане, Джибути и Западной Сахаре. Таким образом, «арабская весна» непосредственно затронула такие страны ОПЕК как Ирак и Ливия, а косвенно все остальные.

С геополитической точки зрения влияние США в данном регионе в результате «арабской весны» значительно выросло. Многие эксперты и политические деятели полагают, что именно США были инициаторами «арабской весны». В этой связи показательно выступление в феврале 2011 г. российского премьер-министра Д.А. Медведева, хотя он прямо и не называл США инициаторами «арабской весны»: «такой сценарий они раньше готовили для нас, а сейчас они тем более будут пытаться его осуществлять. В любом случае, этот сценарий не пройдёт. Но всё происходящее там будет оказывать прямое воздействие на нашу ситуацию, причём речь идёт о достаточно длительной перспективе, речь идёт о перспективе десятилетий» [15].

Следовательно, как подчеркивают многие российские и зарубежные эксперты, на первый взгляд хаотичные и бесконтрольные перевороты в арабо-мусульманском мире отражают весьма интересную тенденцию: страны, где прошла «арабская весна» - Тунис, Ливия, Египет и Сирия занимают порядка 80% побережья Южного и Юго-Восточного Средиземноморья. Следовательно, те политические силы, которые будут воздействовать на управление в этих странах, смогут контролировать нефтегазовые поставки в ЕС и Китай и, соответственно, энергетическую политику ОПЕК, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Таким образом, геополитическая ситуация вокруг ОПЕК и политическая ситуации в самих странах-членах ОПЕК отражается непосредственно на мировом рынке нефти. Революции в арабских странах ограничили предложение нефти, так как предполагается, что новые правительства будут вкладывать больше денег в социальные программы и меньше в нефтедобычу. При этом спрос остается по-прежнему высоким. «Не знаю, какими будут цены на нефть в будущем, но сейчас структурно цены должны быть минимум в диапазоне от 80 до 100 долларов за баррель», - отметил в начале 2012 г. в прямом эфире Bloomberg TV главный исполнительный директор крупнейшей нефтегазовой компании Великобритании Enquest Амджад Бсейсу [16].

Вместе с тем длительное поддержание высоких цен на энергоносители, а в особенности дальнейшее повышение цен, еще более усугубит риски в мировой экономике и политике [17]. Поэтому влияние ОПЕК на мировой рынок нефти в перспективе во многом будет зависеть от ситуации в глобальной экономике и политике.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Дербенев А. С. Экономическое сотрудничество США и Саудовской Аравии (июль 1943 – июнь 1945 гг.): слова и дела // Вопросы исторической науки: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, январь 2012 г.). М.: Ваш полиграфический партнер, 2012. С. 16-18.
2. Larson H. M. New Horizons, 1927-1950, History of Standard Oil Company. N.J., 1971. P.734.
3. Доходы стран, входящих в ОПЕК, от экспорта нефти в 2013 г могут снизиться на 4% - EIA. URL: <http://bin.ua/news/economics/oilandgas/144035-doxody-stran-vxodyashhix-v-opek-ot-yeksporta.html> (дата обращения 20.09.2013.).
4. Кондратьев В. Участь и предназначенность нефтяных доходов //Международные процессы. Т.11. № 1(32). Январь – апрель 2013 г.
5. The new role of oil wealth in the world economy. McKinsey&Company, No 26, 2008. URL: <http://www.postfossilmobil.uni-bremen.de/doc/McKinseyOilWealth.pdf> (дата обращения 30.09.2013.).
6. Маслов О.Ю. Нефть как индикатор грядущей Первой глобальной Великой депрессии XXI века. URL: <http://www.polit.nnov.ru/2008/01/09/naftaindicator/> (дата обращения 15.09.2013.).
7. Гайдар Е.Т. Нефтяное проклятие // Ежедневный журнал. 26 февраля 2006 URL: <http://www.ej.ru>. (дата обращения 30.09.2013.).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

8. Васильева Ю.П. Экономика стран ОПЕК //Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2012. № 6. С.582. URL: <http://www.ogbus.ru> (дата обращения 30.11.2013.).
9. Гринспен А.- Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. М.: Юнайтед Пресс, 2010. С. 484.
10. Катасонов В.Ю. События вокруг Сирии: США нужны не нефть, а нефтедоллары. URL:http://communitarian.ru/publikacii/novyyu_mirovoyu_poryadok_finansy/sobytiya_vokrug_sirii_amerike_nuzhna_ne_neft_a_neftedollary_18092013/ (дата обращения 03.10. 2013).
11. Цит. по: Аналитики: Рост доходов стран ОПЕК способствует укреплению евро //Информационно-аналитический портал ForexTimes. URL: <http://www.forextimes.ru/novosti-foreks/analitiki-rost-doxodov-stran-oppek-sposobstvuet-ukrepleniyu-evro> (дата обращения 03.10. 2013).
12. Цит. по: Маслов О.Ю. Нефть как индикатор грядущей Первой глобальной Великой депрессии XXI века. URL: <http://www.polit.nnov.ru/2008/01/09/naftaindicator/> (дата обращения 03.10. 2013).
13. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: деньги, власть и истоки нашего времени. М: Издательский дом «Территория будущего», 2006. 472. С. 34.
14. Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США. М.: Европа, 2009. С. 10.15. Не так поняли. Президент Медведев дал конспирологам пищу для размышлений. URL: <http://lenta.ru/articles/2011/02/24/consp> (дата обращения 09.10. 2013).
16. Enquest: На нефтяном рынке произошли структурные перемены. URL: <http://quote.rbc.ru/comments/2012/03/28/33603357.html> (дата обращения 09.10. 2013).
17. Берстен Ф. Китай. Что следует знать о новой сверхдержаве /Ф. Берстен, Б. Гилл, Н. Ларди, Д. Митчелл. М.: Институт стратегических комплексных исследований, 2007. С.127.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Лупак Р. Л., к.е.н, старший науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові (Україна)

Августин Р. Р., к.е.н., доцент кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету (Україна)

Лупак Р.Л., Августин Р.Р. Моделювання впливу тінізації економіки на соціально-економічний розвиток регіону.

Здійснено розширення моделей взаємозв'язку тінізації економіки та соціально-економічного розвитку (із урахуванням зовнішніх та внутрішніх екстерналій, динаміки індексу розвитку людського потенціалу, кривих пропозиції тіньової економічної діяльності, ринку «тіньових товарів», раціональної поведінки споживача «тіньових товарів», комплексних функцій), що дало змогу узагальнити характер взаємозв'язку досліджуваних елементів і довести необхідність застосування різного інструментарію для максимізації макроекономічних ефектів соціально-економічного розвитку залежно від типу та кон'юнктури економічної системи і цільових орієнтирів стратегічного розвитку країни. Обґрунтовано співвідношення позитивних і негативних ефектів тіньової економіки в залежності від її масштабів, що дозволило переосмислити висновки теоретико-прикладних положень державного регулювання проблем тінізації економіки та запропонувати модель взаємодії між тіньовою економікою і соціально-економічним розвитком. Також проілюстровано традиційний підхід до політики боротьби з тіньовими товарами як напрям пришвидшення соціально-економічного розвитку, в результаті чого промодельовано процеси підвищення ціни на тіньові товари через обмеження пропозиції.

Ключові слова: тінізація, соціально-економічний розвиток, моделювання, тіньова економіка, економічні відносини

Лупак Р. Л., Августин Г. Г. Моделирование влияния тенизации экономики на социально-экономическое развитие региона.

Осуществлено расширение моделей взаимосвязи тенизации экономики и социально-экономического развития (с учетом внешних и внутренних экстерналий, динамики индекса развития человеческого потенциала, кривых предложения теневой экономической деятельности, рынка «теневых товаров», рационального поведения потребителя «теневых товаров», комплексных функций), что позволило обобщить характер взаимосвязи исследуемых элементов и доказать необходимость применения различного инструментария для максимизации макроэкономических эффектов социально-экономического развития в зависимости от типа и конъюнктуры экономической системы и целевых ориентиров стратегического развития страны. Обоснованно соотношение положительных и отрицательных эффектов теневой экономики в зависимости от ее масштабов, что позволило переосмыслить выводы теоретико-прикладных положений государственного регулирования проблем тенизации экономики и предложить модель взаимодействия между теневой экономикой и социально-экономическим развитием. Также проиллюстрировано традиционный подход к политике борьбы с теневыми товарами как направление ускорения социально-экономического развития, в результате чего промоделировано процессы повышения цены на теневые товары через ограничение предложения. **Ключевые слова:** тенизация, социально-экономическое развитие, моделирование, теневая экономика, экономические отношения

Lupak R. L., Augustine R. R. The modeling of the shadow economy for social and economic development of the region.

Expansion models of the relationship of the shadow economy and socio-economic development (taking into account external and internal externalities, the dynamics of the human development index, the supply curve of shadow economy, the market «gray goods» rational consumer behavior «gray goods» complex functions) that made it possible to generalize the nature of the relationship of the studied elements and demonstrate the need to use different tools to maximize the macroeconomic effects of socio-economic development, depending on the type and conditions of economic and strategic targets of the country. Grounded ratio of positive and negative effects of the shadow economy, depending on its size, which allowed to reconsider the conclusions of theoretical and applied the provisions of state regulation of the shadow economy problems and propose a model of interaction between underground economy and socio-economic development. Also illustrated is the traditional approach to policies against shady products as a trend accelerating socio-economic development, resulting in a simulated process of raising the price of goods due to restrictions shady deals.

Keywords: shadow, socio-economic development, modeling, shadow economy, economic relations

Вступ. В умовах економічної стабільності рівень тінізації відносин знижується до певного рівня, який у макроекономіці називають рівноважним або природнім. І навпаки, соціально-економічна нестабільність порушує умови рівноваги та призводить до коротко- або – що гірше – довгострокової дестабілізації ситуації, а це перша умова подальшого перерозподілу співвідношень офіційного та тіньового секторів. Циклічна природа економічного розвитку також є передумовою тінізації.

Процеси еволюції соціально-економічного розвитку характерні для всіх економік світу. Своєю чергою, зміна економічних, політичних та соціальних умов призводить до соціально-економічних трансформацій. Відповідно, поява тіньового сектору стала тією рисою (причому, в гіпертрофованих обсягах), без якої не обійшлося реформування соціально-економічних відносин країн транзитивного типу, та мінімізація чи усунення якої дотепер залишається надскладним завданням.

Постановка завдання. Попри внутрішні чинники, глобалізація світових ринків товарів і послуг, економічна нерівність, розвиток електронно-комунікаційних технологій створюють передумови поширення тіньових економічних відносин, а тінізація економіки негативно впливає на ефективність управління національними господарствами та дестабілізує їх міжрегіональні та міжсекторальні економічні

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

відносини. Незважаючи на поширеність тінювих схем ведення економічної діяльності, науковцям та експертам не вдалося дати чіткої однозначної оцінки цьому явищу та дійти згоди щодо моделювання процесів тінзації економічних відносин.

В умовах актуальності питань прискорення економічного зростання країни та виходу на стійкі темпи розвитку необхідно здійснювати комплексне наукове дослідження тінювої економіки як фактора стримування чи забезпечення економічного розвитку. Відтак, враховуючи трансформаційні зміни теорії економічного зростання та розвитку, як теорії збалансованого, поступального соціально-економічного розвитку, кейнсіанської, монетаристської, неінституціональної парадигми, емпіричних теорій, на нашу думку, стає зрозумілою необхідність удосконалення моделювання впливу тінзації економіки на соціально-економічний розвиток.

Основний матеріал. Проблема обсягів і взаємозв'язків тінювої економіки та макроекономічних показників зростання очевидно має враховуватися при розробці програм розвитку економіки країни. Відомо, що економічне зростання передбачає кількісну і якісну зміну обсягів національного виробництва і покращення його чинників, зокрема продуктивності. Своє вираження економічне зростання знаходить у збільшенні потенційного і реального ВВП, у зростанні виробничих потужностей держави. Як відомо, виокремлюють два типи (основні теорії) економічного зростання – екстенсивний та інтенсивний. При екстенсивному типі економічне зростання досягається за рахунок використання більшої кількості факторів виробництва, в тому числі й праці. Приріст обсягів виробництва продукції здійснюється за рахунок кількісного зростання чисельності працівників, створення нових робочих місць. Інтенсивний тип економічного зростання характеризується збільшенням масштабів випуску продукції, яке ґрунтується на широкому використанні ефективніших і якісно досконаліших чинників виробництва.

За таким же принципом з двох позицій розглядається й тінюва економіка. З одного боку, її ідентифікують з легальною діяльністю, яку з певних причини було перенесено у тінь. З іншого – тінюва економіка має відмінну від легальної функцію виробництва і займає іншу споживчу нішу. Науковцями було здійснено припущення, що співвідношення позитивних і негативних ефектів тінювої економіки залежить від її масштабів (рис. 1) [2, с. 27].

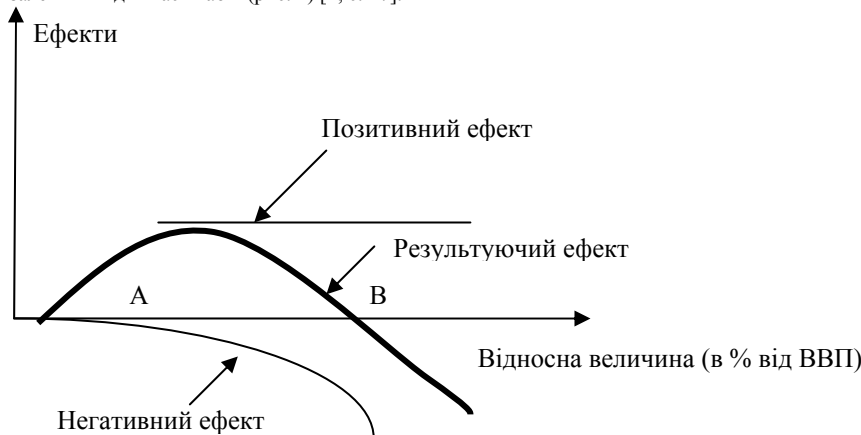


Рис. 1. Залежність ефектів тінювої економіки від її масштабів

Позитивний ефект зростає по параболі, тобто темп його зростання сповільнюється із збільшенням відносної величини тінювої економіки. Однак негативний ефект має яскраво виражену тенденцію до прискореного зростання в міру збільшення обсягу тінювої економіки. У такому разі результуючий ефект спочатку позитивний і зростає (ділянка ОА). Далі це зростання зупиниться (у точці А), розпочнеться процес зменшення (ділянка АВ), а потім результуючий ефект призведе до від'ємного значення, величина якого (після точки В) буде стрімко зростати [3, с. 205-209].

Незважаючи на значну кількість теоретичних розробок у різних аспектах моделювання сталого розвитку, не так багато з них враховують взаємозв'язки між тінювою економікою та показниками соціально-економічного розвитку. Натомість, часто тінюва економіка та її сутнісні негативні наслідки розглядаються або як чинники короткострокового впливу, які вимагають оперативної протидії, або як фактори, що в умовах недостатньої ефективності інституційного базису в короткостроковому періоді сприяють економічному зростанню. При цьому вважається, що тінюву економіку слід розглядати, як позитивне явище: (1) «економічне мастило» – стимули до ділової активності і суб'єкти господарювання можуть здійснювати діяльність у межах офіційної та неофіційної економіки; (2) соціальний амортизатор – приватні домогосподарства змінюють в межах тінювої економіки пропозицію праці і попит на товари, тому соціальні витрати стабілізаційної політики не настільки відчутні для держави; (3) вбудований стабілізатор – неофіційні доходи від тінювої економіки частково використовуються для купівлі товарів в офіційній економіці [5, с. 489-490; 6, с. 237-241].

Як правило, у сучасних моделях економічного зростання за результуючу змінну приймається обсяг ВВП на одну особу. Його значення є функцією сукупності факторів, зокрема чисельності економічно активного населення; сумарної вартості капітальних активів; рівня розвитку технологій. Проте, перелік факторів доцільно доповнити якістю суспільних інституцій та зовнішніми і внутрішніми екстерналіями (зростанням рівня тінзації економіки, зокрема) (формула (1)):

$$Y = f(N, I, C, T, -\beta) \quad (1)$$

де Y – темпи зростання валового внутрішнього продукту на одну особу (річна процентна зміна); N – чисельність економічно активного населення (млн. осіб); I – якість суспільних інституцій (інтегральний показник якості інституціонального базису); C – сумарна вартість капітальних активів (млрд грн); T – рівень розвитку технологій (індекс технологічної оснащеності); β – зовнішні і внутрішні екстерналії (у тому числі рівень тінювої економіки).

При побудові моделі соціально-економічного розвитку необхідно враховувати не лише цільову функцію економічного зростання, але, насамперед, розвиток людського потенціалу, пріоритети такої моделі передбачають урахування впливу тінювої економіки, а також низки інших чинників, що посилюють негативну дію, здійснюючи безпосередній вплив на індекс зростання конкурентоспроможності (формула (2)):

$$IPD = f(IC) = EC(-Shad) + EV + F + S + H \quad (2)$$

де IPD – індекс розвитку людського потенціалу; IC – індекс конкурентоспроможності країни; EC – інтегральний індекс економічного розвитку; $Shad$ – рівень тінювої економіки; EV – індекс стану довкілля; F – індекс забезпечення прав і свобод людини; H – індекс охорони здоров'я; S – індекс безпеки життєдіяльності.

Ключова ціль моделі – збалансування розвитку людського потенціалу (цільовий орієнтир – індекс розвитку людського потенціалу), який залежить від динаміки індексу конкурентоспроможності, що визначається впливом системи показників – цільових орієнтирів: екологічного, інституційного, економічного, інформаційно-технологічного характеру. Модель взаємодії між тінювою економікою та соціально-економічним розвитком подано на рис. 2.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

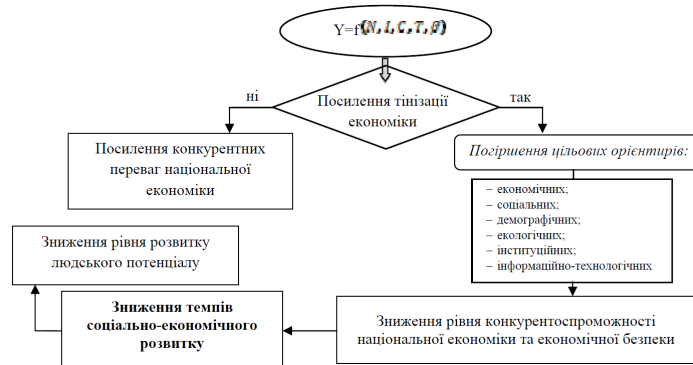


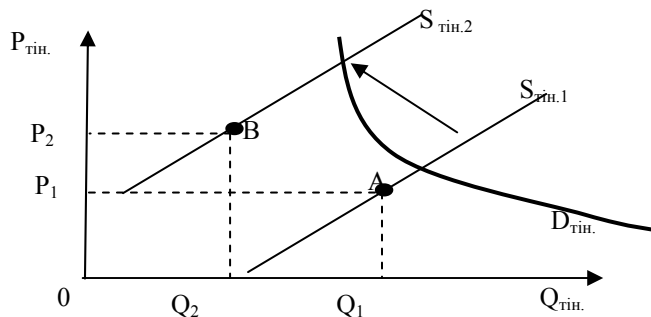
Рис. 2 Модель взаємодії між тінговою економікою та соціально-економічним розвитком

Таким чином, відповідно до проаналізованої моделі тінгової економіка здійснює у короткотерміновому періоді позитивний, а у довгостроковому – негативний вплив на інтегральний індекс економічного розвитку.

Відзначимо, що кейнсіанська парадигма економічної теорії «тінгових товарів» дає відповідь на питання яким чином оптимізувати державну політику. В «економіці тінгових товарів», як і в сучасній економічній теорії загалом, можна простежити інтелектуальне протиробство різних парадигм. Зокрема, для кейнсіанського підходу до економічного аналізу характерно, насамперед, переконання, що ринкова система може найкращим чином функціонувати лише за умови активної і перманентної державної підтримки. Характерна в цьому відношенні опублікована в 1971 р. праця американських економістів Дж. Коха і С. Група, де подано результати аналізу ринку тінгових товарів на основі теорії попиту та пропозиції [7, с. 571-584].

Пропоновані ними моделі достатньо прості, але актуальні й на сучасному етапі розвитку економічної системи (як глобальної, так і національних). Так, на рис. 3 проілюстровано традиційний підхід до політики боротьби з тінговими товарами як напрям пришвидшення соціально-економічного розвитку. Початкові рівноважні ціна і обсяг продажу на тінговому ринку позначаються як P_1 і Q_1 (точка А). Дії правоохоронних органів (посилення митного контролю, понесення покарання за правопорушення), спрямовані на збільшення витрат виробництва і реалізації тінгових товарів шляхом підвищення рівня ризику, призведуть до зсуву функції пропозиції від S_1 до S_2 .

Нова рівноважна ціна тінгового товару (P_2) (точка В) буде вищою, рівноважний обсяг продаж знизиться (з Q_1 до Q_2). Таким чином, існує певна вірогідність, що вивільнені кошти будуть спрямовані в офіційний сектор економіки (збільшення обсягу офіційного попиту, заощаджень, інвестицій, трансфертів тощо), а відтак – це дасть можливість пришвидшити соціально-економічний розвиток на макрорівні.



де $P_{тін.}$, $S_{тін.}$, $D_{тін.}$, $Q_{тін.}$ – ціни, пропозиція, попит та обсяг куплених «тінгових» товарів відповідно

Рис. 3 Зміна цін на «тінгові» товари як результат політики збільшення витрат виробництва та реалізації цих товарів з метою пришвидшення соціально-економічного розвитку

У цьому випадку еластичність попиту дуже низька і, як наслідок, величина попиту на тінгові товари абсолютно незалежна від коливань ціни [7, с. 345-350] <http://ie.boom.ru/Latov/Monograph/Chapter1.htm> - _ftn31. Тоді функція попиту на тінгові товари прийме форму перпендикуляра до осі абсцис, і в результаті певних дій правоохоронців, спрямованих проти тінзації економіки, загальні витрати споживачів на тінгові товари зростуть, оскільки при практично незмінному обсязі продаж істотно зросте ціна – це зображена на рис. 4-5, де $P_1 Q_1 < P_2 Q_2$.

Вагоме значення при дослідженні ролі тінгового сектора в економічному зростанні мають роботи, пов'язані з моделюванням комплексних функцій. Г.Савінов, досліджуючи економічний сенс «фіктивної компоненти», запропонував використовувати комплексні моделі, виходячи з їх принципу віднесення до уявної частини прихованих факторів або нерозкритих можливостей (потенціалу) економічних чинників [4, с. 21-35]. Використовуючи цей підхід моделювання доцільно проводити з розмежуванням легальної та тінгової економіки. Показники легальної економіки відносяться до дійсних часток економічних змінних, а показники тінгової економіки – до уявних компонент. Дотримуючись цього правила, вважаємо, що є підстави для побудови багатфакторних моделей економічного зростання, що враховують тінговий сектор.

Це, для прикладу, вплив вартості основних фондів, а також кількості зайнятих в офіційному та тінговому секторах на обсяг агрегованого валового внутрішнього продукту в офіційній та тінговій економіці, що можна вважати індикатором економічного розвитку (формула (3)):

$$E = Y_0 + iY_1 = \alpha(K_0 + iK_1)^{\alpha} (L_0 + iL_1)^{\beta} (\theta_0 + i\theta_1)^{\gamma} \quad (3)$$

де E – індикатор економічного розвитку; Y_0, Y_1 – валовий внутрішній продукт в офіційній та тінговій економіці; K_0, K_1 – вартість основних фондів в офіційній і тінговій економіці; L_0, L_1 – кількість зайнятих в офіційному та тінговому секторах відповідно; θ_0, θ_1 – фіктивні змінні (інші чинники, що впливають на показники економічного розвитку офіційному і тінговому секторах); α, β, γ – показники ступеня функцій, на величини і знаки яких ми не накладасмо жодних обмежень.

Зауважимо, що з позицій найефективнішої апроксимації соціально-економічних явищ з урахуванням тінгових процесів доцільніше застосування степеневі виробничі функції комплексних змінних з комплексними коефіцієнтами (формула (4)):

$$E = Y_0 + iY_1 = (\alpha_0 + i\alpha_1)(K_0 + iK_1)^{\beta_0 + i\beta_1} (L_0 + iL_1)^{\gamma_0 + i\gamma_1} (\theta_0 + i\theta_1)^{\delta_0 + i\delta_1} \quad (4)$$

Таким чином, якщо величини основних фондів і зайнятих у тінговій економіці завдяки ефективним зусиллям влади будуть

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

мінімізовані, то й обсяг виробленої продукції в тіньовій економіці буде дорівнює нулю: тобто якщо $K_1=0$, $L_1=0$, $\theta_1=0$, то очевидно, що й $Y_1=0$. А в моделі з комплексними коефіцієнтами навіть при рівності нулю тіньових ресурсів дійсна змінна, що підноситься до комплексного ступеня, буде в якості результату давати комплексну змінну і обчислювати обсяг тіньового продукту, що більший за нуль. Тобто прикладне значення моделі у контексті дослідження тінзації економіки доцільно використовувати для побудови гіпотетичних (ідеальних) моделей соціально-економічного розвитку з врахуванням необхідності мінімізації тіньового сектора.

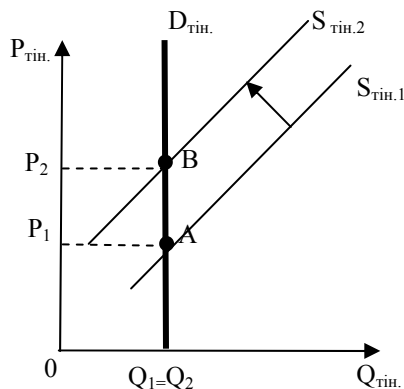


Рис. 4 Динаміка цін на тіньовий товар при абсолютній нееластичності попиту у межах політики соціально-економічного розвитку

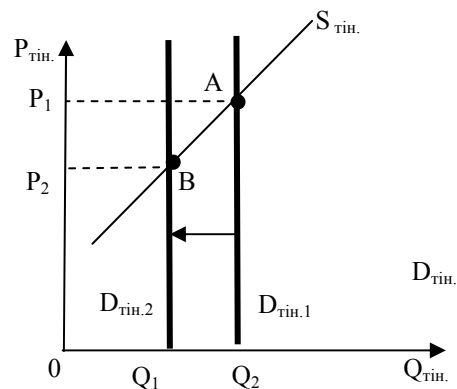


Рис. 5 Динаміка цін на тіньовий товар при скороченні попиту у межах політики соціально-економічного розвитку

Друга обставина, відповідно до якої слід віддати перевагу моделі (3), а не (4), полягає в характері вихідних даних. Дійсно, якщо статистичні дані щодо легальної економіки, хоча й з істотним рівнем похибки, то інформація про тіньову економіку та її компоненти відсутня і може бути оцінена, як правило, опосередкованими методами. У цьому випадку доводиться використовувати експертні оцінки, точність яких, очевидно, недостатньо висока. У таких умовах, коли вихідні дані неточні, ускладнювати модель з метою підвищення її достовірності немає сенсу [8, с. 6-7; 1].

Втім охарактеризовані залежності не враховують і позитивних елементів тінзації – скорочення безробіття, можливість для бізнесу поліпшити матеріально-технічну базу, зростання реального сектора економіки. Не згадується й про те, що нелегальна діяльність не продукує нових рішень з удосконалення системи регулювання економіки, а лише призводить до посилення боротьби за розподіл існуючих ринків та ресурсів. Все ж у довгостроковому періоді вплив тіньової економіки на суспільно-економічний розвиток є негативним. Найбільша шкода від тіньової економіки полягає в: 1) антисоціальному перерозподілі доходів на користь відносно лише окремих груп, що зменшує добробут суспільства загалом; 2) зниженні ефективності системи управління економікою. Поряд з моделюванням впливу тіньового сектора на економічний розвиток, важливого значення набуває й регіональний аспект, який повинен враховувати характерні особливості кожної адміністративно-територіальної одиниці

Висновки. Розглядаючи тіньову економіку як багатоаспектне явище, яке не підлягає однозначному визначенню чи оцінюванню, наголосимо, що вона невід’ємна за будь-яких соціально-економічних систем, існує разом з офіційною. Визнання тіньової економіки незмінним «супутником» легальних економічних відносин виводить на перший план завдання її мінімізації, але не абсолютного усунення. Це апіорі є неможливо, що підтверджується дослідженнями протягом багатьох століть. Змінюються лише види та масштаби тінзації.

Оскільки на існування тіньової економіки значний вплив чинить система інституцій, то її потрібно досліджувати комплексно, особливо зважаючи на її інституційний аспект. Державне регулювання тіньової економіки повинно бути системним і своєчасним, адекватно реагувати на її самоорганізованість і мінімізацію. Основним у системності дій з боку держави повинен стати наголос на зміні системи економічних відносин, де ключовими елементами є суб’єкти економічної діяльності, втягнені у тіньовий сектор.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бекряшев А. К., Белозеров И. П. Теневая экономика и экономическая преступность: электронный учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: newasp.omskreg.ru/bekryash
2. Кормишкина Л. А. Теневая экономика / Л. А. Кормишкина, О. М. Лизина. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 136 с.
3. Латов Ю. В. Теневая экономика. Учебное пособие для вузов / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев [под ред. В. Я. Кикотя; д.э.н., Г. М. Казиахмедова]. – М., 2006. – 336 с.
4. Савинов Г. В. Комплексные переменные в экономическом анализе и моделировании / Г. В. Савинов, С. Г. Светуных // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2006. – № 4. – С. 21-35.
5. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М. І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.
6. Becker G., Grossman M., Murphy K. M. Rational addiction and the effect of price on consumption // The American Economic Review. 1991. May. P. 237-241
7. Koch J. V., Grupp S. E. The economics of drug control policies // The economics of crime. – Cambridge (Mass.), 1980. – P. 339-351.
8. Measuring the marginal social costs of road transport: what are the most important elements? Universities of Leeds, Sheffield and York: White Rose Research Online, 2013. – 17 p. – P.6-7.

ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО И ПОЛИТИКА ГЕНДЕРНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК КОМПОНЕНТА КРОСС-КУЛЬТУРНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ТНК В УКРАИНЕ

Лысенко К.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры «Международная экономика» Донецкого национального университета (Украина)
Горемыкина Е. В., экономист, младший сотрудник Общества с ограниченной ответственностью «УКРОТЭК» (Украина)

Лысенко К. В., Горемыкина Е. В. Гендерное равенство и политика гендерной диверсификации в Украине. В статье проведен анализ политики гендерной диверсификации в компаниях Украины и предложена стратегия совершенствования данного направления менеджмента в украинских компаниях. Выявлены основные проблемы политики гендерной диверсификации для украинских компаний с целью дальнейшего усовершенствования системы предоставления равных прав и возможностей представителям разных полов. Политика гендерной диверсификации компаний Украины достаточно слабо пока исследована, так как в своих отчетах украинские компании начали придавать весомое значение вопросу гендерного равенства в своей стратегии лишь начиная с 2005 года, с момента публикации первого нефинансового отчета. В статье более детально рассмотрен данный аспект на примере таких компаний как Metinvest, ДТЭК и СКМ. На основе проведенного анализа предложена стратегия гендерной диверсификации для украинских компаний.

Ключевые слова: гендерное равенство, политика гендерной диверсификации, кросс-культурный менеджмент, транснациональные корпорации, корпоративно-социальная ответственность.

Лысенко К.В., Горемыкина Е.В. Гендерна рівність і політика гендерної диверсифікації в Україні. У статті проведено аналіз політики гендерної диверсифікації в компаніях України і запропонована стратегія вдосконалення даного напрямку менеджменту в українських компаніях. Виявлено основні проблеми політики гендерної диверсифікації для українських компаній з метою подальшого удосконалення системи надання рівних прав і можливостей представникам різних статей. Політика гендерної диверсифікації компаній України досить слабо поки досліджена, тому що в своїх звітах українські компанії почали надавати вагомим значення питанню гендерної рівності у своїй стратегії лише починаючи з 2005 року, з моменту публікації першого нефінансового звіту. У статті більш детально розглянуто даний аспект на прикладі таких компаній як Metinvest, ДТЕК і СКМ. На основі проведеного аналізу запропонована стратегія гендерної диверсифікації для українських компаній.

Ключові слова: гендерна рівність, політика гендерної диверсифікації, кросс-культурний менеджмент, транснаціональні корпорації, корпоративно-соціальна відповідальність.

Lysenko K., Horemykina E. Gender equality and gender diversification policy in Ukraine. The article analyzes the politics of gender diversification in Ukrainian companies and propose a strategy for improving the management of this area in the Ukrainian companies. The main problems of gender diversification policy for Ukrainian companies to further improve the system of granting equal rights and opportunities for people of different sexes. Politics gender diversification Ukrainian companies rather poorly studied so far as in their reports, Ukrainian companies have begun to attach much importance on gender equality in its strategy only since 2005, after the publication of the first non-financial report. The article discussed in more detail on this aspect of the example of companies such as Metinvest, DTEK and SCM. Based on the analysis of gender diversification strategy proposed for Ukrainian companies.

Keywords: gender equality, gender policy of diversification, cross-cultural management, multinational corporations, corporate social responsibility.

Постановка проблемы. Одним из важнейших аспектов кросс-культурного менеджмента в разрезе корпоративной культуры компаний в последнее десятилетие стал вопрос гендерного равенства. Процессы эмансипации и феминизма, бурно охватившие планету в 60е гг. 20 века, быстро и ярко стали проявляться в политике семьи, компаний и государства. В современном обществе наравне с именами таких мужчин, как Барак Обама, Владимир Путин, Си Цзиньпин, Папа Римский Франциск, Билл Гейтс, Бен Бернанк, Майкл Дюк, Уорен Баффет и др., можно найти имена влиятельных представительниц слабого пола, таких как Мишель Обама (первая леди США), Ангела Меркель (канцлер Германии), Дилма Руссеф (президент Бразилии), Кристин Лагард (директор-распорядитель МВФ), Вирджиния Рометти (гендиректор IBM), Маргарет Чан (генеральный директор Всемирной организации здравоохранения), Джилл Абрамсон (главный редактор New York Times) и другие. Согласно рейтингу самых влиятельных людей мира по версии Forbes среди 72 могущественных мировых политических, общественных деятелей и бизнесменов в 2013 году оказалось больше женщин, чем прежде. Слабый пол занял 12% списка: в рейтинг вошли девять женщин. При этом в 2011 и 2012 году в числе лидеров оказались только шесть женщин, в 2010-ом их было лишь пять, в 2009 году — три. При оценке каждой персоны учитывались три основных фактора, значимость которых колеблется в зависимости от категории: деньги, присутствие в медиа и влияние на отрасль. Таким образом, представляется необходимым осветить вопросы гендерного равенства в Украине в целом и в украинских компаниях в частности.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам гендерного равенства посвящены исследования и публикации международных и региональных организаций, таких как Глобальная инициатива по отчетности (GRI), Глобальный договор ООН (GC UN), Европа 2020, Центр «Развитие КСО» и другие, с культурной точки зрения данные вопросы были рассмотрены в работах западных и отечественных экономистов, таких как Ф. Герцберг, Ф. Тромпенаарс, Ч. Хампден-Гернера, Г. Хофстеде, Э. Х. Шейн, В. Е. Куриляк С. П. Мясоедов, А. И. Наумов, С. Э. Пивоваров, Л. С. Тарасевич, Л. Н. Симонова, Я. М. Столярчук и др. Вместе с тем, несмотря на современные тенденции увеличения роли женщин в бизнесе и в политике, данные исследования для украинских компаний представляют незначительный интерес.

Цель статьи. Выявить основные проблемы политики гендерной диверсификации для украинских компаний с целью дальнейшего усовершенствования системы предоставления равных прав и возможностей представителям разных полов.

Изложение основного материала. Всё большее увеличение влияния и роли женщин в бизнесе привело к тому, что мировое сообщество начало активно исследовать в каких же странах гендерное равенство проявляется сильнее всего. В 2006 году Всемирный экономический форум (World Economic Forum) создал индекс гендерного разрыва (The Global Gender Gap Index) — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю равноправия полов. Индекс рассчитан по методике, основанной на комбинации общедоступных статистических данных в области социально-экономического развития по различным странам мира. Индекс предназначен для измерения гендерных различий в доступе к ресурсам и возможностям в отдельных странах, а не фактического уровня имеющихся ресурсов и возможностей в этих странах. Таким образом, Индекс измеряет только гендерные различия в странах мира вне зависимости от уровня их развития. Предполагается, что Индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к сокращению гендерного неравенства, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их социальной политике, разработки мер по сокращению гендерного разрыва и отслеживания их эффективности с течением времени.

В 2013 году исследование охватывает 136 стран (измерения проводились для приблизительно 200 государств, однако часть из них не включена в итоговый рейтинг из-за отсутствия достоверных статистических данных).

Рассмотрим более детально результаты исследований за 2006-2013 гг. В таблице 1 представлены страны, занявшие первые 10 мест в рейтинге, а также положение Украины в данном рейтинге.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 1

Топ-10 стран и место Украины в рейтинге Всемирного экономического форума по результатам исследования 2013 года [4]

Страна	2013		2012		2011		2010	
	место	балл	место	балл	место	балл	место	балл
Исландия	1	0,8731	1	0,8640	1	0,8530	1	0,8496
Финляндия	2	0,8421	2	0,8451	3	0,8383	3	0,8260
Норвегия	3	0,8417	3	0,8403	2	0,8404	2	0,8404
Швеция	4	0,8129	4	0,8159	4	0,8044	4	0,8024
Филиппины	5	0,7832	8	0,7757	8	0,7685	9	0,7654
Ирландия	6	0,7823	5	0,7839	5	0,7830	6	0,7773
Новая Зеландия	7	0,7799	6	0,7805	6	0,7810	5	0,7808
Дания	8	0,7779	7	0,7777	7	0,7778	7	0,7719
Швейцария	9	0,7736	10	0,7672	10	0,7627	10	0,7562
Никарагуа	10	0,7715	9	0,7697	27	0,7245	30	0,7176
...								
Украина	64	0,6935	64	0,6893	64	0,6861	63	0,6869

Из данной таблицы следует, что за период с 2010 по 2013 гг. в первой десятке практически не произошло изменений, за исключением того, что в 2012 году Никарагуа вошла в топ-10 стран по уровню гендерного равенства в стране. Исландия держит лидерство с 2009 года, до этого в 2006-2008 гг. она занимала 4 строчку в рейтинге. Сумма набранных баллов за период с 2010 по 2013 гг. свидетельствует о том, что гендерное равенство усиливается, и права женщин по исследуемым 4 критериям находятся практически наравне с правами мужчин.

Исследование также выявило, что из 110 стран, которые принимали участие каждый год с 2006 года, 95 (86%) улучшили свои показатели за последние четыре года, а 15 (14%) показали увеличение разрыва.

Что касается Украины, то специалисты ВЭФ установили, что с 2006 года в нашей стране наблюдается постепенное уменьшение гендерного разрыва, однако оно столь незначительно по сравнению с другими странами, что в общем рейтинге Украина опустилась с 48 строчки (2006 г.) до 64 (2013 г.). Эти данные подтверждают, что процесс развития равноправия между мужчинами и женщинами в нашем государстве проходит достаточно медленно, наши компании всё еще неохотно принимают на высокие должности талантливых специалистов-женщин, система здравоохранения требует срочного реформирования, а в политической сфере к мнениям женщин (за исключением Ю. Тимошенко, Т. Бахтеевой, Н. Витренко и некоторых других) практически не прислушиваются. Эти выводы подтверждают и баллы, полученные Украиной в 2013 году в разрезе критериев оценивания (рис. 1).

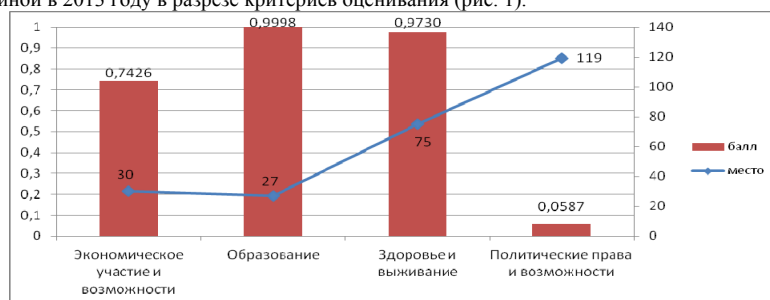


Рис. 1. Результаты Украины в исследовании гендерного равенства в 2013 году [4]

Украина проявляет устойчивую производительность по сравнению с прошлым годом. Малые потери по вопросам здоровья были нивелированы путем незначительных улучшений в других трех областях. Однако при этом Украина является единственной страной в европейском регионе, где нет женщин на министерских постах. Именно отсутствие гендерного равенства в политической сфере привело к падению общего положения Украины в данном рейтинге (рис. 2).

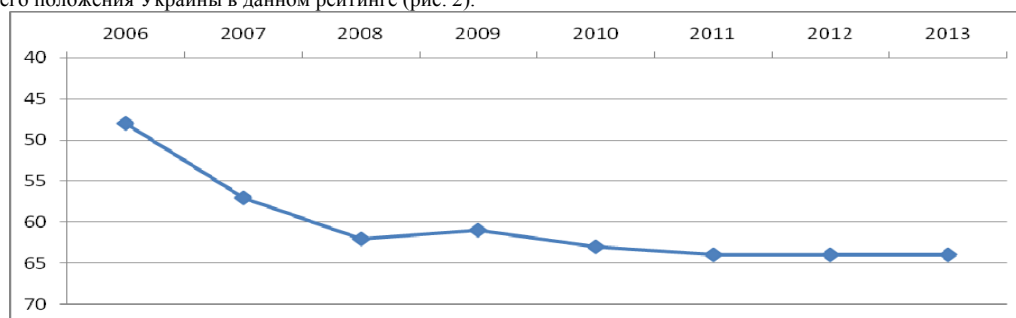


Рис. 2. Изменение места Украины в общем рейтинге индекса гендерного равенства за период с 2006 по 2013 гг. [4]

Если же говорить о политике гендерной диверсификации компаний Украины, то можно сказать, что впервые в своих отчетах украинские компании начали придавать весомое значение в общественности вопросу гендерного равенства в своей стратегии лишь в 2005 году, с момента публикации первого нефинансового отчета.

Рассмотрим более детально данный аспект в крупнейших компаниях Украины по версии журнала Forbes – Метинвест, ДТЭК и СКМ.

Согласно принципам деловой этики Группы СКМ, в компании дискриминация работников по возрастному, половому, национальному или религиозному признаку категорически недопустима. Несмотря на это, по сравнению с нефинансовыми отчетами европейских компаний, в отчетах об устойчивом развитии Группы СКМ уделено незначительное внимание вопросу гендерного равенства при приеме на работу или при уравнивании количества сотрудников разных полов. Также, в отчетах Группы СКМ и его производственных холдингов Метинвест и ДТЭК не всегда представлены данные разбивки сотрудников по половому признаку. Одна из причин низкой заинтересованности компаний в данном вопросе – специфика деятельности компании. В горно-металлургическом и энергетическом секторе преобладает количество мужчин в силу причин жесткости и опасности работы. Однако в непромышленных предприятиях Группы СКМ (страхование, банковский сектор, медиа, транспорт, гостиничный бизнес) количество сотрудников женского пола выше, чем мужского (табл. 2). Однако в целом это незначительно влияет на общее соотношение числа мужчин и женщин, т.к. в

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

промышленном секторе занято гораздо больше людей, чем в непромышленном (рис. 3). При этом в компании разработана гибкая и прозрачная система оплаты труда, позволяющая оценить и поощрить вклад каждого сотрудника в достижения компании вне зависимости от пола. Помимо этого, любой сотрудник компании имеет возможность на развитие и обучение в корпоративных центрах самой Группы, так и по международным программам без какой-либо дискриминации по гендерному признаку.

Таблица 2

Численность сотрудников Группы СКМ и его половой состав в 2007-2011 гг., человек [3]

	2007	2008	2009	2010	2011
Численность сотрудников всех бизнесов Группы	160 000	160 000	160 000	200 000	260 000
Численность сотрудников основных видов Группы	139 295	164 900	115 597	157 881	159 058
В том числе:					
Численность сотрудников промышленных холдингов	129 107	125 360	107 095	149 332	150 202
В разрезе:					
мужчины	94 465	87 391	76 491	103 307	104 909
женщины	43 743	37 969	30 604	46 025	45 293
Численность сотрудников непромышленных компаний	10 188	9 540	8 502	8 549	8 856
В разрезе:					
мужчины	н/д	3 223	3 606	3 322	3 542
женщины	н/д	6 317	4 896	5 227	5 314
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
В том числе:					
Численность сотрудников промышленных холдингов	129 107	125 360	107 095	149 332	150 202
В разрезе:					
мужчины	94 465	87 391	76 491	103 307	104 909
женщины	43 743	37 969	30 604	46 025	45 293
Численность сотрудников непромышленных компаний	10 188	9 540	8 502	8 549	8 856
В разрезе:					
мужчины	н/д	3 223	3 606	3 322	3 542
женщины	н/д	6 317	4 896	5 227	5 314

Примечания:

1. численность сотрудников всех бизнесов Группы СКМ включает сотрудников всех предприятий и компаний Группы в Украине и в мире.
2. численность сотрудников основных бизнесов Группы СКМ включает сотрудников предприятий и компаний, включенных в границы социальных отчетов Группы по соответствующему периоду, а также данные по управляющим компаниям Группы. Учитывается учетная численность по состоянию на 31 декабря отчетного периода.

В некоторой степени данное сокращение количества женщин в общей доле сотрудников компании стало результатом реструктуризации и экономии затрат в ответ на экономический кризис. В то же время основная часть таких рабочих мест, как, например, услуги по уборке территории, питанию, охране и ремонту не сокращались, а передавались на аутсорсинг внешним подрядчикам.

Руководство Группы СКМ осознает, какое воздействие на людей оказывает необходимость выведения непрофильных функций на аутсорсинг или сокращение штата. Один из важнейших аспектов любой программы аутсорсинга — это переговоры о переводе сотрудников в подрядные организации.

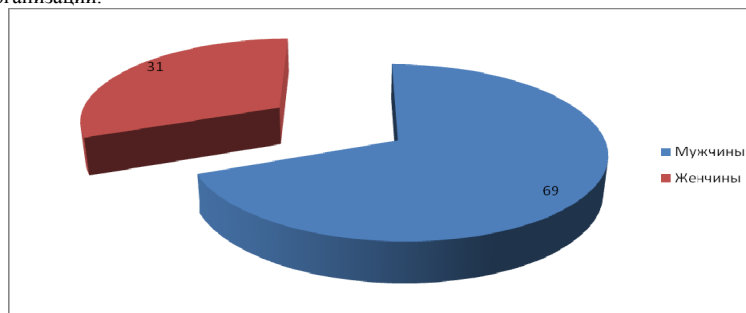


Рис. 3. Структура персонала Группы СКМ по половому признаку в 2012 году, % [3]

Если говорить о Метинвесте и ДТЭКе, то следует указать, что эти компании на данный момент выпустили свои социальные отчеты лишь до 2010 и 2011 года соответственно, при этом, структура сотрудников в разрезе по половому признаку в холдинге Метинвест за 2010 года совпадает со структурой Группы за 2012 год (69 % мужчин и 31 % женщин) [2].

Компания ДТЭК в своих социальных отчетах указала не только гендерное распределение общей численности персонала, но и состав руководящих органов холдинга в разрезе по полу (табл. 3 и рис. 4).

Таблица 3

Состав персонала по гендерному признаку в 2008-2011 гг., человек [1]

Год	Пол	
	мужчины	женщины
2008	29 430	8 803
2009	27 920	8 221
2010	28 304	8 068
2011	36 307	10 363

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Как видно из приведенной таблицы 3, до 2011 года количество женщин в компании ДТЭК снижалось, что было связано с реорганизацией внутри компании, новыми приобретениями и изменениями, а также с выводом некоторых функций на аутсорсинг. Однако в 2011 году численность представительниц слабого пола увеличилась, при этом в относительных значениях доля женщин по сравнению с 2010 годом практически не изменилась (с 22,18 % в 2010 г. до 22,21 % в 2011 г.).

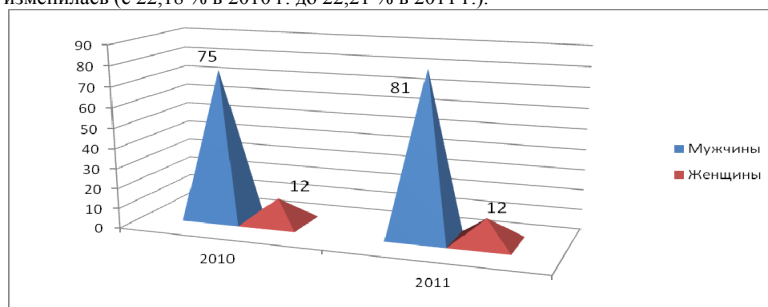


Рис. 4. Структура руководящих органов ДТЭК в разбивке по полу, человек [3]

Таким образом, на основании проведенного анализа гендерной диверсификации украинских компаний следует отметить, что в нашей стране данный вопрос всё же не стоит так остро и актуально, как в Европе. Наши компании в своих социальных отчетах практически не уделяют внимания составу персонала в разбивке по гендерному признаку, при этом они декларируют отсутствие дискриминации по половому признаку при найме на работу, оплате труда, мотивации, гарантий и социального обеспечения.

Еще одним недостатком социальных отчетов компаний из Украины является отсутствие какой-либо стратегии гендерной диверсификации в целом. Если европейские компании отражают свою заинтересованность в этом вопросе как в своих отчетах, так и на сайтах своих компаний, то украинские предприятия на данном этапе развития не стремятся создавать стратегию гендерной диверсификации и направлять свои усилия в этом направлении деятельности.

На наш взгляд, стратегия гендерной диверсификации в украинских компаниях может иметь следующий вид (табл. 4).

Таблица 4

Ключевые аспекты стратегии гендерной диверсификации для украинских компаний

Направление деятельности	Описание действий
Стратегия	Обеспечение гендерного разнообразия состава компаний на всех уровнях организации, что должно быть неотъемлемой частью основных ценностей предприятия и стратегического планирования деятельности
Лидерство	Руководители предприятия должны нести ответственность за подготовку и исполнение программы развития гендерного равенства в процессе подбора персонала, его обучения, работы, заработной платы, а также за равное предоставление возможностей вне зависимости от половой принадлежности сотрудников.
Возможности	Рост, развитие, мотивация, организация и удержание талантливых специалистов во всех странах присутствия компании, предоставление равных возможностей для самореализации мужчинам и женщинам
Культура	Отсутствие какого-либо проявления дискриминации к культуре, расе, религии и другим ценностям внутри рабочего коллектива; забота об отсутствии ущемления прав сотрудников-представителей национальных меньшинств и женского пола
Мониторинг положения	Улучшения качества мониторинга и отслеживания процессов изменения гендерного состава рабочей силы ТНК с целью отслеживания прогресса в достижении целей компании

Выводы:

1. Проблема Украины в вопросах гендерного равенства и предоставления равных возможностей представителям разных полов является достаточно актуальной и требующей учета в системе менеджмента украинских компаний. Недостаточные знания в этой области и отсутствие какой-либо стратегии по вопросу гендерного равенства является проблемой современного менеджмента в Украине.

2. Украинским компаниями необходимо разработать политику гендерной диверсификации и стратегию её дальнейшего развития и совершенствования с целью недискриминации в бизнесе представительниц женского пола. Учет культурных особенностей поведения представителей разных полов является неотъемлемой частью менеджмента предприятий и необходим для развития гендерного равенства в Украине.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Архив отчетов об устойчивом развитии компании ДТЭК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dtek.com/ru/corporate-social-responsibility/otchet-y-i-dokumenty>
2. Архив отчетов об устойчивом развитии компании Метинвест [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.metinvestholding.com/ru/csr/annual_reports
3. Архив отчетов об устойчивом развитии компании СКМ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scm.com.ua/ru/sustainability/reports/>
4. The Global Gender Gap Report 2013. [Электронный ресурс] / World economic forum. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАРПЛАТООБРАЗОВАНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Маковская Н.В., д.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и управления Могилевского государственного университета имени А.Кудешова (Беларусь)

Маковська Н.В. Методологія управління зарплатоутворенням на підприємстві.

У статті викладені основні теоретичні підходи до формування заробітної плати на підприємстві. Дані підходи враховують особливості формування ціни на працю та внутрішню політику оплати праці, як комплекс заходів щодо формування ефективної заробітної плати. Розглянуто основні критерії ефективності оплати праці та їх взаємозв'язок між собою. Також, наведені основні витрати з формування

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

заробітної плати працівників. Обґрунтовано положення про те, що заробітна плата є видатковою частиною роботодавця на утримання працівників на підприємстві. Роботодавець зацікавлений в оптимізації витрат, пов'язаних з витратами на залучення і утримання працівників. Для працівника заробітна плата - джерело доходу, який він прагне збільшити. Управління зарплатоутворенням відбувається в рамках внутрішньої політики оплати праці, яка покликана залучати та утримувати кваліфікований персонал, контролювати і управляти витратами на робочу силу, тим самим оптимізуючи, чисельність працівників на підприємстві.

Ключові слова: заробітна плата, попит на працю, підприємство, внутрішня політика оплати праці, мотивація, продуктивність праці.

Маковская Н.В. Методология управления зарплатообразованием на предприятии.

В статье изложены основные теоретические подходы к формированию заработной платы на предприятии. Данные подходы учитывают особенности формирования цены на труд и внутрифирменную политику оплаты труда как комплекс мер по формированию эффективной заработной платы. Рассмотрены основные критерии эффективности оплаты труда и их взаимосвязь между собой. Также, приведены основные расходы по формированию заработной платы работников. Обосновано положение о том, что заработная плата является расходной частью работодателя на содержание работников на предприятии. Работодатель заинтересован в оптимизации издержек, связанных с затратами на привлечение и содержание работников. Для работника заработная плата – источник дохода, который он стремится увеличить. Управление зарплатообразованием происходит в рамках внутрифирменной политики оплаты труда, которая призвана привлекать и удерживать квалифицированный персонал, контролировать и управлять затратами на рабочую силу, тем самым оптимизируя, численность работников на предприятии.

Ключевые слова: заработная плата, спрос на труд, предприятие, внутрифирменная политика оплаты труда, мотивация, производительность труда.

Makovskaya N. Management methodology wage formation in the enterprise.

The article describes the main theoretical approaches to the formation of wages in the enterprise. These approaches take into account the peculiarities of the price of labor and intra remuneration policy as a set of measures to build an effective wage. The main criteria of efficiency wages and their relationship to each other. Also, in the article considered the basic costs of building workers' wages. Justified position that wages are part of the employer's expenditure on the maintenance of workers in the enterprise. Employer is interested in optimizing the costs associated with cost of obtaining and maintenance workers. For employee wages - a source of income, which he tries to increase. Manage of a wage formation occurs within intra- wage policy, which aims to attract and retain qualified personnel to monitor and control labor costs, thereby optimizing the number of employees in the enterprise.

Keywords: wages, labor demand, enterprise, intra- wage policy, motivation, productivity.

Постановка проблемы

Заробітна плата являється расходной частью работодателя на содержание работников в организации. Работодатель заинтересован в оптимизации издержек, связанных с затратами на привлечение и содержание работников. Для работника заработная плата – источник дохода, который он стремится увеличить. Возможности увеличения размера заработной платы у работника ограничены. К такой возможности следует отнести:

- а) увеличение количества, продаваемого труда работника за счет увеличения его интенсивности;
- б) повышение качества труда работника путем инвестирования в его человеческий капитал.

Поэтому изучение и понимание данных возможностей позволяет предприятию не только эффективно управлять системой зарплатообразования на предприятии, но и создавать внутрифирменные резервы оптимизации издержек труда.

Анализ исследований и публикаций

Проблемы управления формированием оплаты труда являются предметом научных изысканий многих экономистов (Commander S., Liberman L., Luke P., Clarke S., Fan M., Гимпельсон В., Капелюшников Р.Н. Вишневская, Е. Варшавская и др.). На постсоветском пространстве крупнейшими научными центрами, которые занимаются изучением процессов зарплатообразования и оценками параметров, влияющих на него, являются Центр трудовых исследований и Лаборатория исследования рынка труда Государственного университета – Высшая школа экономики (г.Москва, Россия).

Значимыми результатами, которые получены специалистами в данной области, являются эмпирические данные и выводы, указывающие на неоднородность реакций внутрифирменных политик оплаты труда, которая определяется внутрифирменными, отраслевыми, региональными и страновыми различиями. Среди наиболее важных работ, которые соответствуют исследуемой проблеме, следует выделить следующие: Commander S., Liberman L., Yemtsov R. Wage and employment decisions in the Russian economy: Working paper № 1205, Washington EDI, 1993; Luke P.J., Shaffer M.E. Wage determination in Russia: an econometric investigation. Discussion paper № 143. Bonn: IZA, 2000; Clarke S. Market and institutional determinations of wage differentiation in Russia // Industrial and Labor relations review. 2002. Vol. 55. № 4; Заробітна плата в Росії: еволюція і диференціація. Под ред. В.Гимпельсона і Р.Капелюшнікова.- М.: Изд.дом ГУ-ВШЭ, 2008; Капелюшников Р. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2004. – № 4.

Целью статьи является определения методологии управления зарплатообразованием на микроуровне, подходов к оценке изменения структуры заработной платы под влиянием общегосударственных и внутрифирменных институтов.

Результаты исследования

Формирование заработной платы или зарплатообразование – это механизм образования заработной платы на микроуровне в рамках предприятия. В структуру данного механизма входят: а) заработная плата как цена труда работников, которая влияет на изменение спроса на труд в организации; б) внутрифирменная политика оплаты труда как комплекс мер по формированию эффективной заработной платы, оказывающих влияние на размер издержек при реализации спроса на труд в организации; в) механизм приспособления заработной платы как способ адаптации спроса на труд к изменениям рыночной конъюнктуры.

Расходы по формированию заработной платы работников, согласно методологии МОТ включают: денежное вознаграждение за труд, премии и денежные выплаты, натуральные выплаты, взносы работодателя в фонды социального страхования и налоги, относимые на фонд заработной платы.

Заробітна плата, являясь расходной частью организации (или работодателя), выполняет определенные социально-экономические функции:

1. Воспроизводственная функция реализует экономические интересы работника, которые включают гарантированный регулярный поток денежных средств, удовлетворяющих основные потребности не только самого работника, но и членов его семьи, обеспечивающей поддержание уровня жизни, который считается минимально приемлемым в обществе;
2. Стимулирующая функция заключается в установлении зависимости заработной платы от результатов труда работника. Эта функция реализует экономические интересы работодателя;
3. Формирование платежеспособного спроса населения. Эта функция связывает заработную плату экономически активного населения страны с макроэкономическими показателями и факторами экономического роста в государстве;
4. Социальная функция ставит цель социальной справедливости и предупреждения социальных шоков как в стране в целом, так и в ее регионах.

По структуре заработной платы состоит из постоянной и переменной частей. Постоянная (основная) часть заработной платы устанавливается на основе, действующей у работодателя системы оплаты труда. Эта часть не зависит от полученной прибыли, объема продаж и прочих показателей. Постоянная часть заработной платы начисляется за фактически отработанное время или фактически выполненную работу по тарифным ставкам, должностным окладам. Начисление основной заработной платы зависит от: а) квалификации

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

работника; б) сложности выполняемой работы; в) количества и качества затраченного труда.

Переменная часть заработной платы имеет компенсационный и стимулирующий характер. Компенсационные выплаты регулируются нормативно-правовыми актами, стимулирующие – являются желанием работодателя в дополнительных выплатах работникам по результатам их трудовой деятельности исходя из хозяйственных возможностей предприятия. Выражение постоянной и переменной частей заработной платы находится в следующем:

Таблица 1 – Структура постоянной и переменной частей заработной платы

Постоянная заработная плата	Переменная заработная плата	
	Компенсационная часть	Стимулирующая часть
Оплата по тарифным ставкам; Оплата за работу в ночное время; Оплата за работу в праздничные и выходные дни; Оплата за сверхсрочную работу; Доплаты за сложные условия труда	Оплата очередных отпусков; Оплата простоев по вине работодателя; Материальная помощь; Оплата выходного пособия при увольнении; Оплата больничных листов	Выплаты из прибыли; Оплата обучающих программ подготовки и переподготовки; Оплата дополнительной квалификации; Бонусы; Социальный пакет

Разработано по: [1-2]

Эффективность внутрифирменного зарплатообразования определяют рыночные принципы формирования заработной платы в организации, к которым относятся:

1. Ставка заработной платы является определяющей при формировании спроса на труд в организации. Спрос на труд – это количество работников, которое работодатель готов нанять в зависимости от уровня установленной в организации ставки заработной платы. Установление ставки заработной платы – это производный процесс от спроса на производимую организацией продукцию.

Если сделать допущения, что все работники обладают одинаковой квалификацией, труд их равнопроизводительный и они трудятся одинаковое количество часов, то зависимость между ставкой заработной платы и количеством труда (нанятых работников) будет иметь вид [3; 4], который представляет собой кривую спроса на труд: чем выше ставка заработной платы в организации, тем меньшее число работников будет принято. Это связано, прежде всего, с ростом издержек на заработную плату.

2. Принципы формирования внутрифирменной ставки заработной платы [5].

Ставка заработной платы представляет собой основу формирования трудового вознаграждения работника, имеющая денежную форму, обладающая определенной стабильностью и выраженная в виде стоимости часа работы (почасовая ставка) или стоимости нормы отработанного за месяц рабочего времени (ставка по окладу). Экономические принципы формирования ставки заработной платы определяются тем, что:

- во-первых, ставка заработной платы экономически эффективна, когда максимального значения достигает разность между дополнительным производственным результатом и дополнительными издержками на повышение ставки заработной платы, обеспечивает работодателю максимальный уровень прибыли;

- во-вторых, ставка заработной платы на предприятии позволяет обеспечивать определенный размер прибавки к ней, что позволяет формировать доход работника.

Ставка заработной платы формируется с учетом следующих особенностей:

- при низкой ставке заработной платы работник не стремится к производительной трудовой деятельности;

- при росте ставки заработной платы производительность труда возрастает;

- при высокой ставке заработной платы работник стремится максимизировать свой доход;

- при медленном росте ставки заработной платы каждый последующий прирост вызывает уменьшение трудовых усилий работников.

3. Заработная плата различна для всех категорий работников. Причины различий заключаются в том, что:

а) работники неоднородны, они отличаются друг от друга знаниями, навыками, опытом, обладают различным уровнем специфического человеческого капитала, и следовательно, разной производительностью труда;

б) рабочие места неоднородны, они отличаются уровнем заработных плат, видом льгот, условиями труда и т.п.;

в) существуют статусные рабочие места, с высоким уровнем ставки заработной платы. Работники стремятся занять их, что порождает внутрифирменную конкуренцию за рабочие места. Такая конкуренция ставку заработной платы делает эластичной;

г) работники имеют не одинаковую производительность труда. Чем выше производительность труда работников, тем выше уровень оплаты его труда (рисунок 1).

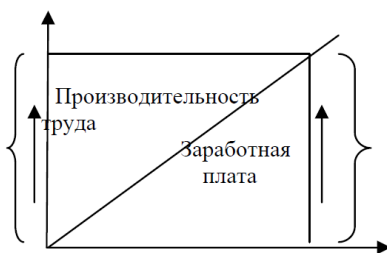


Рисунок 1- Зависимость производительности труда и заработной платы*

Поэтому, заработная плата увеличивается прямо пропорционально росту производительности труда работника.

Данные теоретические положения обосновывают основные принципы и механизмы формирования внутрифирменной политики оплаты труда на предприятии.

Выводы

Итак, внутрифирменная политика оплаты труда призвана привлекать и удерживать квалифицированный персонал, контролировать и управлять затратами на рабочую силу, тем самым оптимизируя, численность работников на предприятии. Разработка системы оплаты труда – это специфический процесс для каждого организации, который учитывает особенности внутрифирменной мотивации и стимулирования труда, уровень квалификации работников, их карьерные интересы и т.п. Кроме этого, специфичность внутрифирменной политики оплаты труда в организации определяют принципы, согласно которым эта политика реализуется.

К числу таких принципов следует относить:

- общая информированность работников об уровнях заработных плат;

- учет интересов работников и работодателей при формировании политики оплаты труда;

- открытость (или закрытость) информации о заработных платах;

- коллегиальность в принятии решений по формированию размера заработных плат на предприятии.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Основным критерием эффективности политики оплаты труда является согласованность интересов работников и работодателей в области оплаты труда. Так, интересы работодателя состоят в: а) повышении стимулирующего эффекта от заработной платы; б) привлечении и сохранении квалифицированных работников; в) снижении социальных рисков на предприятии (конфликты, нарушение дисциплины и т.п.). Интересы работника заключаются в соответствии уровня заработной платы полученному образованию, опыту, стажу; в соответствии размера заработной платы уровнем инфляции; в повышении заработной платы и превышении ее уровня по сравнению оплатой труда за аналогичную работу у других работодателей.

В современной экономике труда выделяются [6-7] несколько подходов к формированию внутрифирменной политики оплаты труда.

1. Пассивный. Формирование системы оплаты труда интерпретируется, как нормативная обязательность выплачивать работникам определенный размер вознаграждения за выполненную работу. Это не является мотиватором эффективных трудовых отношений, основанных на взаимных интересах работников и работодателя. В рамках такого подхода, как правило, происходит односторонняя реализация интересов работодателя связанных с сокращением расходов на оплату труда. Это лишает заработную плату мотивирующей функции к эффективному труду. Реализация такого подхода происходит в рамках кадрового дела производства и подчинена требованиям трудового законодательства.

2. Активный. Политика оплаты труда представляет собой значимый элемент системы управления персоналом на предприятии. Данный подход предполагает взаимовыгодный учет интересов работников и работодателей, которые проявляются в трудовых отношениях по поводу адекватной оценки труда работников, уровня их квалификации и производительности. В качестве принципов данного подхода следует выделить: а) дифференциация заработной платы внутри предприятия должна отражать относительную ценность рабочих мест, степень сложности выполняемых работ, уровень квалификации работника; б) сопоставимость внутрифирменной заработной платы со средним уровнем заработной платы на совокупном рынке; в) соответствие уровня заработной платы работника результатам его труда.

Таким образом, модернизация и совершенствование принципов построения внутрифирменной политики оплаты труда, учет издержек на ее формирование изменяет и добавляет элементы в организацию оплаты труда, вырабатывает новые формы заработной платы. Все это в совокупности влияет на формирование спроса на внутренних рынках труда организаций.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Экономика труда: учеб. пособие / М.А. Винокурова, Н.А. Горелова; под ред. Винокурова М.А. – СПб.: Питер, 2004. – 656 с.
2. Управление персоналом: энциклопедический словарь / А.Я. Кибанов [и др.]; под общ. ред. А.Я. Кибанова. – Москва: Инфра – М, 1998. – 453 с.
3. Эренберг, Р.Дж., Смит, Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р.Дж. Эренберг, Р.С. Смит. – Москва: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
4. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Р.И. Капелюшников. – Москва: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2001. – 309 с.
5. Маковская, Н.В. Внутренние рынки труда: методология, формы регулирования и условия эффективного функционирования в Республике Беларусь: моногр. / Н.В. Маковская. – Могилев: УО «МГУ им. А.А. Кулешова», 2008. – 272 с.
6. Капелюшников, Р.И. Механизм зарплатообразования в промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. - 2004. - № 4. - С. 46-59
7. Стукен, Т.Ю. Внутрифирменная политика оплаты труда (на примере организаций г.Омска) / Т.Ю. Стукен. Сб. науч. трудов «Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования / ГУ-ВШЭ, ф-т менеджмента; науч. ред. М.Ю. Шерешева. - М.: изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2009. - С. 440-450

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЮ ЭКОНОМИКУ

Макогон Ю.В. д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международной экономики Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г.Донецке, заслуженный деятель науки и техники Украины (Украина)

Макогон Ю.В. Інноваційний розвиток малого та середнього підприємництва України в умовах інтеграції у світову економіку.

Стаття присвячена дослідженню процесів інноваційного розвитку малого та середнього підприємництва України в умовах інтеграції у світову економіку.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства позначили нове місце і нетрадиційні форми малого та середнього підприємництва в процесах інтеграції національних економік у світовий економічний простір. Доведено, що мале і середнє підприємництво за рахунок фактора своєї всебічної залежності від змін параметрів зовнішнього середовища є більш рухомою, мобільною та сприйнятливою до інновацій формою організації господарської діяльності в умовах ринкової економіки.

Таким чином, комерційне просування вже створених нововведень має забезпечуватися розвинутою системою МСБ як інтегрального компонента конкурентного ринкового механізму, за умови стратегічного союзу з великими корпораціями.

Ключові слова: малий бізнес, постіндустріальне розвиток, інноваційний розвиток, інновації, криза, світове господарство.

Макогон Ю.В. Инновационное развитие малого и среднего предпринимательства Украины в условиях интеграции в мировую экономику.

Статья посвящена исследованию процессов инновационного развития малого и среднего предпринимательства Украины в условиях интеграции в мировую экономику.

Современные тенденции развития мирового хозяйства обозначили новое место и нетрадиционные формы малого и среднего предпринимательства в процессах интеграции национальных экономик в мировое экономическое пространство. Доказано, что малое и среднее предпринимательство за счет фактора своей всесторонней зависимости от изменений параметров внешней среды является более подвижной, мобильной и восприимчивой к инновациям формой организации хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики.

Таким образом, коммерческое продвижение уже созданных нововведений должно обеспечиваться развитой системой МСБ как интегрального компонента конкурентного рыночного механизма, при условии стратегического союза с крупными корпорациями.

Ключевые слова: малый бизнес, постиндустриальное развитие, инновационное развитие, инновации, кризис, мировое хозяйство.

Макогон Ю. Innovative development of small and medium enterprises in Ukraine in terms of integration into the world economy.

The article investigates the processes of innovation development of small and medium enterprises in Ukraine in terms of integration into the world economy.

Modern trends in the global economy marked the new location and non-traditional forms of small and medium-sized enterprises in the integration of national economies into the global economy. Proved that the small and medium enterprises by a factor of depending on its comprehensive parameter changes of the external environment is more mobile, mobile and receptive to innovation form of organizing economic activity in a market economy.

Thus, the commercial promotion has already created innovations should ensure of developed system of SMEs as an integral component of a competitive market mechanism, provided strategic alliances with large corporations.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Keywords: small business, post-industrial development, innovative development, innovation, crisis, the world economy.

Постановка проблемы. На данном этапе развития международные экономические отношения находятся в стадии серьезных трансформаций, связанных с новыми экономическими вызовами XXI века. При этом важнейшую роль играют процессы глобализации и формирования постиндустриального общества, характеризующиеся принципиально новыми, информационно-коммуникационными и наукоемкими технологиями.

Малое и среднее предпринимательство становится тем сектором экономики, который самостоятельно, либо во взаимодействии с крупными фирмами и государственными организациями, способен принимать непосредственное участие в формировании и стимулировании позитивных социально-экономических процессов, во многом определять облик и тенденции развития индустриальных стран в предстоящие десятилетия.

Анализ последних исследований и публикаций. Степень разработанности проблемы инновационного развития малого и среднего предпринимательства Украины в условиях интеграции в мировую экономику исследовались многими отечественными и зарубежными учеными. Среди них выделим труды отечественных ученых, таких как, А. Мельничук, А. Чепуренко, И. Мишурова, Е. Брагина, К. Рожков, А. Стукало, и др.

Данной проблематике также посвящены работы таких зарубежных исследователей, как Д. Белл, К. Керне, Д. Одретч, Д. Стори и др.

Выделение нерешенной проблемы. В условиях перехода к рыночным формам хозяйствования, одной из которых является малое инновационное предпринимательство, формируется качественно новая система производственных отношений, в которой меняются и способы государственного стимулирования предпринимательских структур. Таким образом, нам необходимо не только исследовать процессы инновационного развития МСБ, а также проанализировать проблемы и перспективы инновационного развития предпринимательства в Украине в условиях интеграции в мировое хозяйство.

Цель исследования. Целью данной статьи является исследование процессов инновационного развития малого и среднего предпринимательства Украины в условиях интеграции в мировую экономику.

Результаты исследования. Современной экономической наукой предложено множество определений бизнеса. Одним из самых точных, на наш взгляд, является следующее: «бизнес» – это любая деятельность, направленная на получение прибыли путем предоставления другим необходимым товаров и услуг. Малый бизнес является важной частью структуры бизнеса. Особенное значение малого бизнеса в переходный к рыночным отношениям период проявляется в структурной перестройке экономики, ускорении научно-технического процесса, формировании нового социального слоя.

Мировой опыт и практика убеждают, что важным элементом рыночной экономики является существование и взаимодействие больших, средних и малых предприятий. При этом малое предпринимательство рассматривается не только как дополнение к крупному производству, а как самостоятельная форма функционирования и развития современных производительных сил – гибкая, жизнеспособная, эффективная, прогрессивная. Развитие предпринимательства необходимо для формирования стабильной, конкурентоспособной экономики государства, поэтому его просто нельзя игнорировать.

В настоящее время мировое хозяйство входит в постиндустриальную эпоху, основой которой становятся принципиально новые, информационно-коммуникационные, биотехнологии, нано-технологии и другие наукоемкие технологии [1, С. 24 – 42]. Стремительно совершенствуется техническая база производства. Осуществляется оптимизация отраслевой и территориальной структур национальных хозяйств. В ряду этих изменений происходит и процесс интенсивного развития малого бизнеса: расширяются сферы его функционирования и перечень выполняемых им функций.

В тенденциях развития экономики Украины в настоящий период наблюдается технологическое отставание от развитых стран, и, как следствие, снижение конкурентоспособности экономики нашей страны, торможение развития высокотехнологических отраслей промышленности, снижение качества рабочей силы. Причина этого состоит в непоследовательности проведения научно-технологической и инновационной политики.

Для успешного функционирования в рыночных условиях предприятия необходимо постоянно заботиться о повышении своей конкурентоспособности. Развитие предприятия и повышение или поддержание на необходимом уровне его конкурентоспособности в ситуации непрерывного взаимодействия с динамичной внешней средой возможно за счет активной инновационной деятельности. Активная инновационная деятельность позволяет предприятию занимать лидирующие позиции на рынке и получать на определенном отрезке времени соответствующую прибыль. Предприятие, занимающееся инновационной деятельностью, сталкивается со значительным риском, который может привести фирму к небывалым прибылям или банкротству.

Понятия «инновация», «инновационный процесс» широко используются в различных литературных источниках. В настоящее время существует огромное множество определений и трактовок изучаемых терминов, ознакомимся с различными взглядами на их сущность.

В экономической литературе распространены два подхода к определению понятия «инновация»:

- инновация выступает как «инновация-продукт», т.е. как результат инновационного процесса в форме новой техники (продукции), технологии, нового метода, которые введены на рынок;
- инновация выступает как «процесс», т.е. в динамике рассматривается процесс внедрения новых изделий, технологий, принципов вместо существующих.

На основе систематизации этапов развития современной теории инновационной деятельности и существующих определений ключевых категорий исследования процесса формирования инновационного потенциала стран, в работах выдающихся ученых-экономистов под инновациями предложено понимать результаты взаимодействия в научно-технической, экономической, организационной и социальной сферах в форме новых продуктов, технологий, организационно-технических и социально-экономических решений, следствием внедрения которых должно быть получение качественных изменений в конкурентных преимуществах на внутренних и внешних рынках.

В мировой экономической литературе «инновационный процесс» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

На развитие инновационного потенциала страны влияет прежде всего деятельность в научной сфере, которая характеризуется такими показателями как: количество научных организаций, выпуск аспирантов и докторантов, численность работников научных организаций, объем финансирования научных работ, объем выполненных научных и научно-технических работ.

Странами ЕС в 2001 г. приняты как стандарт индикаторы развития инновационного потенциала стран, которые распределены в следующие группы [2, С.189-193]:

- состояние кадрового потенциала (доля лиц с высшим образованием среди населения в возрасте 20-29 лет; доля лиц, которые имеют законченное высшее образование в экономически активном населении; участие в программах повышения квалификации для взрослых; доля занятых в высоко- и средне технологических отраслях промышленности; доля занятых в высокотехнологических сегментах сектора услуг);
- уровень финансирования научных исследований и патентная активность (доля государственных затрат на НИОКР в ВВП; доля затрат на НИОКР бизнес-сектора в ВВП; количество заявок на патенты ЕС в высокотехнологических отраслях экономики на 10 тыс. населения; количество заявок на патенты США в высокотехнологических отраслях экономики на 10 тыс. населения);
- уровень инновационной активности предприятий (доля малых и средних предприятий, которые занимаются инновационной деятельностью; доля малых и средних предприятий, привлеченных к инновационным проектам по другим организациям; отношение затрат на инновационную деятельность к общему объему продаж);
- уровень распространения современных технологий в экономике (доля венчурного капитала в высокотехнологических секторах экономики в ВВП; доля "нового" капитала в ВВП; доля новой продукции в общем объеме продажи перерабатывающей промышленности;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

доля семей, которые имеют доступ к Интернету; доля рынка телекоммуникационных технологий в ВВП; доля высокотехнологических секторов в общем объеме добавленной стоимости обрабатывающей промышленности) [3].

Таким образом, для эффективного использования совокупности имеющихся в стране научно-технических, организационных, экономических, социальных ресурсов необходимо создать условия для развития инновационного потенциала страны, а именно: оказывать содействие инновационной направленности системы образования в стране, поддержке и защите отечественного производителя, развитию производственно-технологической инфраструктуры инновационной деятельности; повысить эффективность процессов трансфера технологий и обеспечение правовой охраны интеллектуальной собственности; обеспечить развитие системы финансово-кредитной поддержки реализации конкурентоспособных научно-технических и инновационных программ и проектов, которая будет содействовать повышению инновационной активности предприятий, выполняющих научные и научно-технические работы и внедряющих инновации.

Всемирный экономический кризис оказал негативное влияние на показатели экономического развития Украины. Показатели 2009 г. значительно снизились по сравнению с 2008 г. Однако, анализ объема выполненных научных и научно-технических работ за период с 2005 по 2012 годы в Украине свидетельствует об их увеличении с 4 818,6 млн. грн. в 2005 году до 11252,7 млн. грн в 2012 году (Рис.1).

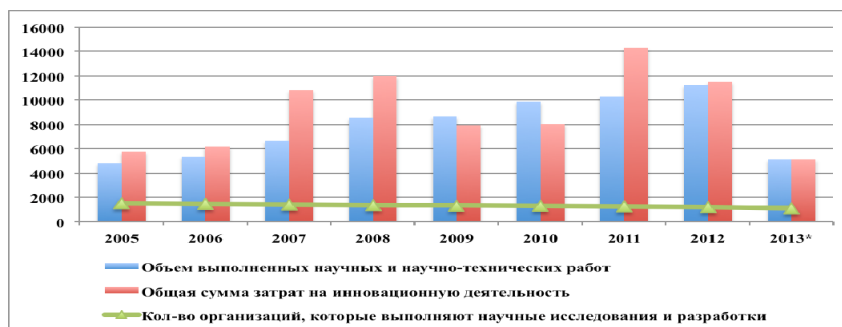


Рис. 1. Анализ объема выполненных научных и научно-технических работ и общей суммы затрат на инновационную деятельность [4]

Из графика можно увидеть постепенное снижение количества организаций, выполняющих научные исследования и разработки с 1510 организаций в 2005 году до 1208 организаций в 2012 году. Удельный вес предприятий, которые занимались инновациями, в 2005 году составил 13,9% с общей суммой затрат 5751,6 млн. грн., к 2012 году удельный вес уменьшился до 11,1% с общей суммой затрат 11480,6 млн. грн. В Украине за 6 месяцев 2013 г. объем выполненных научных и научно-технических работ составил 5 млрд 104,2 млн грн против 4 млрд 568,7 млн грн. Таким образом, за январь-июнь 2013 г. этот показатель увеличился на 10,5%. В частности, объем фундаментальных исследований составил 1 млрд 297,1 млн грн, прикладных исследований - 928,7 млн грн, научно-технических разработок - 2 млрд 687,6 млн грн, научно-технических услуг - 538,3 млн грн.

Объем расходов на выполнение научных и научно-технических работ собственными силами организаций в январе-июне 2013 составил 5 млрд 104,2 млн грн против 4 млрд 568,7 млн грн в I полугодии 2012 г., в т.ч. расходы на оплату труда составили 2 млрд 579,7 млн грн против 2 млрд 392,6 млн грн (среднемесячная заработная плата исполнителей научных исследований и разработок возросла с 3078 до 3513 грн), капитальные расходы - 101,2 млн грн (в I полугодии 2012 г. - 83,9 млн грн). В январе-июне 2013 г. выполнением научных и научно-технических работ в 1104 организациях занимались 125,4 тыс. работников (без учета совместителей), что на 2,3% меньше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, из них непосредственных исполнителей научных и научно-технических работ (исследователей, техников и вспомогательного персонала) - 102,2 тыс. человек (на 3% меньше) [9].

Однако, малочисленность организаций, выполняющих научные исследования и разработки, не позволяет переломить ситуацию, поднять производство конкурентоспособных отечественных товаров и наполнить ими внутренний рынок.

Наглядно представим инновационную активность предприятий, которые занимались инновациями на Рис. 2.



Рис. 2. Анализ инновационной активности предприятий за период с 2005 по 2012 гг. [5]

Анализ инновационной активности предприятий за период с 2005 по 2012 гг., показал, что исследования и разработки, внутренний и внешний НИР, приобретение новых технологий за весь анализируемый период имеют крайне низкие показатели. Это говорит о том, что заинтересованности предприятий в развитии инновационной деятельности нет, а поскольку в нашей стране инвестирование инновационных процессов в основном происходит за счет внутренних резервов, то предприятиям выгоднее приобретать машины и оборудование, связанное с внедрением инноваций. Из рисунка 2 мы видим, что за весь анализируемый период самым весомым показателем является приобретение машин и оборудования, связанного с внедрением инноваций.

Общая сумма расходов из всех источников финансирования инновационной деятельности в 2012 году составила 11480,6 млн. грн. На Рис. 3 представлено распределение финансирования инновационной деятельности по источникам.

Таким образом, отставание в распространении и использовании высоких технологий производства сложных продуктов и услуг

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

означает не только снижение конкурентоспособности отечественной экономики на мировом рынке наукоемкой продукции, но и отставание в качестве предоставляемых государством услуг для общества и граждан, экономическом росте страны и, как следствие, представляет угрозу остаться на периферии инновационной экономики. Инновационная экономика, базирующаяся на эффективном использовании интеллектуальных ресурсов, наукоемких и высокотехнологических производствах, является в настоящее время основной тенденцией формирования современного мирового сообщества.

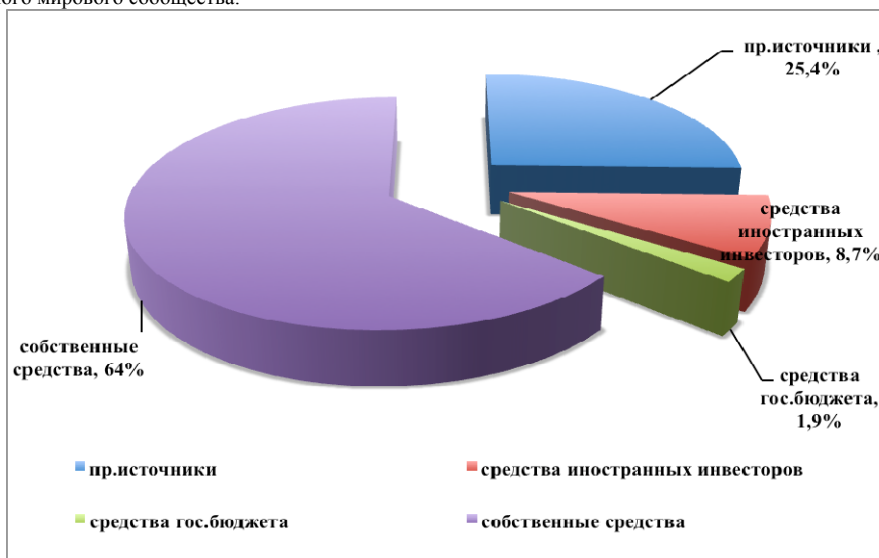


Рис. 3. Распределение финансирования инновационной деятельности в 2013 году по источникам [7]

События последних лет и достигнутый уровень развития отношений Украины с ЕС побуждают нас сделать решительный шаг на пути поиска более эффективных форм взаимодействия и сотрудничества, действенных механизмов в развитии социально-экономического процесса.

Внешнеэкономическая деятельность Украины привлекает к себе повышенное внимание. И это закономерно, поскольку Украина занимает одно из первых мест в мире по показателю отношения объема внешнеторгового оборота к ВВП. Внешнеторговый оборот Украины практически совпадает с ее ВВП, а это означает, что весомая доля украинского бизнеса так или иначе связана с внешнеэкономическими операциями. Однако, создаваемые в Украине условия функционирования малых предприятий такие, что экспорт продукции для них менее выгоден, чем реализация продукции на внутреннем рынке. С точки зрения внешнеэкономических интересов Украины, активное участие малых предприятий во внешней торговле и других формах внешнеэкономических связей может стать источником увеличения валютных поступлений, решения ряда экономических задач. Присутствие на мировом рынке позволит им внедрять для совершенствования производства современные технологии, вступать в различные формы делового сотрудничества с зарубежными фирмами, привлекать иностранный капитал. В 2009 году лишь 10% малых и 20% средних предприятий Украины осуществляли экспортные операции. Доля больших фирм, экспортирующих свои продукцию и услуги составляет более 50% (табл. 1)

Таблица 1

Экспертная оценка доли участия малых предприятий в экспорте украинских предприятий товаров, работ, услуг за 2005-2010 гг. [6]

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доля малых предприятий в общем объеме реализованной продукции, %	6,60	5,30	5,50	4,76	4,39	4,48
Доля малых предприятий в общем количестве предприятий, %	85,7	85,6	85,7	85,3	85,1	84,2
Экспорт товаров и услуг, всего по Украине, млрд. долл. США	27,31	37,97	40,36	45,87	58,36	78,70
Экспорт малых предприятий, млн. долл. США (оценка)	1545,0	1722,8	1902,5	1861,6	2180,2	2968,6
Доля малых предприятий в общем объеме экспорта, %	5,66	4,54	4,71	4,06	3,74	3,77

Решение вопроса об инновационной деятельности малых предприятий является одним из основных в развитии малого предпринимательства. Основой национальной политики Украины выступает утверждение ее как высокотехнологического государства. Этого можно достичь только с помощью постоянного внедрения инновационных проектов, перехода на траекторию инновационного развития промышленности в целом и малого бизнеса, в частности.

Важнейшим преимуществом малого бизнеса, работающего на нужды большого, является его гибкость, способность быстро перестраиваться с производства одних комплектующих на другие. Это необходимая предпосылка для инновационного развития [6, С. 147 – 184].

В период расцвета индустриального общества основным стимулом экономического роста являлись безграничные материальные потребности человека, что заставляло искать новые, более совершенные методы ведения хозяйственной деятельности. Преобразование структуры человеческой деятельности в процессе трансформации общества в постиндустриальное, привело к последствиям, когда в структуре потребностей критически значимую долю стало занимать стремление к новым знаниям, получаемым посредством научных исследований. Основным объектом инвестирования становятся отличающиеся возрастающей шкалой предельного дохода знания и умения человека; его же безграничные потребности, развиваемые постоянным стремлением к новым знаниям, определяют рыночный спрос. Те страны, которым удалось осуществить структурный маневр в пользу информационно-коммуникационных технологий и отраслей, получили возможность перейти на более высокую ступень развития. Вследствие глобализации данного процесса конкуренция товаров на мировых рынках по своей сути является уже конкуренцией научно-технических идей, реализованных в технологиях и товарах. Поэтому на определенном этапе эволюции самого бизнеса независимо от его размерности, он объективно становится все более инновационным, то есть тесно взаимосвязанным с процессом создания и продвижения нововведений во всех сферах человеческой деятельности. Таким образом, изменение взаимосвязи науки и производства объективно привело к появлению новых, более эффективных форм организации самого бизнеса в глобальном масштабе. Как показывает мировой опыт, в сфере НИОКР наиболее интенсивно возникают малые формы организации бизнеса, позволяющие решать научно-исследовательские инженерно-конструкторские проблемы в оптимальные сроки при наименьших затратах. Механизм конкуренции, особенно в условиях глобализации бизнеса, заставляет фирмы постоянно внедрять в производство результаты НИОКР, следить за перспективными направлениями науки и техники, ускоренно внедрять прорывные технологии. Лидерами на мировом рынке наукоемкой продукции являются США и Япония, контролирующие более 2/3 этого рынка. Доля же Украины на мировых рынках высокотехнологичной продукции оставляет всего 0,3%, т.е. в 130 раз меньше, чем у США. В этих условиях, связанных

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

с усилением влияния фактора глобализации на все воспроизводственные процессы в рамках национальных экономик у Украины имеется определенный научно-технический потенциал, при эффективном использовании которого она могла бы преодолеть доминирование сырьевой направленности в развитии и осуществить переход к инновационной экономике. Так, из 55 макротехнологий мирового класса Украина потенциально может обеспечить развитие приоритетных отраслей за счет 5-7, ориентированных на научно-технологический прорыв. Это, прежде всего, аэрокосмическая промышленность, транспортная отрасль, биотехнологии, телекоммуникации, информационные технологии. Однако при внедрении инноваций отечественные предприниматели предпочитают закупать импортное оборудование и технологии. В силу этого развиваются два параллельных процесса: с одной стороны, высокотехнологичная продукция, которая разрабатывается российским инновационным сектором и главным образом реализуется не на отечественном рынке, а за рубежом; с другой стороны – сами отечественные производители предпочитают приобретать импорт. Здесь, на наш взгляд, очень остро стоит проблема формирования спроса на инновационную продукцию, поскольку при недостаточности спроса наступает кризис приспособления, замедляющий развитие предложения. Если предположить, что потребитель обладает способностью инициировать инновационные процессы в экономике, то это создало бы определенный фон для перехода инноваций как точечного явления к формированию стабильной инновационной системы. Завершение перевода экономик развитых стран на преимущественно интенсивный тип расширенного воспроизводства создало материальную основу для постоянного технологического обновления действующего производства. Кроме того, переход от массового стандартизированного производства к мелкосерийному, резко усилил инновационную активность бизнеса в целом; с другой стороны обусловил необходимость интенсивного развития малых форм организации инновационной деятельности в реальном секторе экономики, как более мобильных и гибких структур, позволяющих в минимальные сроки переоснастить производство в соответствии с новыми запросами потребителей. Вместе с тем, по мере повышения инновационной активности бизнеса в реальном секторе экономики выросли и риски, связанные с инновационной деятельностью. Это связано с особенностями развития данной сферы, высокой степенью неопределенности и риска на всех стадиях продвижения инноваций – от идеи до готового инновационного продукта и его реализации на рынке. Крупный бизнес не в состоянии справиться со столь значительным риском, поэтому основная его часть перекладывается на специализированные малые инновационные фирмы и венчурные фонды. Это не случайно, поскольку здесь используется основное свойство малого бизнеса – а именно, его способность чутко реагировать на изменения хозяйственной конъюнктуры. Перестраиваясь в соответствии с новой ситуацией, малое предпринимательство снижает степень инновационного риска.

Таким образом, малое предпринимательство, за счет фактора своей всесторонней зависимости от изменений параметров внешней среды является еще более подвижной, мобильной и восприимчивой к инновациям формой организации хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики. Малые предприятия активно включены во все этапы инновационного цикла. У них существует целый ряд преимуществ по сравнению с крупным бизнесом, которые позволяют ему достичь успеха, прежде всего, на второй и третьей фазах. Наиболее эффективными в данном случае, могут быть малые инновационные предприятия, которые специализируются на трансфере технологий. В развитых странах эта форма технологического трансфера используется не только для подключения малых инновационных фирм к реализации крупных научно-технических программ и проектов, но и для проникновения на рынки других стран на основе внутрифирменного технологического обмена. Таким образом, в заключении можно сделать следующие выводы. Формирование основ постиндустриальной экономики и смена модели социально-экономического развития системы предъявляет более высокие требования к качеству институтов, отводя особую роль предпринимательству как генератору динамических эволюционных изменений и структурных преобразований [6].

Специфика развития предпринимательства в отечественной экономике состоит в том, что формирование данного института произошло сравнительно недавно, что обуславливает его низкую эффективность. Данный аспект негативно сказывается на реализации предпринимательского потенциала и снижает роль предпринимательства в повышении конкурентоспособности экономики Украины.

На наш взгляд, наиболее оптимальной формой бизнеса, способной устранять диспропорции, является малая форма организации предпринимательской деятельности, в силу специфических особенностей, присущих ей. Малое предпринимательство органично встроено в общую систему общественного воспроизводства, что создает условия для развития сфер и отраслей экономики, обеспечивающих ее диверсификацию и сбалансированный характер.

Для осуществления структурного маневра в целях развития инновационных отраслей необходима экономическая политика по запуску технологического мультипликатора. И здесь, как представляется, стратегическое значение имеет процесс взаимодействия науки, бизнеса и государства. Коммерческое продвижение уже созданных нововведений должно обеспечиваться развитой системой малого и среднего бизнеса как интегрального компонента конкурентного рыночного механизма, при условии стратегического союза с крупными корпорациями.

Выводы.

Таким образом, процессы глобализации и формирования постиндустриального общества, связанные с технологическими изменениями, предопределяют инновационный вектор развития мировой экономики в целом и ее субъектов, которые на практике реализуются в рамках национального экономического развития, что объективно активизирует внешнюю торговлю услугами, научно-исследовательскую деятельность, а также использование международного франчайзинга, международного лизинга и привлечение зарубежного капитала в совместную деятельность.

Специфика развития предпринимательства в отечественной экономике состоит в том, что формирование данного института произошло сравнительно недавно, что обуславливает его низкую эффективность. Данный аспект негативно сказывается на реализации предпринимательского потенциала и снижает роль предпринимательства в повышении конкурентоспособности экономики Украины.

На наш взгляд, наиболее оптимальной формой бизнеса, способной устранять диспропорции, является малая форма организации предпринимательской деятельности, являясь более подвижной, мобильной и восприимчивой к инновациям формой организации хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики, активно вовлеченной во все этапы инновационного цикла.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Цветков В.А., Моргунев Е.В., Илларионов Н.В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития / В.А. Цветков, Е.В. Моргунев, Н.В. Илларионов // Промышленная политика Российской Федерации. – 2008. – №1. – С. 24 – 42.
2. Макогон, Ю., Медведкін, Т. Інноваційний розвиток країн як засіб забезпечення зростання глобальної економічної системи. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. – Маріуполь: Вега-Принт, 2009. – С.189-193.
3. Павленко, І. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 248 с.
4. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Предпринимательская среда в Украине: монография / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, О.Н. Анисимова, И.В. Хаджинов, В.В. Кошеленко; под ред. Ю.В. Макогона. – Донецк: ДонНУ, Каунас: КТУ, 2010. – С. 147 – 184.
7. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. — [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Makogon, Y., Orekhova, T., Khadzhinov, I., Koshelenko, V. (2009). Globalization and socialization of economic development: experience for Ukraine. International Conference “Economics and Management –2009”. Collection of the scientific works. Kaunas, Lithuania, pp.: 29-33.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

9. РБК Україна – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/news/society/v-ukraine-v-i-polugodii-2013-g-obem-vupolnennyh-nauchnyh-i-19082013125300>

THE PERSPECTIVES AND DIRECTIONS OF UKRAINIAN KNOWLEDGE-BASED AND TECHNICAL PRODUCTS EXPORT INTENSIFICATION

Myezyentseva Y.O., postgraduate of International Economics department, Donetsk national university (Ukraine)

Мезенцева Ю.О. Перспективи та напрямки інтенсифікації експорту науково-технічної продукції України.

У статті підкреслено важливість збільшення частки наукоємних продуктів у загальному обсязі експорту. Розглянуто основні тенденції на ринку експорту наукоємної продукції. Проведено аналіз динаміки частки наукоємної та високотехнологічної продукції у структурі українського експорту. Показано місце України на ринку високотехнологічної продукції в рамках країн СНД та світу в цілому. Запропоновано використання індексу інтенсивності експорту для короткострокового прогнозування. Такий індекс враховує сформовану тенденцію в сфері, що аналізується, і дозволяє об'єктивно порівняти показники інтенсивності експорту високотехнологічної продукції різних країн. Підраховано середній рівень експорту наукоємної продукції України на найближчі 5 років. Названо ключові проблеми та перспективи розвитку експорту науково-технічної продукції в контексті участі у світовій кооперації. Розглянуто позитивний і негативний сценарій розвитку подій в даній сфері в найближчі 5 років. Запропоновано заходи щодо інтенсифікації розвитку високотехнологічних галузей і збільшення обсягів експорту наукоємної продукції.

Ключові слова: експорт, наукоємна продукція, інтенсивність, технологічний обмін.

Мезенцева Ю.А. Перспективы и направления интенсификации экспорта научно-технической продукции Украины.

В статье рассмотрены основные тенденции на рынке экспорта наукоёмкой продукции. Проведен анализ динамики доли наукоёмкой и высокотехнологичной продукции в структуре украинского экспорта. Показано место Украины на рынке высокотехнологичной продукции в рамках стран СНГ и мира в целом. Предложено использование индекса интенсивности экспорта для краткосрочного прогнозирования. Такой индекс учитывает сложившуюся тенденцию в анализируемой сфере и позволяет объективно сравнить показатели интенсивности экспорта высокотехнологичной продукции различных стран. Подсчитан средний уровень экспорта наукоёмкой продукции Украины на ближайшие 5 лет. Названы ключевые проблемы и перспективы развития экспорта научно-технической продукции в контексте участия в мировой кооперации. Рассмотрены позитивный и негативный сценарий развития событий в рассматриваемой сфере в ближайшие 5 лет. Предложены мероприятия по интенсификации развития высокотехнологичных отраслей и увеличению объемов экспорта наукоёмкой продукции.

Ключевые слова: экспорт, наукоёмкая продукция, интенсивность, технологический обмен.

Myezyentseva Y. The perspectives and directions of Ukrainian knowledge-based and technical products export intensification.

The importance of increasing the share of knowledge-based products in the Ukrainian export is outlined in the article. The main trends in the export market of high technology products are considered. The dynamics of the high-tech products share in the Ukrainian exports structure are analyzed. The place of Ukraine on the CIS and the whole world markets of high-tech products is shown. The implementation of an export intensity index for short-term forecasting is proposed. This index takes into account the prevailing tendency in the analyzed sphere and allows to compare objectively the high-tech products export intensity data of different countries. The approximate level of high-tech products export of Ukraine during the following 5 years is calculated. The key issues and perspectives of knowledge-based and technical products export development are named in the context of participation in global cooperation. The activities for intensification of the high-tech industries development and for increasing knowledge-based products export are proposed.

Key words: export, high-tech products, intensity, technological exchange.

The relevance of the topic. The key components of modern innovation development of the world are progressive fundamental and applied science, effective educational system, access to the most up-to-date technology. The economies that possess this combination achieve efficient conversion of knowledge into new technologies. This ensures the effective development of these countries and their participation in the international knowledge-based and technological products exchange markets as a leading exporters, which is why the issue of high technology products exports is very important. Most researchers believe that modern civilization almost completely exhausted the extensive development factors and the intensive development factors are of the top priority, so the development of scientific and technological potential of Ukraine is extremely relevant nowadays.

The analyzed issue. During the years of independence of Ukraine the proper attention was not paid to the support and funding of "knowledge economy". That slows down the process of the country's integration into the global research and technical achievements exchange. The acceleration of technological products exports and scientific and technological activities intensity can provide self-financing of the industry, and thereby can increase the efficiency of all the involved processes (innovation, high-tech machinery production, scientific research funding).

Analysis of recent publications and researches. The aspects of innovation development of Ukraine are investigated by A. Halchynskiy, V. Geets, B. Kvasniuk, Y. Makogon, O.Salihova, V. Seminozhenko, S. Bobylev, I. Varyash, N. Ilysheva, S. Kuznyetsov, M.Poysyk and others. The problems of technological, innovation and economic development, issues of enterprises innovation strategy, the nature of economic growth towards 3 millenium; aspects of innovative default of Ukraine are analyzed in their works. Moreover, the focus is made on the high technology products exports perspectives. The effective ways of forming the structure of technological products exports and the integration of Ukraine into the global scientific and technological market are still being discussed due to the lack of high-tech industries development strategy [1, p.112]

Aim of the research. The aim is to study and to analyze the trends in exports of knowledge-based and technical products and the possible ways of Ukraine's future participation in the global scientific, technical and technological exchange

Results of the research. The economy of Ukraine, like any other country, depends both on the results of its operations in the domestic and external products and services markets. It is generally accepted that the export activity, foreign trade surplus characterize positively the economy of any country. Exports is a measure of how foreign countries influence on the growth of national GDP of the exporting country, and also determines the most competitive and developed spheres of the national economy in the context of the world tendencies. The product structure of Ukrainian exports and also the growth rate of the respective shares in total exports are presented in Table 1.

Table 1.

Product structure of Ukrainian exports in 2012, %			
№	Product groups	Share in total exports, %	Growth rate in 2012 comparing to 2011, %
1	Metals and metal products	26,4	-14,70
2	Plants	13,4	+66,6
3	Mineral products	11,1	-25,4
4	Mechanical and electrical machinery	10,2	+4,0
5	Vehicles, aircraft, watercraft	8,7	+22,8
6	Chemicals	7,4	-6,1
7	Fats and oils	6,1	+24,0
8	Foods	5,1	+18,9

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

According to the data presented in Table 1, we can conclude that there is some reduction in exports of raw materials and semi-finished products, and there is a positive trend in exports of high technology products within the global trend of increasing scientific and technical cooperation importance and the development of high-tech market.

Models of innovation and science and technology governance are different. The USA focus on the world domination and innovative leadership, the EU countries first of all consider the prosperity of nations, China focuses on national interests and rigid discipline. In 2012, spending on research and innovation development (R&D) in China amounted to 2.42% of GDP (183.7 billion USD) in the USA - 2.81 %, in Japan and South Korea – 3,3%. Today 14.7% of researchers of the world live in China, 22.8% - in the United States, 11,7% - in Japan. Today's growth of Ukrainian GDP through the implementation of new technologies and innovative products trade is only 7.7 % (in the developed countries - up to 40 %). According to the competitiveness ranking of the World Economic Forum 2012-2013, Ukraine ranks 73 among 117 countries, which is 10 positions lower than in 2005. However, among all CIS countries Ukraine nowadays is second after Russia in terms of the volume of high-tech products exports to this market (10% of the market of the CIS, Russia - 81%) [2, p.12].

It is not reasonable to state that the export capacity of Ukraine in the field of high technology and high-tech products decreases sharply, because the potential of the state is comparable to that of Russia and China if we take into account the relative measures. However, taking into account the absolute figures, our country cannot compete with the world leaders, showing a slight slowdown in exports of that product (see Table 2).

Table 2

Exports of high technology and high-tech products from Ukraine in 2007 - 2012 [4]			
High technology and high-tech products export indicators	The volume of exports, th. US dollars	% comparing to previous year	Share in total volume, %
2012			
Total	120354682,2	133,5	-
Knowledge-based and high-tech products	12516886,9	130,5	18,4
2011			
Total	82186413,4	133,1	-
Knowledge-based and high-tech products	10380540,12	130,1	12,6
2010			
Total	65222217,6	129,6	-
Knowledge-based and high-tech products	8650450,1	125,2	13,3
2009			
Total	53397846,5	56,6	-
Knowledge-based and high-tech products	6674730,8	76,6	12,5
2008			
Total	66954429,8	135,8	-
Knowledge-based and high-tech products	4441162,9	127,4	9,5
2007			
Total	49248063,6	128,4	-
Knowledge-based and high-tech products	4976564,2	149,5	10,1

If we compare the exports of knowledge-based and high-tech products in leading countries of the world, particularly the USA, Japan, Germany, UK, China and Russia, it may be noted that Ukraine is definitely behind them in absolute figures (see Table 3).

Table 3

Exports of knowledge-based and high-tech products in the world and in Ukraine in 2012 [5]							
	USA	Japan	Germany	UK	Russia	China	Ukraine
Exports, bln. US dollars	881,1	721,3	513,0	426,2	451,3	768,1	120,3
Exports of knowledge-based and high-tech products, bln. US dollars	660,8	562,6	333,45	230,14	63,18	207,4	16,2
Share of knowledge-based and high-tech products	75%	78%	65%	54%	11%	27%	13,5%

If we take into account the average share of high technology products exports in Ukraine during 6 years (which is 11.4%), then Ukraine inferior to developed countries significantly. However, this situation is typical for the states with the resource-oriented export without creating simultaneously the conditions for the production of high-tech products, integration into the global economic environment, where the export and import position of the state in the sphere of high technologies is balanced.

The above average 11.4% is 1.3% higher than the same indicator in 2007, which determines the absence of fundamental structural changes aimed at stimulating the growth rate of high technology products exports.

The export intensity index can characterize the situation more precisely. It is proposed to be calculated as the ratio of relevant changes in exports in each year (%) to the previous year (%) (see Table 4).

Table 4

The level of export activity of Ukraine in the knowledge-based and high-tech products market in 2007 - 2012 [4]		
Year	Growth rate comparing to previous year,%	Export intensity index
2007	149,5	-
2008	127,4	127,4/149,5=0,852
2009	76,6	76,6/127,4=0,701
2010	125,2	125,2/76,6=1,634
2011	130,1	130,1/125,2=1,039
2012	133,5	133,5/130,1=1,026

According to the table, we can calculate the average index of export activity of Ukraine in the analyzed market using the formula:

$$I_{ei} = \sum Z_{iei} / N, (1)$$

where: I_{ei} - average index of export activity, $\sum Z_{iei}$ – the total of indexes of export activity, N – number of periods.

Thus, the average figure in 2007 - 2012 amounts to 1,24.

It is also possible to calculate that during the period from 2007 to 2012 (see Table 2.) Ukraine has exported knowledge-based and high-tech products for approximately 7.9 billion US dollars per year.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

So, preserving this tendency, in the next 5 years Ukraine will be able to increase exports of high technology products to 9.79 billion US dollars by the end of 2017.

The received data allows to predict the growth rate of exports of high technology products from Ukraine over the next five years using to the formula:

$$Tg = (Tgr - Tgp) : (Tgp : 100\%), (2)$$

where: Tg – growth rate, Tgr – real growth rate, Tgp – predicted growth rate.

This figure amounts to 24%.

At present, the high-tech products market volume is 4,3 trillion US dollars, moreover the market develops dynamically. In recent years, according to the Economic and Social Council of the UN, knowledge based and high-tech products trade grew by 6% per year and the global economic crisis did not affect this process significantly [6].

Seven highly developed countries of the world occupy the leading positions on this market (80%) and that were them who provided its average growth by 5.3 % per year in 2000 - 2012 years; only the growth leveled at 0.7 % was provided by other countries. At the same time, consistently high growth rates were provided by only 50-55 macrotechnologies in engineering, electronics, energy, computing and information systems.

In 2009 - 2010 market growth slowed down due to developed countries economies instability and was about 5.0% per year, and the share of other countries in providing the growth rose to 1.0 % per year. [5]

If the crisis will be overcome completely the trend of market growth by 6% per year will renew, and for 5 years it will amount to 30 %. However, there is also reason to believe that the leaders of the world economy will not be able to regain pre-crisis position in the coming years, and will ensure market growth at the level of 5.1 %, which equals to 25.5 % increase in 5 years-period. Thus, the overall market growth rate will exceed the rate of growth due to developed countries by 4.5 %.

It is necessary to mention that there will be some changes in the market, in particular in order to ensure the pace of development. Countries that are cannot be named as the leaders of the world economy, will ensure market growth by 1% more than the current trend, but only if they provide the market growth by 0.7% per year: $4.5\% - (0,7\% \times 5 \text{ years}) = 1\%$. This market share will create an impetus for new market situation and become an arena of struggle between the countries which intend to launch their knowledge-based and high-tech products to global markets. [3, p.201]

Having such rates of Ukrainian export growth, the market share will be somewhat reduced in relation to the highly developed countries (by 1.5% in 5 years). However in relation to the projected increase in the volume of world market Ukraine could lose its position by as much as 6%, as the market develops more rapidly than an export activity of Ukraine.

The loss of its market share by Ukraine may be due to an increase of innovation activity in China and Russia, which have the ability to press not only Ukraine, but also the developed countries, and to occupy the 1 % (calculated above) of the knowledge-base and high-tech products market, to offer competitive innovative products and world class services. [6, p.17]

In total preserving the predicted growth of 30% in the next 5 years, the world knowledge-base and high-tech products market will grow up to 5 trillion 590 billion US dollars.

Under these conditions, Ukraine's share on this market will be 0.2%. Today the figure amounts to 0.23%. So Ukraine in the coming years could lose: $0.2\% - 0.23\% = 0.03\%$ of the market, which is 1,677 billion US dollars.

Concerning the relevant aspects and problems of development in the sphere of high-tech products manufacturing and export, the following should be noted:

1. In Ukraine generally positive trend in high degree of technological processing products exports is formed. On the one hand, this indicates an increase in the processes of reproduction, on the other hand, it also tells us about the inertial dynamics of the dominant technological structure that uniquely characterizes the degree of success of the implemented economic policies.

2. By 2012 Ukraine ultimately has improved the dynamics of the high technology products export by increasing the level of its share in the value of exports by 2.7 % compared to 2000. The growth rate of high technology products exports in Ukraine in 2000-2012 were almost 1.6 times higher than in Russia.

3. There is a tendency of increasing the imports of high technology products in Ukraine.

4. The ratio of exports and imports of high-tech products is increasing annually in favor of the latter. Only in 2004 the ratio of high-tech products import to high-tech products export reached the highest level for the entire reviewed period and amounted to 0,73. This figure was due to the highest growth rate of total merchandise exports since 2000 (141.6 %).

5. Since 2000 there was more than five-fold increase in the volumes of intellectual rent paid to foreign trade partners by Ukraine for the purchased knowledge-based product. It seems that this increase can not be entirely attributed to large-scale modernization projects or fundamental qualitative changes. Taking into account the parameters (quantity and quality of implemented processes) of a real innovative activity of Ukrainian enterprises, this is just a slight improvement in this case.

Conclusions. Ukraine needs a long-term strategy of innovation breakthrough, despite the fact our country is the smallest player on the knowledge-based and high-tech products market. An urgent task is to preserve the existing market position, to increase the exports of the appropriate products in order to get a full inclusion in the global integration processes in the sphere of technical, scientific and technological exchange.

Moreover, the intensification of cooperation relations in a global scale will allow to adopt high-tech products manufacturing practices and their further use in subsequent processing steps; participation in students, academic, industrial projects together with international organizations will attract professionals from different countries and areas of activity to participate in the Ukrainian scientific projects; the formation of a national strategy for maintaining innovative component at all levels of national economic development will allow to rationally reallocate the internal financial resources and attracted foreign investment to ensure the development of high-tech industries.

REFERENCES:

1. Bobilev S.N. Formation of a 'knowledge economy' in the context of sustainable development/ Bobilev S.N. – M.: Bulletin of Moscow University, 6. Economics, 2010. - P.112-114. - №5.
2. Ilysheva N.N. Intellectual assets - the main resource of the post-crisis economy / N.N.Ilysheva, S.A.Kuzubov. K.: National interests: priorities and security (№7)., 2009. – P.9-15.
3. New Course: Reforms in Ukraine 2010-2015: National report / by [A. Halchynskiy, B. Kvasniuk, O.Salihova et al.], under the general editorship of V.M. Geets. - K.: SPC Vernadsky National Library, 2012. - 232 p.
4. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource]. - Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Official website of the Economic and Social Council of the United Nations ("Basic reviews and the reports of the United Nations in the economic and social fields") [electronic resource]. - Access: <http://www.un.org/russian/esa/surveys.htm>
6. Seminozhenko V.P. Knowledge Economy. Ukraine needs a national system of strategic forecasting / V.P.Semynozhenko // Newspaper "Day." - 2006. - № 121. - P. 14-17.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Мессчко І.М., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Мессчко І.М. Фінансова безпека банківського сектору України в процесі транснаціоналізації

У статті розраховується інтегральний індекс безпеки банківського сектору України на основі оцінки динаміки головних індикаторів фінансової стабільності. В якості головних ризиків для банківської безпеки держави аналізуються безконтрольне збільшення частки іноземного капіталу в загальному обсязі банківського капіталу та постійне зростання розмірів безнадійних кредитів у структурі кредитно-інвестиційного портфеля фінансових установ. Комплексне дослідження фінансової безпеки банківської галузі на основі інтегрального показника дозволяє об'єктивно оцінити фінансовий стан діяльності банків та створити інформативну базу для раннього попередження кризових явищ. Обґрунтовано, що підвищення рівня фінансової стабільності української банківської системи можливе через мінімізацію в банківських активах проблемних кредитів та розробці механізму допуску іноземного капіталу в фінансовий сектор тільки до того рівня, за якого зберігається національний контроль.

Ключові слова: безпека банківського сектору, іноземний капітал, кредитування реального сектору економіки, індикатор, транснаціоналізація, національна економіка, фінансова стабільність.

Мессчко И.Н. Финансовая безопасность банковского сектора Украины в процессе транснационализации

В статье рассчитывается интегральный индекс безопасности банковского сектора Украины на основе оценки динамики главных индикаторов финансовой стабильности. В качестве главных рисков для банковской безопасности государства анализируются бесконтрольное увеличение доли иностранного капитала в общем объеме банковского капитала и постоянный рост размеров безнадежных кредитов в структуре кредитно-инвестиционного портфеля финансовых учреждений. Комплексное исследование финансовой безопасности банковской отрасли на основе интегрального показателя позволяет объективно оценить финансовое состояние деятельности банков и создать информативную базу для раннего предупреждения кризисных явлений. Обосновано, что повышение уровня финансовой стабильности украинской банковской системы возможно благодаря минимизации в банковских активах проблемных кредитов и разработке механизма допуска иностранного капитала в финансовый сектор только до того уровня, при котором сохраняется национальный контроль.

Ключевые слова: безопасность банковского сектора, иностранный капитал, кредитование реального сектора экономики, индикатор, транснационализация, национальная экономика, финансовая стабильность.

Mesetchko I.M. Financial security of the Ukraine banking sector in the transnationalization process

There is an integral security index of Ukraine banking sector on the basis of the main indicators dynamics assessment of financial stability calculated in the article. The uncontrolled increase in the share of foreign capital in the total banking capital and the permanent growth of the bad loans size in the credit-investment portfolio structure of financial institutions are analyzed as the main risks for the state banking security. A comprehensive investigation of the banking sector financial security on the basis of the integral rate allows to assess objectively the banks financial condition and to create informative base for the early warning of the crisis situations.

It is substantiated that the increase of the financial stability level of the Ukrainian banking system is possible by the minimization in banking assets of problem loans and the development of a mechanism for the foreign capital admission in the financial sector only up to the level which maintains the national control.

Keywords: foreign capital, lending to the real sector of the economy, the banking sector security, the indicator, transnationalization national economy, financial stability.

Постановка проблеми. Процес транснаціоналізації світового фінансового простору супроводжується складним переплетенням структурної взаємозалежності національних економік та нарощуванням відкритості банківських систем. Посилення впливу транснаціональних банків (ТНБ) та збільшення обсягів транскордонного переміщення капіталу призвели до виникнення певного парадоксу у світовій економіці. Отже, на початковому етапі лібералізація руху капіталу сприяє притоку прямих інвестицій і підвищенню ефективності національних економік, проте, потім за рахунок нарощування обсягів боргових зобов'язань і руху спекулятивного капіталу, спричиняє високий ступінь залежності та підвищення рівня ризиків від тенденцій на світовому фінансовому ринку. Негативні імпульси в розвитку міжнародних ринків капіталу швидко передаються від однієї до іншої країни, тим самим спричиняючи «ефект зараження». Дана тенденція обумовлюється тісним зв'язком між міжнародним ринком капіталу та національними економіками через інтенсивний рух фінансових потоків і радикальну лібералізацію. Система глобалізму стала домінуючим чинником світового розвитку, в основу якої покладене зрощування стратегій, інтересів і механізмів панування ТНК, ТНБ й міжнародних організацій [13].

В умовах інтенсивної експансії іноземними банками ринку фінансових послуг актуальність дослідження стану фінансової безпеки банківського сектору України обумовлена його провідною роллю в забезпеченні економічного зростання держави. Необхідність проведення даної оцінки викликана тим, що високий рівень фінансової стабільності вітчизняної банківської галузі є підґрунтям для модернізації національної економіки та для забезпечення її макроекономічної збалансованості. З урахуванням рівня відкритості національної економіки важливого значення набуває попереджувальний аналіз стійкості фінансової системи на основі розрахунку інтегрального індексу безпеки банківського сектору з метою подальшої розробки економічних важелів щодо сприяння фінансовій стабілізації на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблематику транснаціоналізаційних процесів та їх вплив на економіку приймаючої країни проаналізували такі зарубіжні вчені, як Е. Дж. Долац, Р. Дж. Кемпбелл, Р.Л. Міллер, П.С. Роуз, Дж. К. Ван Хорн та інші. Серед представників української економічної науки, які займаються ґрунтовним вивченням питання забезпечення стабільності вітчизняної банківської системи, необхідно виділити таких дослідників, як О. Барановський, Т. Болгар, Р. Гриценко, В. Джулай, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, Л. Єріс, І. Лютий, Г. Панасенко, Т. Смовженко, І. Філонова та ін.

Виділення невирішеної проблеми. Високо оцінюючи вклад учених у вирішення проблем присутності банків з іноземним капіталом на ринку фінансових послуг України та дослідження їх впливу на розвиток фінансової системи держави, аналіз наслідків процесу транснаціоналізації вітчизняної банківської галузі, необхідно відзначити, що питання рівня безпеки національного банківського сектору все ще залишається недостатньо вивченим. Зокрема, це стосується проведення інтегральної оцінки та діагностики рівня фінансової стабільності, що має важливе теоретичне та практичне значення.

Мета наукової статті – оцінка стану банківської безпеки України в процесі транснаціоналізації відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки держави.

Результати дослідження. Під впливом нових фінансових та інформаційних технологій виник самостійний транснаціональний капітал, який орієнтований на ринки американської і європейської валют та систему ТНБ. Ці тенденції забезпечують миттєві переливання капіталу та загрожують порушенням стабільності або руйнуванням стійких фінансових систем певних країн. Зараз спостерігається посилення фінансової нестабільності не лише в національних економіках, але й у світовому та регіональному масштабах. Відкритість банківських секторів та економік в цілому внаслідок лібералізації міжнародної торгівлі фінансовими послугами підсилює визначені тенденції, які вже мають не тільки циклічний, але й епізодичний характер [4, с. 46-47].

У цьому аспекті необхідно звернути увагу на сутність поняття «банківська безпека».

Соловйов В. розглядає *банківську безпеку держави* як такий стан діяльності банківської системи країни, за якого забезпечується: стабільне кредитування реального сектору економіки, висока доступність та ефективне використання кредитних ресурсів банківських

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

установ, незалежність банківського капіталу від учасників-нерезидентів [15, с. 80].

Гриценко Р. визначає економічну безпеку банківської системи як такий її стан, за якого фінансова стабільність і репутація банківських установ не можуть бути втрачені через цілеспрямовані дії певної групи осіб чи організацій як усередині, так і за межами держави, а також – через негативні макроекономічні та політичні чинники [2, с. 27].

На думку автора, **фінансова безпека банківського сектору** – сукупність умов, коли потенційно небезпечні обставини зовнішнього та внутрішнього характеру попереджені або зведені до такого рівня, коли вони нездатні заподіяти шкоду фінансовій стабільності держави.

Перш ніж розраховувати рівень банківської безпеки, необхідно визначити головні ризики макроекономічного характеру, які пов'язані з активізацією транснаціоналізаційних процесів у банківському секторі.

1. Ризик нав'язування моделі залежного розвитку. В той час, як національній економіці необхідні фінансові джерела для оновлення застарілої виробничої бази та впровадження енергоощадних технологій, діяльність банківських установ із транснаціональним капіталом направлена на активне захоплення ринку споживчого кредитування. Соціально-економічні пріоритети розвитку України не співпадають із стратегіями ТНБ, отже, інституційна слабкість і структурна відсталість вітчизняної економіки тільки сприятиме зростанню загрози залежного розвитку.
2. Експансія транснаціональними групами національного банківського сектору може підвищити загрозу глобалізації господарської системи України та втраті економічного суверенітету держави.
3. Можливість створення ТНБ монополізму на внутрішньому ринку банківських послуг, що проявляється у вибіркового реагуванні на імпульси грошово-кредитної політики Центрального Банку за рахунок підтримки материнської компанії. Дана позиція банків з іноземним капіталом послаблює результативність дії інструментів банківського регулятора.
4. Проблеми в здійсненні нагляду за банківськими установами, що входять до складу ТНБ, через відсутність дієвих механізмів щодо реалізації банківського контролю.
5. Ризик неконтрольованого відпливу капіталу, що ускладнює реалізацію грошово-кредитної політики приймаючої країни [9, с. 8-9].

Вплив банків на реальний сектор економіки є відчутним та дієвим, оскільки вони беруть участь у формуванні пропозиції грошей, тобто від них залежить ринкова кон'юнктура та економічне зростання держави. Провідна роль банківської галузі полягає в мобілізації заощаджень суспільства, формуванні та розподіленні інвестиційного капіталу, забезпеченні фінансово-кредитної підтримки всього циклу ділової активності. Отже, керуючим органам необхідно приділяти більше уваги безпеці банківській системі. Зважаючи на необхідність забезпечення фінансової стабільності, розвиток банківського сектору повинен здійснюватися на основі дотримання певних умов:

- орієнтація на здійснення основних завдань національної економіки;
- функціонування на принципах автономії та підтримки необхідного рівню самостійності;
- забезпечення ефективного та адекватного управління банківською системою;
- відповідність відтворювального процесу в банківській галузі постійно зростаючим макроекономічним потребам національної економіки;
- забезпечення потенціалу свого подальшого розвитку [5, с. 373, 375].

Фінансова система держави є рушійним механізмом у загальній структурі економічного розвитку країни. В регулюванні національного банківського сектору повинні переважати забезпечення належного рівня безпеки та контроль за видами та якістю банківських послуг, що обумовлено тісною взаємодією банківських установ між собою. З метою недопущення дестабілізації фінансової системи України та мінімізації впливу негативних зовнішніх чинників на банківський сектор держави необхідно здійснити комплексний аналіз рівня національної банківської безпеки та прогноз його подальшого розвитку.

З метою розрахунку стану фінансової стабільності та уразливості банківської системи використовують непараметричні оцінки. При застосуванні даного підходу віділяють два головні напрямки: розробка звідних індексів фінансової безпеки та побудова граничних значень - індикаторів, які свідчать про зниження рівня безпеки банківського сектору на основі певних критеріїв. Таким чином, виникла необхідність розробки методики, яка б узагальнила вихідну інформацію та дала можливість отримати єдине значення – індекс, інтегральну оцінку. Помилковим є підхід розгляду діяльності банків виключно з позиції їх фінансового стану, а не з позиції ймовірної стійкості. При розрахунку безпеки банківської системи потрібно враховувати взаємодію, взаємовплив і динаміку цілого ряду показників.

Методика розрахунку рівня економічної безпеки України була затверджена наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. [11]. На основі індикаторів та порогових значень, які наведені в даній Методиці, необхідно зробити оцінку стану банківської безпеки, що знаходиться в діапазоні від 0 до 1 (від 0 до 100%) в залежності від рівня її стабільності.

Аналізуючи стан банківської безпеки національної економіки, слід відмітити, що відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, сукупна оцінка визначається через два основні індикатори: обсяг кредитування банками реального сектору економіки по відношенню до ВВП; частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу.

Обсяг кредитування банками реального сектору економіки по відношенню до ВВП. Через брак внутрішніх коштів та з метою нарощення темпів промислового виробництва, розширення своєї діяльності підприємства звертаються до банківських установ, як до посередників кредитних ресурсів. Зважаючи на умови браку вільних коштів на рахунках підприємств, кредитування є рушійним механізмом, що призводить до зростання економічного виробництва та збільшення ВВП країни, оскільки суб'єкти господарювання змушені звертатися до комерційних банків задля залучення додаткових коштів. Отже, економічне зростання та розвиток реального сектору економіки забезпечується за рахунок банківського кредитування. Кредитно-інвестиційні операції пов'язані з високими ризиками (інфляційні процеси, вірогідність неповернення кредиту позичальником, зміна курсу національної валюти та ін.), що не може не позначитися на рівні фінансової стабільності вітчизняного банківського сектору. Відповідно до Методики порогове значення для цього індикатора знаходиться на рівні більше 30%.



Рис. 1. Обсяг кредитування банками реального сектору економіки по відношенню до ВВП та порогове значення індикатора банківської безпеки в 2000-2013 рр., % (розраховано автором на основі [10], [11], [12])

Згідно з динамікою обсягу кредитування реального сектору економіки по відношенню до ВВП можна виділити два періоди: до

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

2006 р. цей індикатор не перевищував 30%; з 2006 р. й до тепер - показник знаходиться в безпечній зоні (рис. 1). В 2009 р. індикатор сягнув максимальної позначки – 52%, тобто перевищення норми склало 22%. У даному випадку необхідно наголосити, що важливе значення має не тільки кількість кредитів, а їх якість. Значне зростання обсягів кредитування в 2008-2013 рр. відбулось через безконтрольне та нецільове надання кредитних ресурсів банківського сектора [14, с. 172-173]. Ця тенденція має негативний вплив на рівень банківської безпеки держави.

Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу. Згідно з методикою, порогове значення повинно бути не вище 30%. Зростання цього показника банківської безпеки в Україні спричинено значною зацікавленістю іноземних інвесторів у збільшенні їх впливу на національну фінансову систему. Даний індикатор був включений до Методики, оскільки його збільшення може призвести до часткової або повної втрати незалежності національного банківського сектора.

Автор розглянув даний показник у двох аспектах:

- частка іноземного капіталу в статному капіталі банків – динаміка показника регулярно розраховується НБУ.
- частка іноземного капіталу у власному капіталі банків – показник був розрахований автором.

Частка іноземного капіталу в статному капіталі банків (рис. 2). Збільшення цього індикатора несе в собі загрозу, оскільки банківські установи, чий капітал буде складатися виключно з іноземного, будуватимуть свою діяльність з орієнтацією на позиції країни, де знаходиться їх материнська компанія. Отже, маємо подвійну залежність банків зі 100% іноземним капіталом - як від ситуації в національному фінансовому просторі, так і від країни, до якої вони належать, що автоматично збільшує ризик ведення кредитно-інвестиційної діяльності [14, с. 173].



Рис. 2. Частка іноземного банківського капіталу в статному капіталі банків та порогове значення індикатора банківської безпеки в 2000-2013 рр.,% (розраховано автором на основі [11], [12])

Аналіз тенденції транснаціоналізації банківського сектора, доводить, що переломним періодом у цьому процесі був 2007 р., коли частка іноземного капіталу в статному капіталі банків стала більше, ніж оптимальне значення індикатора. У 2011 р. цей показник досяг найбільш небезпечної позначки – 41,9%, тобто перевищення порога склало майже 12%. Вже за період з 2011 до 2013 рр. частка іноземного капіталу знизилася на 8,1% та становила на 01.10.2013 р. 33,8%. Підвищення даного показника з 9,6% в 2004 р. до 41,9% в 2011 р. (за сім років зростання склало 32,3%) не могло не призвести до зниження рівня незалежності банківського сектора держави та дестабілізації її фінансової безпеки.

Частка іноземного капіталу у власному капіталі банків (рис. 3). Власний капітал включає статутний капітал, а також резервні фонди банку, емісійні різниці, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), резервні переоцінки. Порівнюючи динаміку збільшення обсягів транснаціонального капіталу у власному капіталі банків з відповідним показником у статному капіталі, необхідно відзначити, що перевищення порога відбулося не в 2007 р., а вже 2006 р. У 2011-2012 рр. індикатор був більше 50%, тобто фактичне значення показника перевищило норму відповідно до Методики більше ніж на 20%. В 2013 р. почалося поступове зниження частки іноземного капіталу у власному капіталі банків за рахунок масового виходу ТНБ з українського ринку банківських послуг.

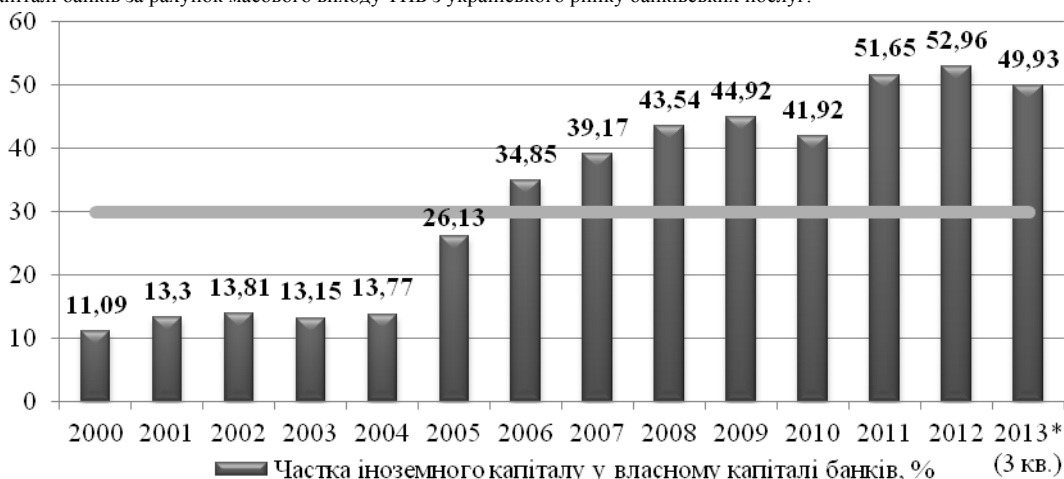


Рис. 3. Частка іноземного банківського капіталу у власному капіталі банків та порогове значення індикатора банківської безпеки в 2000-2013 рр.,% (розраховано автором на основі [3], [8], [11])

Відповідно до розрахованих індикаторів рівня фінансової стабільності та порогових значень, які наведені в Методіці розрахунку рівня економічної безпеки України, маємо можливість зробити інтегральну оцінку національної банківської безпеки. Інтенсивне зростання обсягів іноземного капіталу у вітчизняній фінансовій системі та відповідне пересилення допустимої межі не могло не позначитися на рівні банківської безпеки держави. Аналізуючи сучасний стан рівня безпеки вітчизняного банківського сектора, необхідно порівняти результати цього показника, розрахованого за двома версіями.

Рівень банківської безпеки на основі частки іноземного капіталу в статному капіталі банків (рис. 4).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

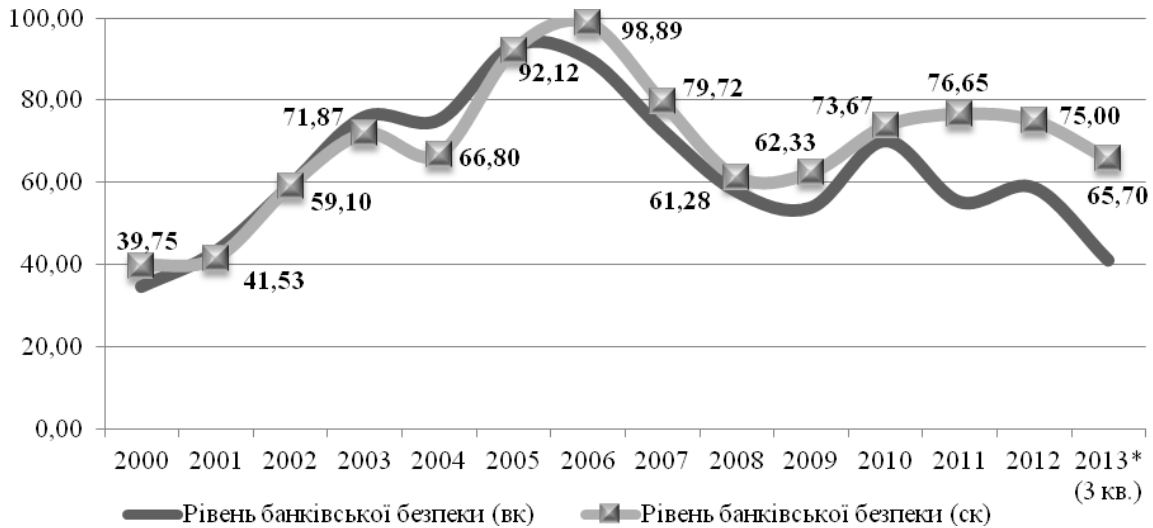


Рис. 4. Рівень банківської безпеки України з урахуванням частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків в 2000-2013 рр., % (розраховано автором за [11])

У 2006 р. даний інтегральний показник досяг максимального значення – 98,9%. З початком процесів транснаціоналізації в 2007 р. вітчизняної фінансової системи цей рівень почав різко знижуватися. В 2008 р. рівень фінансової безпеки банківського сектору сягнув мінімальної позначки – 61,3%. Різке зниження інтегрального індексу банківської безпеки обумовлено спадом темпів економічного виробництва, зниженням обсягів експорту, падінням рівнів доходів громадян, зростанням інфляції, девальвацією національної валюти, зростанням обсягів проблемних кредитів. У 2010-2012 рр. рівень банківської безпеки знаходився на рівні 74-76%, що є досить високим показником.

Рівень банківської безпеки на основі частки іноземного капіталу у власному капіталі банків (рис. 5). Зробивши інтегральну оцінку стану безпеки банківського сектору України за другою версією, необхідно зазначити, що в 2005 р. було максимальне значення рівня безпеки – 93,3%. З 2006-2009 рр. спостерігалось стрімке падіння рівня банківської безпеки з 90,3% до 54%, тобто на 36,3%. Збільшення інтегрального показника фінансової стабільності банківської галузі було в 2010 р. – на 16,3%, що обумовлено зниженням двох індикаторів у зв'язку зі світовою фінансовою кризою (обсяг кредитування реального сектору економіки по відношенню до ВВП – 46,8%, частка іноземного капіталу у власному капіталі банків – 41,9%). Постійне збільшення сумнівних та безнадійних кредитів у структурі кредитно-інвестиційного портфеля банківських установ посприяло зниженню рівня фінансової безпеки банківського сектору України в 2011-2013 рр.

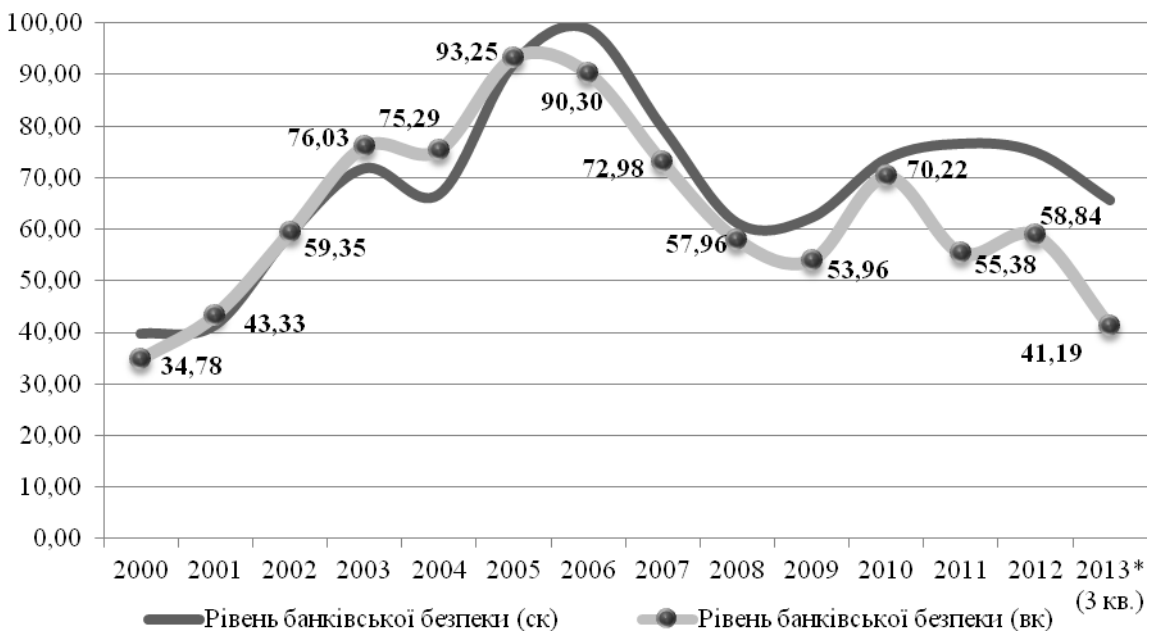


Рис. 5. Рівень банківської безпеки України з урахуванням частки іноземного капіталу у власному капіталі банків в 2000-2013 рр., % (розраховано автором за [11])

Результати оцінки, яка була зроблена на основі частки іноземного капіталу у власному капіталі банків, є набагато гіршими, ніж результати стану фінансової стабільності, якщо включати до дослідження частку іноземного капіталу в статутному капіталі банківського сектору. Дослідження за двома версіями має майже однакову динаміку до 2009 р. Суттєве відхилення в 2011-2013 рр. обумовлено перевищенням загального статутного фонду над власним капіталом банків (рис. 6). Аналізуючи динаміку сукупного капіталу національного банківського сектору необхідно відзначити, що з 2009 по 2013 рр. обсяги статутного капіталу почали перевищувати обсяги власного капіталу. Економічне обґрунтування даної тенденції - якщо банк, капітал якого був сформований здебільшого за рахунок статутного фонду, веде збиткову діяльність на протязі достатньо тривалого періоду, тоді статний фонд більше ніж власний капітал банку. Слід відзначити, що диспропорції спостерігаються й у банках з іноземним капіталом. Згідно зі ст. 32. Закону України «Про банки та банківську діяльність», «капітал банку не може бути менше статутного капіталу». Отже, суттєва кількість комерційних банків порушують дану норму Закону. Зниження власного капіталу нижче розміру статутного фонду призводить до ситуації, коли у деяких банках власний капітал вже є відсутнім [1].

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

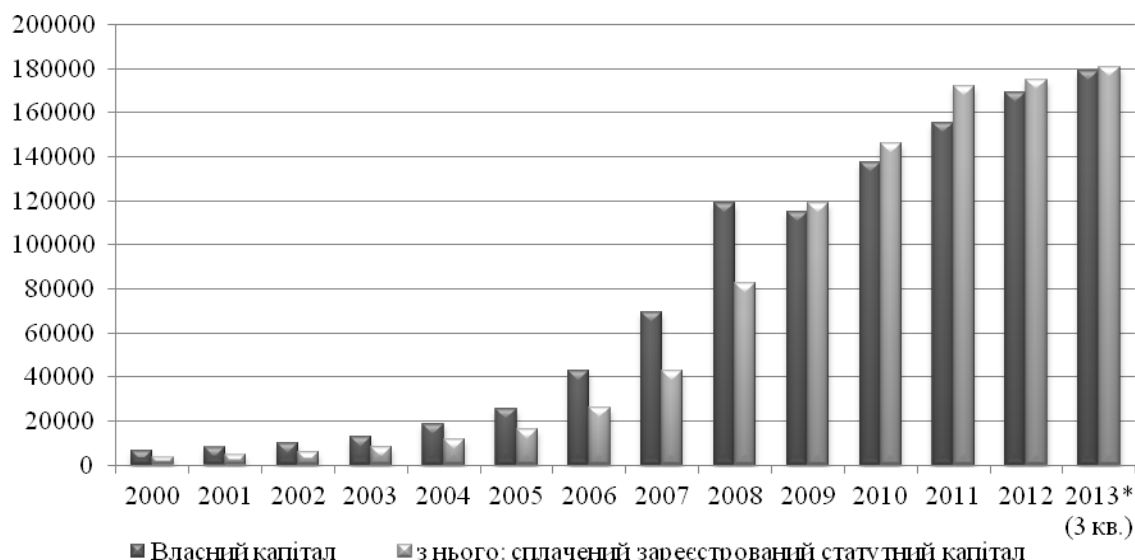


Рис. 6. Власний та статутний капітал банківської системи України в 2000-2013 рр., млн. грн. [12]

Таким чином, провівши розрахунки стану фінансової стабільності банківської системи України за двома версіями, маємо можливість більш докладного та розширено подивитися на дану проблематику. Головним недоліком Методики розрахунку банківської безпеки автор вважає використання тільки двох індикаторів, оскільки ця кількість є недостатньою. Для проведення комплексної оцінки безпеки банківського сектору України необхідно розширити даний перелік до 5-7 показників.

Зінченко В.О. наголошує, що механізм забезпечення стійкості фінансового сектору та відповідний рівень банківської безпеки держави необхідно розглядати в зовнішньому та внутрішньому аспектах.

Зовнішні важелі забезпечення банківської безпеки держави:

- стан і динаміка розвитку грошово-кредитної системи, фондового та валютного ринків;
- діяльність державних органів, яка здійснює вплив на стійкість фінансової системи в цілому, діяльність НБУ та окремі комерційні банки.

Важелі внутрішнього механізму забезпечення стійкості банківського сектору:

- діяльність НБУ, яка здійснює вплив на стійкість банківської системи та передбачає аналіз і оцінку стійкості системи, грошово-кредитних, валютно-фінансових відносин, розробку нормативних документів щодо забезпечення цільових орієнтирів діяльності банківської системи; впливає на стійкість окремого банку через банківське регулювання та нагляд, ліцензування банківської діяльності та операцій, виконання функцій кредитора останньої інстанції та організатора системи рефінансування; встановлення для банків правил проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку й звітності, захисту інформації, коштів та майна, управління ризиками тощо;
- діяльність комерційних банків щодо розробки внутрішньої методики оцінки стійкості банку та розробку заходів, які будуть спрямовані на її підвищення;
- процеси самоорганізації в банківському секторі, що впливають на її стійкість [7, с. 26-27].

Чим вище буде рівень розвитку банківської системи, тим відчутніше стануть переваги фінансової транснаціоналізації та лібералізації руху капіталу. Ефективний розвиток банківського сектору пом'якшує дію економічних циклів та сприяє стабільності економічного розвитку держави.

Висновки та пропозиції. Глобалізація призвела до прискорення процесу інтеграції фінансової системи шляхом присутності в ній іноземного капіталу. Транснаціоналізація банківського сектору України несе в собі не тільки можливості, але й ризики, що може призвести не лише до зміни структури вітчизняної банківської системи, а й спричинити неконтрольовані процеси в національній економіці. Отже, результати транснаціоналізації банківської системи України не є однозначними, з одного боку, покращується ефективність функціонування вітчизняного ринку банківських послуг, а з іншого – виникає ризик поглинання іноземними фінансовими установами банківської галузі. Сукупність банків України перестала бути системою, починаючи з 2005 р., тобто з моменту, коли фінансовий сектор було відкрито для притоку транснаціонального капіталу. Щоб відновити та зберегти цілісність вітчизняної банківської системи необхідно на законодавчому рівні визначити стратегічні цілі діяльності для всіх банківських установ з урахуванням задоволення потреб національної економіки та забезпечення економічного зростання [6, с. 163]. З метою мінімізації загроз від процесу транснаціоналізації та забезпечення збалансованого розвитку фінансової системи України, необхідно розробити та впровадити стратегію розвитку банківського сектору України, яка буде зорієнтована на послідовний розвиток банків із вітчизняним капіталом, що спеціалізуються на реалізації стратегічних економіко-соціальних завдань держави. Оскільки в багатьох випадках залучений траснаціональний капітал виконує роль детонатора фінансових потрясінь, то інвестування в основний капітал має ґрунтуватися на процесах мобілізації внутрішніх заощаджень і їх ефективного використання [16, с. 224].

В роботі надана інтегральна оцінка стану безпеки національного банківського сектору. Активна експансія ТНБ ринку банківських послуг України в 2006-2007 рр. та світова фінансова криза в 2008-2009 рр. суттєво знизили рівень банківської безпеки держави. У роботі був проведений аналіз показників фінансової стабільності відповідно до порогових значень Методики розрахунку рівня економічної безпеки та визначені періоди коли показник знаходився в безпечній зоні та періоди перевищення допустимої межі. Інтегральний індекс банківської безпеки був розрахований за двома версіями з метою найбільш комплексного дослідження стану стабільності фінансового сектору України.

Таким чином, необхідно на державному рівні регулярно проводити аналітичну оцінку та прогнозування стабільного розвитку банківського сектору з метою попередження загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, щоб вони не мали змогу завдати шкоди встановленому порядку функціонування вітчизняного банківського сектору.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гриньков Д.М. Время прибытия [Електронний ресурс] / Д.М. Гриньков // Бизнес. – 13.09.2010. - №37 (920). – Режим доступу: www.business.ua
2. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України / Р Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2003. - №4. – С. 27-28.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

3. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. - Режим доступу: www.bank.gov.ua
4. Джулай В.О. Забезпечення банківської стабільності в Україні: антикризовий аспект / В.О. Джулай // Фінансовий простір. – 2012. - №2 (6). – С. 46-54.
5. Довгань Ж. Концептуальні засади дослідження фінансової стійкості банківської системи / Ж. Довгань // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. Частина 1. – С. 373-376.
6. Єріс Л. М. Комплементарний аналіз розвитку банківської системи України / Л.М. Єріс // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми. - 2011. – Вип. 32. - С. 154-163.
7. Зінченко В.О. Механізм забезпечення стійкості банківської системи / В.О. Зінченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Випуск 21. – Суми, 2007. – С. 24-27.
8. Інформація про власників істотної участі у банках України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. — Режим доступу: www.bank.gov.ua
9. Кубах Т.Г. Переваги та недоліки присутності іноземного капіталу у банківському секторі України / Т.Г. Кубах // Культура народів Причорномор'я. – 2009. - №157. – С. 86-89.
10. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України — Режим доступу: www.bank.gov.ua
11. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України (Наказ Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007 р. №60) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економіки України. — Електронний ресурс. — Режим доступу: www.me.gov.ua
12. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України — Режим доступу: www.bank.gov.ua
13. Панасенко Г. Основні напрями забезпечення стабільності банківської системи України на шляху інтеграції у світовий фінансовий простір [Електронний ресурс] / Г. Панасенко. – Режим доступу: www.experts.in.ua
14. Соловйов В.І. Банківська безпека України: вдосконалення методика оцінки / В.І. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. - №1 (17). – С. 171-176.
15. Соловйов В.І. Сучасний стан банківської безпеки України / В.І. Соловйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. - №4. – С. 79-82.
16. Філонова І.Б. Функціонування іноземного капіталу у банківській системі України в умовах фінансової нестабільності / І.Б. Філонова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №6 (120). - С. 220-225.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ ВНЕШНЕГО РЫНКА

Месяц М.А., к.э.н., доцент, доцент кафедры мировой экономики Кемеровского института (филиала) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный торгово-экономический университет» (Россия)

Месяц М.А. Підвищення конкурентоспроможності вугільної продукції в умовах нових викликів зовнішнього ринку.

У статті розглядаються проблеми функціонування вугільних підприємств, компаній на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів. Автором виявлено основні тенденції, характерні для сучасного розвитку російського та світового ринку. Також, визначено ризики, пов'язані з функціонуванням російської вугільної галузі. Ключовою проблемою є низька конкурентоспроможність вугільної продукції на зовнішньому ринку, що формується з урахуванням якісних, цінних та інших параметрів. Рішення проблеми конкурентоспроможності автор бачить у новій моделі управління зовнішньоторговельною діяльністю вугільних підприємств в сучасних ринкових умовах. Дана модель передбачає використання вертикально-інтегрованих структур, як способу об'єднання зусиль та оптимізації діяльності підприємств різних галузей. При цьому до уваги приймається можливість розвитку інновацій, як на самих підприємствах вуглевидобутку, вуглепереробки, так і у взаємозалежних галузях (вуглехімія, теплоенергогенерація) і сферах (транспортна інфраструктура, торгівля).

Ключові слова: конкурентоспроможність, вугільний ринок, експорт вугілля, вертикально-інтегровані компанії, інновації та логістика вугільного ринку.

Месяц М.А. Повышение конкурентоспособности угольной продукции в условиях новых вызовов внешнего рынка.

В статье рассматриваются проблемы функционирования угольных предприятий, компаний на мировом рынке топливно-энергетических ресурсов. Автором выявлены основные тенденции, характерные для современного развития российского и мирового рынка. Также определены риски, связанные с функционированием российской угольной отрасли. Ключевой проблемой является низкая конкурентоспособность угольной продукции на внешнем рынке, формирующаяся с учетом качественных, ценовых и других параметров. Решение проблемы конкурентоспособности автор видит в новой модели управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий в современных рыночных условиях. Данная модель предусматривает использование вертикально-интегрированных структур как способа объединения усилий и оптимизации деятельности предприятий разных отраслей. При этом во внимание принимается возможность развития инноваций как на самих предприятиях угледобычи, углепереработки, так и во взаимосвязанных отраслях (углехимия, теплоэнергогенерация) и сферах (транспортная инфраструктура, торговля).

Ключевые слова: конкурентоспособность, угольный рынок, экспорт угля, вертикально-интегрированные компании, инновации и логистика угольного рынка.

Mesyats M. Increase of coal production competitiveness in the conditions of new challenges of external market

The article discusses problems of coal enterprises, companies activity on the world market of fuel-energy resources. The main trends of modern development of russian and world fuel-energy resources market are revealed by the author. Also risks associated with the russian coal industry functioning are identified. A key problem is low competitiveness of coal production on foreign market, emerging on quality, price and other parameters base. The author sees decision of competitiveness problem through realization of new model of foreign trade activities management of coal enterprises in modern market conditions. This model involves use of vertically integrated structures as a way of efforts combination and optimization of different industries enterprises activity. Also possibility of innovations development as well at coal mining enterprises, as in related sectors (coal chemistry, thermal power and energy generation) and spheres (transport infrastructure, trade) is taken into account.

Keywords: coal market competitiveness, export of coal, vertically integrated companies, coal market innovations and logistics.

Діяльність підприємств, компаній угольної отрасли в сучасних умовах неизбежно подвержена впливлю глобалізаційних процесів. При цьому конкурентоспроможність суб'єктів угольного ринку ставиться під загрозу з урахуванням того, що звичайного збільшення об'ємів добычі та поставок угольної продукції сьогодні недостатньо. В останнє время остро встал вопрос о перспективності, конкурентоспроможності угольного сировини на зовнішньому ринку.

Обобщение существующих подходов позволяет утверждать, что конкурентоспособность основывается на присутствии ряда очевидных преимуществ перед другим товаром или производителем (продавцом) – более высокое качество продукции, более выгодное географическое положение, находящее отражение в конечной цене товара, более эффективная производственная и внешнеторговая

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

деятельность и пр. Проблемы конкуренции освещаются в работах зарубежных ученых – Брю С. Л., Интрилигейтора М., Макконнелла К. Р., Портера М., Самуэльсона П. и др. В работах отечественных экономистов вопросы конкуренции находят отражение у Андрианова В., Вирулы М. А., Жигуленковой А. И., Зайденварга В. Е., Зыкова В. М., Казанцева С. К., Кислюка М. Б., Красильникова Б. В., Краснянского Г. Л., Кушнерова В. П., Лаврова А. М., Леоновой Л. П., Лобойко Н. Г., Малышева Ю. Н., Михайлова В. В., Паршиной Е. А., Пономарева В. П., Прокопенко С. А., Саламатина А. Г., Синько В., Стровского Л. Е., Сурнина В. С., Трушиной Г. С., Шабашева В. А., Шафраника Ю. К., Юданова А. Ю., Яновского А. Б. и др.

Практика функционирования российских угольных предприятий показывает, что выдерживать конкуренцию на мировом рынке становится все сложнее. Если раньше конкурентоспособность поставляемых на экспорт углей обеспечивалась за счет высоких качественных характеристик, прежде всего, кузбасского угольного сырья, то сегодня вызовы мирового рынка становятся иными. Конкуренция со стороны австралийских углей создает все условия для того, чтобы российский угольный экспорт сократился. Возникающие ограничения российских экспортных поставок приведет к тому, что неизбежно произойдет переориентация на внутренних потребителей. Главной проблемой становится поиск направлений обеспечения и повышения конкурентоспособности угольных предприятий-экспортеров.

Целью статьи является выявление основных тенденций, рисков развития российских экспортеров угля в современных условиях и определение путей повышения конкурентоспособности угольных предприятий.

Исследование показывает, что мировой рынок энергоресурсов демонстрирует в последнее время не совсем стабильные позиции угля. Если за последнее десятилетие за счет угля обеспечивалась практически половина роста мирового спроса на энергоресурсы, опережая рост всех возобновляемых источников энергии в совокупности, то в перспективе эксперты говорят о неопределенности разворачивания ситуации на мировом рынке энергетического угля, в том числе цен на него [10]. В соответствии с оценками Международного энергетического агентства, мировой спрос на уголь будет высоким, по крайней мере, на протяжении ближайших 10 лет (сегодня на угле базируется 40% производства электроэнергии). Рост потребления будет характерным для всех регионов мира, кроме США [5].

Для российской экономики угольное сырье имеет немаловажное значение с учетом экспортной ориентации отрасли. Несмотря на то, что Россия является одним из ведущих экспортеров угля для металлургии (19 млн. т в 2012 г., 23 млн. т в 2013 г.), наряду с Австралией (145 млн. т и 150-155 млн. т), США (63 и 60 млн. т), Канадой (31 и 33 млн. т, соответственно), вызовы мирового угольного рынка создали условия, приведшие к превращению российского угольного экспорта с января 2013 г. в убыточное направление [5].

Основными тенденциями развития мирового рынка угля и рисками в деятельности российских угледэкспортеров можно назвать следующие:

- **сокращение спроса на уголь на мировом рынке топливно-энергетических ресурсов.** Благоприятная конъюнктура, имевшая место вплоть до 2008 г., выровнялась после кризисного падения спроса и цен на уголь в 2009 г. Рост спроса отмечался в Китае и Индии. С учетом утвержденной программы развития угольной отрасли РФ до 2030 г., к указанному периоду планировалось увеличение объемов добычи (почти на 1/3) и экспорта угля. Резкий обвал мирового рынка угля (в целом рынка энергоресурсов) в 2011 г. обусловлен рядом моментов: переориентацией энергетики США с угля на дешевый сланцевый газ, как следствие, избытком предложения на рынке угля и медленным сокращением цен (с весны 2011 г. мировые цены на угольном рынке снизились на 30-40%). Специалистами прогнозируется, что подобная неблагоприятная в ценовом отношении ситуация будет характерной для угольного рынка, по крайней мере, в ближайшую пару лет [3];

- **ужесточение конкуренции на мировом угольном рынке (в целом на рынке топливно-энергетических ресурсов).** Несмотря на сложившуюся конъюнктуру, для многих угольных компаний России (в частности, для СУЭК) экспорт определен в качестве ключевого, стратегического направления развития – с ориентацией на восточные рынки. Конкурентоспособность российских углей в этом случае подкрепляется влиянием главных факторов: географической близостью портов к экспортным рынкам сбыта (КНР, Японии, Корее), низким содержанием азота и серы (что важно при поставках в страны, где установлены ограничения по содержанию таких веществ), а также низкой себестоимостью. При этом перечисленные конкурентные преимущества российского угля нивелируются издержками, возникающими в связи с транспортировкой угля по железной дороге до портов, и более низким уровнем калорийности, по сравнению с австралийским угольным сырьем.

Вместе с тем речь следует вести не только о межстрановой конкуренции на мировом рынке угля, но и о функциональной форме конкуренции на мировом рынке энергоносителей (между товарами-субститутами). При этом, обобщая существующие подходы специалистов [1; 6; 7], конкурентоспособность угля можно определить как способность угольной продукции быть выделенной потребителем из других топливно-энергетических ресурсов и углей конкурентов на основе совокупности качественных и стоимостных характеристик.

В электроэнергетике уголь считается конкурентоспособным как топливно-энергетический ресурс, когда он дешевле газа в 2,5-3 раза в пересчете на условное топливо, в цементной промышленности – в 1,5 раза (по оценкам специалистов, на российском рынке газ дороже в 1,3-1,5 раза) [3; 4];

- **транспортная проблема для российских экспортеров.** Конкурентоспособность российского угля ограничивается высоким уровнем расходов на железнодорожные перевозки при доставке продукции в порты. Угольные карьеры Индонезии, Австралии располагаются вблизи портов, а российские (в частности, Кузбасс, обеспечивающий наибольшую долю добычи в стране), удалены от портов на тысячи километров. В связи с этим транспортные затраты до порта в России составляют в среднем 30 долл. на 1 т угля (для сравнения, в Австралии – всего 5 долл.) [3];

- **необходимость поставки угольной продукции, обеспечивающей минимальное количество экологических выбросов с учетом запросов стран-потребителей угля.** В соответствии с Киотскими договоренностями, промышленные государства должны минимизировать выбросы углекислого и других газов, усиливающих парниковый эффект. С учетом этого при поставках угля на экспорт особое внимание уделяется качественным параметрам, определяющим конкурентоспособность продукции [9].

Модель развития российских угольных компаний-экспортеров должна базироваться на комплексном многоуровневом подходе в решении возникших проблем, включая мероприятия микро-, мезо-, макроуровня. В качестве перспективных могут быть представлены следующие организационно-управленческие решения:

1. **ориентация на развитие вертикально-интегрированных компаний,** предполагающих объединение усилий и функционирования предприятий смежных отраслей, функционирование которых происходит в рамках единого технологического процесса, включая добывающее производство, переработку вплоть до реализации продукции, контролируемого единым центром. Такие компании, бесспорно, могут стать основой развития отраслей и экономики в целом.

Сегодня около 70% добычи угля в стране обеспечивается за счет 10 крупных вертикально-интегрированных компаний, объединяющих в себе предприятия сферы добычи, переработки, транспорта, теплоэлектрогенерации, коксохимии и металлургии [4]. При этом деятельность не отдельных взятых предприятий, а именно вертикально-интегрированных структур обеспечивает такие возможности как: снижение издержек, производство продукции высокой степени переработки, конкурентоспособной на внешнем рынке, обновление технологий, модернизация производственных мощностей. Все это доказывает перспективность функционирования подобных компаний, для деятельности которых свойственно внедрение инноваций [2; 8];

2. **реализация комплексного подхода, предусматривающего неперенное внедрение и развитие инноваций.** Это касается применения ресурсосберегающих технологий добычи, технологии глубокой переработки угля, разнообразных продуктов газификации, углехимии, вплоть до синтетического жидкого топлива и т.п. В настоящее время особый интерес вызывает синтетическое топливо из угля (с учетом дороговизны нефти и избытка предложения на угольном рынке). Инновации могут касаться функционирования других сфер, отраслей, обслуживающих внешнеторговые поставки угольного сырья и угольной продукции, в частности транспорта. На сегодняшний день для России актуальным является новое направление развития перевозок с помощью разрабатываемых и внедряемых вагонов,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

имеющих повышенную грузоподъемность.;

3. **реализация транспортно-логистических решений.** Решение проблем логистики во внешнеэкономической деятельности угольных предприятий на протяжении последних лет осуществляется применительно к развитию, прежде всего, портовой инфраструктуры (что сопровождается инвестиционными вливаниями в данную сферу). Развитие портовых мощностей продолжается и сегодня. Данный процесс характеризуется не только увеличением портовых мощностей, но и процессом их специализации, что предусмотрено государственной программой развития транспортной системы страны;

4. **применение целенаправленных мер государственной поддержки при неизменной работе механизма государственно-частного партнерства.** Государственное участие важно в части разрешения проблемы, связанной, прежде всего, с инфраструктурой железных дорог – посредством «внедрения долгосрочного тарифа на железных дорогах» [4].

Реализация совокупности представленных организационно-управленческих решений позволит субъектам угольного рынка достойно ответить на сегодняшние вызовы внешнего рынка, обеспечивая достаточный уровень конкурентоспособности себе и своей продукции, снижая издержки производства и обращения, используя комплексный многоуровневый подход в модели функционирования вертикально-интегрированных структур.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Вирула М. А. Конкурентоспособность угледобывающих предприятий и методы ее повышения: автореф. дис. на соиск. докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». – М., 1996. – 27 с.
2. Вышегородский Д. Вертикальная интеграция – преимущества и недостатки [Электронный ресурс] // Уральский рынок металлов. – 2002. – №6. – Режим доступа: <http://www.urm.ru/75-journal52-article294>
3. Даешь стране угля! [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rosugol.ru/>
4. Заседание Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экобезопасности [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rosugol.ru/>
5. Обама выгоняет шахтеров из США [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rosugol.ru/>
6. Попова Э. А. Анализ и повышение уровня конкурентоспособности угольных предприятий России на региональных рынках: автореф. дис. на соиск. канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». – М., 1993. – 14 с.
7. Реструктуризация угольной промышленности (Теория. Опыт. Программы. Прогноз) / [авт. кол.: Малышев Ю. Н., Зайденварг В. Е., Зыков В. М., Краснянский Г. Л., Саламатин А. Г., Шафраник Ю. К., Яновский А. Б.]. – М.: Компания «Росуголь», 1996. – 536 с.: ил.
8. Столярова Е. Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению [Электронный ресурс] // Журнал международного права и международных отношений. – 2007. – № 1. – Режим доступа: <http://www.evolutio.info/content/view/1118/215/>
9. Уголь преткновения [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rosugol.ru/>
10. World Energy Outlook 2012 [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.worldenergyoutlook.org

ВЛИЯНИЕ ИНИЦИАТИВЫ «ВОСТОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО» НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СТРАНАМИ-УЧАСТНИЦАМИ И ЕС

Миряньков Д.Б., старший преподаватель, аспирант кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского, (Украина)

Миряньков Д.Б. Вплив ініціативи «Східне партнерство» на розвиток зовнішньоторгівельних відносин між країнами-учасницями та ЄС

Європейський Союз зацікавлений у співробітництві з сусідніми державами з метою їх наближення до європейських стандартів та перетворення у більш стабільних та прогнозованих партнерів. Для реалізації відповідного підходу була розроблена Європейська політика сусідства, одним з напрямків якої стало «Східне партнерство».

Двостороннє співробітництво у рамках «Східного партнерства» призвано реалізувати ряд можливостей для країн-учасниць, в рамках якого ЄС виділяє фінансову допомогу. Тим не менш, об'єм фінансування є недостатнім.

Розглянуто особливості функціонування програми «Східне партнерство», а також основні напрямки співробітництва, одне з яких передбачає поступову інтеграцію економік країн-учасниць до економіки ЄС, що повинно сприяти посиленню торгових зв'язків.

Виявлено, що вплив «Східного партнерства» на ці процеси характеризується низькою ефективністю. Проте ця ініціатива відіграє важливу роль у процесі європейської інтеграції для країн-партнерів та є додатковим імпульсом для подальшого розвитку відносин між ними та ЄС.

Ключові слова: Європейський Союз, «Східне партнерство», економічна інтеграція.

Миряньков Д.Б. Влияние инициативы «Восточное партнерство» на развитие внешнеэкономических отношений между странами-участницами и ЕС

Европейский Союз заинтересован в сотрудничестве с соседними государствами с целью их приближения к европейским стандартам и превращения в более стабильных и прогнозируемых партнеров. Для реализации соответствующего подхода была разработана Европейская политика соседства, одним из направлений которой стало «Восточное партнерство».

Двустороннее сотрудничество в рамках «Восточного партнерства» призвано реализовать ряд возможностей для стран-участниц, в рамках которого ЕС выделяет финансовую помощь. Тем не менее, объем финансирования является недостаточным.

Рассмотрены особенности функционирования программы «Восточное партнерство», а также основные направления сотрудничества, одно из которых предусматривает постепенную интеграцию экономик стран-участниц в экономику ЕС, что должно способствовать усилению торговых связей.

Выявлено, что влияние «Восточного партнерства» на эти процессы характеризуется низкой эффективностью. Однако данная инициатива играет важную роль в процессе европейской интеграции для стран-партнеров и является дополнительным импульсом для дальнейшего развития отношений между ними и ЕС.

Ключевые слова: Европейский Союз, «Восточное партнерство», экономическая интеграция.

Mirankov D.B. Influence of the initiative «Eastern Partnership» on the development of trade relations between the member countries and the EU.

The European Union is interested in cooperation with neighboring states in order to bring them closer to European standards and to become a more stable and predictable partner. To implement an appropriate approach was developed European Neighborhood Policy, one of the areas which has become the «Eastern Partnership».

Bilateral cooperation in the framework of the «Eastern Partnership» is intended to implement a number of opportunities for the participating countries, under which the EU will provide financial assistance. However, funding is insufficient.

The features of the functioning of the «Eastern Partnership», and the main areas of cooperation, one of which provides for the gradual integration of the economies of member countries in the EU economy, which should contribute to strengthening trade ties.

Revealed that the influence of the «Eastern Partnership» in these processes is characterized by low efficiency. However, this initiative has played an important role in the European integration process for partner countries and an additional impetus to further development of relations between them and the EU.

Keywords: the European Union, the «Eastern Partnership», economic integration.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Для Европейского Союза, как регионального интеграционного объединения, важнейшей проблемой является обеспечение собственной экономической безопасности. С этой целью ЕС стремится предотвратить возможные угрозы, не допуская их к собственным границам, а, значит, пытается нивелировать их на территории сопредельных стран. В связи с этим усилия ЕС направлены на приближение соседних государств к европейским стандартам и превращение их в более стабильных и прогнозируемых партнеров. Для реализации соответствующего подхода в 2003 г. была разработана Европейская политика соседства (ЕПС), которая в настоящее время предусматривает два вектора сотрудничества: южный («Союз Средиземноморья») и восточный («Восточное партнерство»).

В рамках «Восточного партнерства» существует целый ряд как двусторонних, так и многосторонних проектов, направленных на более тесное политическое, экономическое и культурное взаимодействие между ЕС и его соседями. В связи с этим особую актуальность приобретает выявление эффективности данной инициативы.

Исследованию интеграционных процессов в Европе посвящены работы Ю.В. Макогона, А.И. Мокія, Ю.Г. Рубана, А.С. Филипенко, С.А. Якубовского и других отечественных специалистов. Однако вопрос влияния инициативы «Восточное партнерство» на сближение экономик стран-участниц и развитие торговых отношений между ними и ЕС нуждается в постоянном мониторинге и анализе.

Цель статьи – исходя из реализации программы «Восточное партнерство» исследовать роль этой инициативы в развитии торговых отношений между странами-участницами и ЕС.

Программа «Восточное партнерство» была выдвинута по инициативе Польши и Швеции в 2008 г. в качестве одного из направлений Европейской политики соседства, к которому относятся постсоветские страны, ставшие после расширения ЕС в 2004 г. и 2007 г. его непосредственными соседями. К этим странам относятся Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина. «Восточное партнерство» призвано обеспечить активное сотрудничество в дву- и многостороннем формате как с ЕС, так и между странами-партнерами. Так, многосторонний формат сотрудничества предусматривает реализацию ряда программ, основными из которых являются Программа интегрированного управления границами, Программа поддержки малых и средних предпринимателей, Региональные рынки энергоносителей и энергоэффективности и др.

Несмотря на то, что инициатива не предусматривает членства в ЕС, двустороннее сотрудничество в рамках «Восточного партнерства» призвано реализовать следующие возможности для стран-участниц:

1. подписание соглашения об Ассоциации с ЕС;
2. постепенная интеграция в экономику ЕС путем создания зоны свободной торговли;
3. упрощение визового режима с ЕС;
4. сотрудничество в области транспорта и энергетики;
5. содействие региональному развитию
6. предоставление финансовой помощи партнерам.

Следует отметить, что уровень финансирования зависит от ситуации в соответствующей стране и ее усилий по адаптации стандартов ЕС. Объемы финансирования стран «Восточного партнерства» представлены на рис. 1.

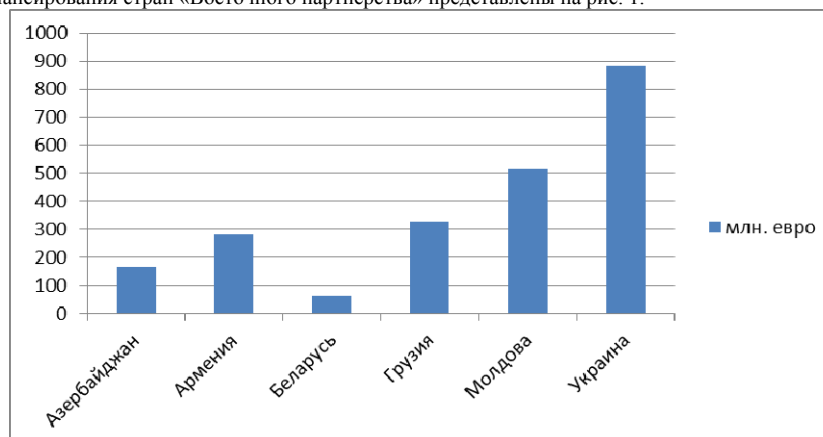


Рис. 1. Объемы финансирования стран «Восточного партнерства» в 2007-2013 гг.

Составлено автором на основе [1].

Из рис. 1 видно, что Украина, Молдова и Грузия являются лидерами по объему финансовой поддержки из ЕС. Это свидетельствует о том, что эти страны достигли наибольших успехов в продвижении внутренних реформ и развитии отношений с ЕС на пути европейской интеграции. Особенно это касается Украины, которая была близка к подписанию соглашения об Ассоциации и созданию глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли на саммите «Восточного партнерства» в Вильнюсе 28-29 ноября 2013 г. Однако подписание соглашения было приостановлено украинским правительством. В то же время Грузия и Молдова на саммите в Вильнюсе парафировали соглашение об Ассоциации и еще больше продвинулись на пути евроинтеграции, а с Азербайджаном был подписан договор об упрощении визового режима. С другой стороны, наименьший объем финансирования приходится на Беларусь, которая придерживается восточного направления интеграции и является членом Таможенного союза.

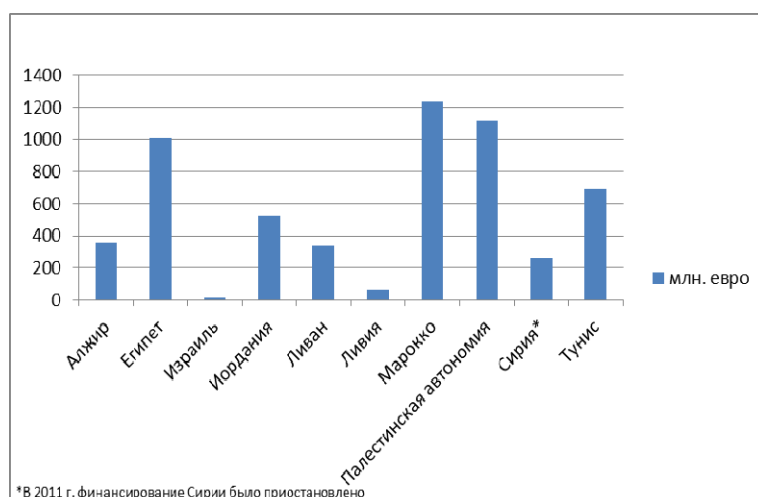
Что касается Армении, то несмотря на серьезную финансовую поддержку со стороны ЕС, переговоры об Ассоциации прекращены, ввиду стремлений армянских властей присоединиться к Таможенному Союзу.

Таким образом, ЕС придерживается провозглашенного дифференцированного подхода к финансированию стран-участниц. Такой подход позволяет активно продвигаться каждому участнику «Восточного партнерства» к углублению европейской интеграции и не сталкиваться с проблемой замедления такого движения. У каждой страны-участницы «Восточного партнерства» существуют свои взгляды на имплементацию программы, вытекающие из национальных интересов и стратегий внешнеполитических курсов каждой из стран.

Тем не менее, объем финансирования стран-участниц «Восточного партнерства» является недостаточным для реализации всех инициатив, закрепленных в этой программе, и сближению с ЕС. Для сравнения южное направление ЕПС получает больше финансирования, чем восточное, в пропорции приблизительно два к одному (рис. 2). И это с учетом того, что страны Средиземноморья не имеют даже гипотетических шансов присоединиться к ЕС.

Несмотря на то, что «Восточное партнерство» является частью Европейской политики соседства, эта инициатива стала новым этапом в региональном сотрудничестве и имеет ряд особенностей по сравнению с ЕПС. Так, «Восточное партнерство» является более гибким инструментом, поскольку не просто охватывает шесть стран Восточной Европы и Южного Кавказа, а может развиваться и с учетом нужд, возможностей и достижений каждой из стран-партнеров. Координация деятельности осуществляется главами государств-партнеров каждые 2 года на саммитах «Восточного партнерства».

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**



Составлено автором на основе [1]

Рис. 2. Объемы финансирования стран Средиземноморского партнерства в 2007-2013 гг.

Важной особенностью является то, что «Восточное партнерство» направлено на сотрудничество с более связанной между собой группой стран, которым присущи однородные политические, экономические и социальные интересы, связанные с постсоветским прошлым. Также важным аспектом «Восточного партнерства» является дифференциация, предусматривающая индивидуальный подход к каждому государству-партнеру в зависимости от успешного продвижения внутренних реформ и развития отношений с ЕС на пути к евроинтеграции. Немаловажным вектором сотрудничества в рамках «Восточного партнерства» является оказание содействия развитию программ, направленных на социально-экономическое развитие партнеров, в частности в направлении преодоления острых социально-экономических расхождений между этими странами.

В рамках программы «Восточное партнерство» предполагается заключение пактов «мобильность и безопасность», которые должны содействовать передвижению людей. Окончательной целью в долгосрочной перспективе является достижение безвизового режима передвижения в пределах всех стран-партнеров.

«Восточное партнерство» уделяет значительное внимание вопросам энергетической безопасности в странах-партнерах и в ЕС и усиливает сотрудничество относительно деятельности по защите окружающей среды и климата. В энергетическом сегменте эта инициатива предусматривает надлежащие изменения законодательства, техническую и нормативно-технологическую адаптацию энергетического пространства стран-участниц к европейскому [7].

Как известно, сотрудничество в рамках «Восточного партнерства» предусматривает постепенную интеграцию экономик стран-участниц в экономику ЕС, что, в свою очередь, должно способствовать и усилению торговых связей. Представляется интересным проследить динамику внешней торговли между странами «Восточного партнерства» и ЕС до принятия этой инициативы и после начала ее реализации (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика внешней торговли стран «Восточного партнерства» и ЕС, 2002-2012 гг.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Армения											
Экспорт, млн.долл.США	527,2	670,5	722,9	936,9	1003,9	1121,2	1055	684	1011,4	1320,4	1428,1
Импорт, млн.долл.США	962,9	1236,6	1349,7	1691,5	2194,4	3052,6	4101,2	3174,6	3781,7	4109,3	4266,9
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	199,3	263,8	258,5	441,9	470,9	560,2	575,5	309,4	500,7	606,9	560
Импорт из ЕС, млн.долл.США	324,7	426,3	478,6	582,3	688,9	1012,6	1217,4	837,6	961,5	1067,3	1013,1
Доля ЕС в экспорте, %	37,8	39,3	35,8	47,2	46,9	49,9	54,5	45,2	49,5	45,9	39,2
Доля ЕС в импорте, %	33,7	34,5	35,5	34,4	31,4	33,2	29,7	26,4	25,4	25,9	23,7
Азербайджан											
Экспорт, млн.долл.США	2167,5	2591,7	3615,4	4347,1	6372,1	6058,3	47756,2	14688,7	21278,4	26480,2	23827,1
Импорт, млн.долл.США	1665,5	2626,4	3515,8	4211,2	5266,7	5712,2	7161,8	6119,1	6596,8	9732,9	9641,7
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	1537,9	1761,1	1972,6	2249,1	3643,4	1674,1	26979,1	6415,3	10104,7	15776,5	11198,9
Импорт из ЕС, млн.долл.США	417,8	878,5	1204,5	1258,2	1624,4	1674,2	2032,1	1631,3	1671,4	3144,9	2668,5
Доля ЕС в экспорте, %	70,9	67,9	54,5	51,7	57,2	27,6	56,5	43,6	47,5	59,6	47
Доля ЕС в импорте, %	25,1	33,4	34,3	29,9	30,8	29,3	28,4	26,7	25,3	32,3	27,7
Беларусь											
Экспорт, млн.долл.США	8020,9	9945,5	13751,7	15977,2	19738,5	24275,2	32570,8	21304,2	25283,5	41418,7	46059,9
Импорт, млн.долл.США	9092,3	11558	16345,5	16698,7	22323,2	28693,1	39381,3	28568,9	34884,5	45759,1	46404,4
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	2728,5	3622,6	5147,7	7129,7	9086,1	10612,1	14169,2	9301,1	7600,2	15652,6	17470,9
Импорт из ЕС, млн.долл.США	1995,1	2529,7	3266,8	3606,1	5034,4	6242,2	8542,6	6546,3	7550	8642,4	9260,6
Доля ЕС в экспорте, %	34	36,4	37,4	44,6	46	43,7	43,5	43,7	30	37,8	37,9
Доля ЕС в импорте, %	21,9	21,9	19,9	21,6	22,5	21,8	21,7	22,9	21,6	18,9	19,9
Грузия											
Экспорт, млн.долл.США	345,9	461,4	646,9	865,5	935,1	1232,4	1497,5	1133,6	1583,3	2189,1	2377,5

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Импорт, млн.долл.США	795,5	1141,2	1845,5	2489,9	3674,5	5214,1	6055,7	4365,7	5095,2	7057,1	7839,6
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	63,3	82,5	127,9	216,4	224,1	264,9	333,3	233,5	293,6	424,3	353,1
Импорт из ЕС, млн.долл.США	249,4	436,9	637,5	719,2	1059,2	1431,2	1658,3	1236,2	1435,1	2052,5	2424,7
Доля ЕС в экспорте, %	18,3	17,9	19,8	25	23,9	21,5	22,3	20,6	18,5	19,4	14,9
Доля ЕС в импорте, %	31,4	38,3	34,5	28,9	28,8	27,4	27,4	28,3	28,2	28,7	30,9
Молдова											
Экспорт, млн.долл.США	643,9	790,3	985,2	1091,3	1051,6	1341,8	1591,4	1282,9	1541,5	2216,8	2161,9
Импорт, млн.долл.США	1038,4	1402,4	1768,5	2292,3	2693,2	3689,9	4898,8	3278,3	3855,3	5191,3	5212,9
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	231,4	307,7	400,7	443,4	537,6	679,3	821,6	670,3	732,3	1085,2	1016,2
Импорт из ЕС, млн.долл.США	468,1	633,5	774,8	1038,8	1218,5	1681,3	2105,6	1421,2	1704,3	2256,3	2319,2
Доля ЕС в экспорте, %	35,9	38,9	40,7	40,6	51,1	50,6	51,6	52,2	47,5	48,9	47
Доля ЕС в импорте, %	45,1	45,2	43,8	45,3	45,2	45,6	42,9	43	44,2	43,5	44,5
Украина											
Экспорт, млн.долл.США	17927,4	23066,8	32666,1	34227,9	38367,6	49294,4	66952,3	39695,6	51430,3	68393	68694,5
Импорт, млн.долл.США	16975,9	23020,4	28996,8	36121,9	45021,6	60600,6	85448,4	45412,9	60737,1	82607,5	84656,7
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	6525,4	8702,2	10944,3	10238,1	12093,4	13916,4	18130,1	9505,2	13062,6	17970,1	17083,1
Импорт из ЕС, млн.долл.США	5556,2	7865,4	9357,4	12190,6	16188,4	22214,8	28854,4	15377,1	19100,1	25754,7	26159,6
Доля ЕС в экспорте, %	36,4	37,7	33,5	29,9	31,5	28,3	27,1	23,9	25,4	26,3	24,9
Доля ЕС в импорте, %	32,7	34,2	32,3	33,7	35,9	36,6	33,8	33,8	31,4	31,2	30,9

Составлено автором на основе [2-5].

Из таблицы 1 видно, что ЕС является одним из основных торговых партнеров каждой из стран «Восточного партнерства», занимая значительную долю как в экспорте, так и в импорте. В абсолютном выражении крупнейшими экспортерами в ЕС являются Украина, Беларусь и Азербайджан. Однако по относительным показателям бесспорным лидером является Азербайджан, в экспорте которого в среднем более 50% приходится на страны ЕС. Такой показатель объясняется тем, что основной статьёй азербайджанского экспорта в ЕС является нефть (более 95% в товарной структуре). Таким образом, Европейский Союз заинтересован в сотрудничестве с Азербайджаном в целях диверсификации импорта энергоресурсов.

Другой страной «Восточного партнерства», где в географической структуре экспорта доля ЕС занимает в среднем около 50%, является Молдова. Причем такой показатель держится стабильно с 2006 г. Основными статьями экспорта в ЕС являются электронное оборудование и продукция сельского хозяйства.

Несмотря на то, что Армения и Беларусь не претендуют на членство в ЕС, доля этого интеграционного объединения в их экспорте составляет около 45% и 40% соответственно. Что касается Украины и Грузии, которые последнее время наиболее успешно продвигаются на пути европейской интеграции, то относительные показатели этих стран наиболее низкие. И если доля ЕС в украинском экспорте последнее время колеблется в среднем около 25%, то в Грузии лишь около 20% товаров вывозится в Европейский Союз.

Относительно динамики доли ЕС в экспорте стран «Восточного партнерства», то практически по всем странам тенденция такова, что с 2009 г. наблюдается постепенное снижение этого показателя (рис. 3). Скорее всего, это объясняется последствиями мирового экономического кризиса, который еще не до конца преодолен экономиками исследуемых стран.

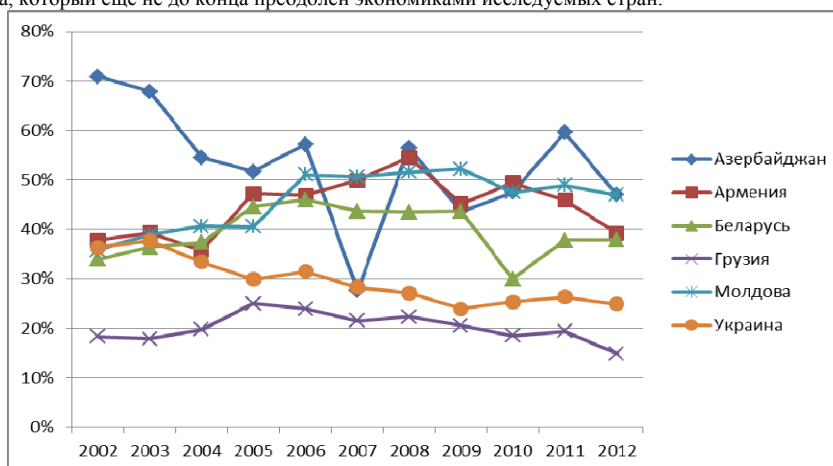


Рис. 3. Динамика доли ЕС в экспорте стран «Восточного партнерства»

Источник: составлено автором

В импорте из ЕС лидерами в абсолютном выражении являются те же страны, что и в экспорте: Украина, Беларусь и Азербайджан. Грузия и Молдова имеют примерно одинаковые показатели, а наименьший приходится на Армению, импорт которой из стран ЕС едва превышает 1 млрд. долл. США. Что касается доли ЕС в импорте стран «Восточного партнерства», то здесь ярко выраженные лидирующие позиции занимает Молдова. Из общего количества молдавского импорта около 43% приходится на ЕС. Порядка 33% имеет ЕС в импорте Украины, что является вторым показателем по странам «Восточного партнерства». Доля ЕС в импорте Азербайджана, Армении и Грузии примерно одинакова и составляет около 30%. Последнее место по этому показателю занимает Беларусь, где импорт из ЕС составляет лишь 1/5 часть от общего импорта страны.

Что касается динамики доли ЕС в импорте стран «Восточного партнерства», то отмечаются незначительные колебания за исследуемый период, но в целом этот показатель остается примерно на одном уровне, за исключением Армении, где наблюдается постепенное снижение доли ЕС в ее импорте (рис. 4).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

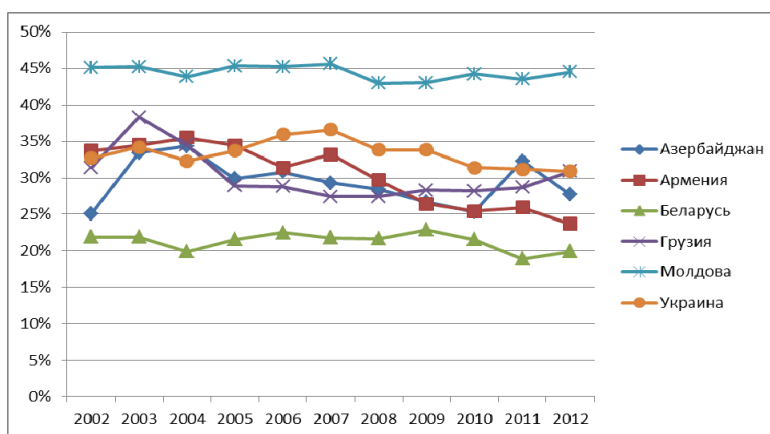


Рис. 4. Динамика доли ЕС в импорте стран «Восточного партнерства»

Источник: составлено автором

Таким образом, наибольшего экономического взаимодействия с ЕС достигла Молдова. Европейский Союз является основным торговым партнером этой страны, его доля в товарообороте стремится к 50%. Все остальные страны «Восточного партнерства» значительно отстают по этому показателю. С другой стороны, значение показателя Молдовы не свидетельствует о глубокой экономической интеграции с ЕС. Если рассматривать пример Хорватии, которая проделала путь от подписания соглашения об Ассоциации в 2005 г. до полноправного членства в Евросоюзе в 2013 г., то доля ЕС в товарообороте страны не опускалась ниже 60% (табл. 2).

Что касается влияния инициативы «Восточное партнерство» на сближение экономик стран-участниц с экономикой ЕС и усиление торговых связей между ними, то можно отметить низкую эффективность данной программы. Показатели торговли ЕС со странами «Восточного партнерства» до принятия инициативы и после начала ее реализации в 2009 г. не изменились в лучшую сторону, а скорее даже ухудшились. Именно с 2009 г. наблюдается снижение доли ЕС в общем объеме товарооборота стран-участниц. Но тут следует учитывать влияние экономического кризиса на экономики всех субъектов сотрудничества. Следовательно, за годы действия программы «Восточное партнерство» значительных достижений по усилению торгового взаимодействия и углубления экономической интеграции достигнуто не было.

Таблица 2.

Динамика внешней торговли Хорватии и ЕС, 2002-2012 гг.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Экспорт, млн.долл.США	4903,6	6186,6	8024,2	8772,6	10376,9	12360,2	14123,7	10491,8	11810,7	13364	12368,9
Импорт, млн.долл.США	10722	14209	16589,2	18560,4	21502,5	25829,5	30726,9	21204,9	20067	22714,7	20834,3
Экспорт в ЕС, млн.долл.США	3232,9	4227,2	5278,8	5561,4	6665,9	7448,3	8595,9	6351,2	7210,6	7996,8	7195,7
Импорт из ЕС, млн.долл.США	7710	10405,3	11771,1	12606	14446,8	16725,8	19712,1	13296,3	12068,9	14046	13032,6
Доля ЕС в товарообороте, %	70	71,7	69,3	66,5	66,2	63,3	63,1	62	60,5	61,1	60,9

Составлено автором на основе [2, 6].

Тем не менее, «Восточное партнерство» играет важную роль в процессе европейской интеграции для стран-участниц. Имея ряд недостатков, эта программа стала дополнительным импульсом для дальнейшего развития отношений между странами-партнерами и ЕС. Несмотря на то, что участие в «Восточном партнерстве» не гарантирует полной интеграции с ЕС, эта программа может стать механизмом, предоставить новые возможности и инструменты, эффективное использование которых позволит странам-партнерам приблизиться к достижению этой цели.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Development and cooperation – EuropeAid [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/country-cooperation>
2. TRADE MAP [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.trademap.org/index.aspx?ReturnUrl=%2fCountry_SelProductCountry_TS.aspx
3. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Государственный комитет статистики Республики Азербайджан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.azstat.org/indexen.php>
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>
6. Статистическая служба Европейского союза [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
7. Східне партнерство ЄС: додаткові можливості для євроінтеграції України / [І.Ф.Газізуллін, М.М.Гончар, О.В.Коломісць [та ін.]; за ред. В.Мартинюка; Укр. неза-леж. центр політ. дослідж. – К.: [Агентство"Україна"], 2009. – 84 с.

ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР ДІЯЛЬНОСТІ ТНК. СПІВВІДНОШЕННЯ ТНК ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ДЕРЖАВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.

Михайлов О.И., соискатель научной степени кандидата экономических наук кафедры международной экономики Мариупольского государственного университета (Украина)

Михайлов О.И. Глобальный вимір діяльності ТНК. Взаємовідносини ТНК та національних держав у глобальній економіці.

У статті розглядаються взаємодія ТНК та держав у глобальній економіці. Розглянуто питання впливу ТНК на приймаючі країни. Виокремлено основні напрямки впливу ТНК на світову економіку. Транснаціональні компанії та їх діяльність зростають не тільки

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

кількісно, але й якісно впливають на світову економічну систему в контексті процесу глобалізації. Транснаціональний капітал доволі часто може діяти всупереч національній безпеці країн, руйнувати державність країн, впливаючи негативно на політичну і економічну ситуацію в них. Створюючи конкуренцію національним державам, ТНК можуть здійснювати негативний вплив на розвиток національного бізнесу, що викликає протидію зі сторони національних економік. Національна економічна система, розвиваючи транснаціональну діяльність, має на меті вирішення двох основних завдань: залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної політики експансії на зарубіжних ринках. Завдяки своїй організаційній структурі ТНК міцно зміцнили свої позиції в системі світового господарства. ТНК, володіючи величезними капіталами, проникли не тільки в економічне життя країн-партнерів, але й у політичне життя, підтримуючи ті або інші партії і спрямування. ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього неможливо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

Ключові слова: ТНК, держава, світове господарство, взаємовідносини, приймаюча країна, транснаціональна діяльність.

Михайлов О.И. Глобальное измерение деятельности ТНК. Взаимоотношения ТНК и национальных государств в глобальной экономике.

В статье рассматривается взаимодействие ТНК и государств в глобальной экономике. Рассмотрены вопросы влияния ТНК на принимающие страны. Выделены основные направления влияния ТНК на мировую экономику. Транснациональные компании и их деятельность растут не только количественно, но и качественно влияют на мировую экономическую систему в контексте процесса глобализации. Транснациональный капитал довольно часто может действовать вопреки национальной безопасности стран, разрушать государственность стран, воздействуя негативно на политическую и экономическую ситуацию в них. Создавая конкуренцию национальным государствам, ТНК могут оказать негативное влияние на развитие национального бизнеса, противодействие со стороны национальных экономик. Национальная экономическая система, развивая транснациональную деятельность, имеет целью решение двух основных задач: привлечение необходимого для развития капитала и проведения собственной политики экспансии на зарубежных рынках. Благодаря своей организационной структуре ТНК прочно укрепили свои позиции в системе мирового хозяйства. ТНК, обладая огромными капиталами, проникли не только в экономическую жизнь стран - партнеров, но и в политическую жизнь, поддерживая те или иные партии и направления. ТНК осуществляют экономическое, финансовое, торговое, технологическое, а на новом этапе и политико - социальное взаимодействие между странами. Деятельность ТНК принципиально меняет картину мира, и поэтому без учета этого невозможно изучать процессы, происходящие в современных экономических отношениях.

Ключевые слова: ТНК, государство, мировое хозяйство, взаимоотношения, принимающая страна, транснациональная деятельность.

Mikhailov O. The global dimension of TNCs. Relations multinationals and national states in global economy.

The article discusses the interaction of TNCs and states in the global economy. The questions of the impact of TNCs on host countries is the basic direction of the influence of TNCs on the world economy. Multinational companies and their activities are growing, not only quantitatively but also qualitatively affect the global economy in the context of globalization. Transnational capital can often act contrary to the national security of the countries, destroying the country's statehood, impacting negatively on the political and economic situation in them. Creating competition for national states, TNCs can have a negative impact on the development of national business, opposition from national economies. National economic system, developing transnational activities, aims two main objectives: to attract the capital necessary for the development and expansion of its own policy on foreign markets. Due to its organizational structure TNC firmly strengthened their position in the world economy. TNC, with its huge capital penetrated not only in the economic life of the countries - partners, but also in political life, supporting certain parties and directions. TNCs pursue their economic, financial, commercial, technological and at the new stage and political - social interaction between the two countries. TNCs fundamentally changes the picture of the world and, therefore, without this it is impossible to study processes in modern economic relations.

Keywords: TNC, state, world economy, relationships, the host country, transnational activities.

Сучасні ТНК характеризуються досить самостійною і вагомою роллю в глобальній економіці та політиці. ТНК і національні держави зрівнюються за потенціалом та ступенем впливу. Та сьогодні закладаються основи, які підривають роль національних держав. Для боротьби проти них, як правило, пропонується створення транснаціональних політичних рухів та інститутів, досить впливових для обмеження влади транснаціональних корпорацій. Однак слід також мати на увазі, що джерелом могутності ТНК є їх союз і взаємодія із сильною та дездатною національною державою, а відтак транснаціональні політичні рухи та інститути не здатні функціонувати ефективно самі по собі, без опори на національні інтереси держав, особливо тих, які для транснаціональних капіталів є об'єктом експансії й експлуатації.

Проблемам дослідження феномену ТНК, економічного механізму їх функціонування, пріоритетів та проблем розвитку в умовах глобалізації присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Авторами Д. Данінгом, Р. Робінзоном, С. Кіндлбергером, Х. Перлмутером, Ф. Руттом, С. Хіршем здійснений аналіз передумов, етапів формування і факторів розміщення транснаціональних компаній. Білорус Т.Я., Білошапка В.А., Рокоча В., Плотніков В., Новицький В., Руденко Л. дослідили типи, організаційні форми інтеграції компаній, механізм їх функціонування.

Метою статті є дослідження співвідношень держав і ТНК як важливих суб'єктів міжнародних відносин, визначення аналізу критеріїв порівняння ролі і місця держав і ТНК в сучасній світогосподарській системі.

Широке поширення та зростання кількості ТНК наприкінці ХХ століття є одним із найважливіших феноменів останнього часу, що породило численні його дослідження. При визначенні самого поняття ТНК самими дослідниками звертається увага на те, що вони володіють, контролюють, виробляють або надають послуги поза тією країною, де вони обгрунтовані, відзначається неоднозначний характер власності ТНК, що може бути приватною, державною або корпоративною (змішаною) [2]. По-різному оцінюється роль ТНК у світовому економічному розвитку й у міжнародних відносинах. Але у всіх країнах загальновізнимим є факт дуже широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності поза національними межами. Загально визнана також їхня роль у широких вкладеннях капіталу в національну економіку. Сама оцінка діяльності ТНК дається дуже по-різному, починаючи від край позитивної і закінчуючи вкрай негативною. У якості негативних факторів виділяється те, що впроваджують сучасні технології, ТНК різко збільшують безробіття, погіршують фінансові баланси і порушують правила нормальної конкуренції. У багатьох країнах вказується на те, що власність і контроль над ключовими економічними секторами переходить у руки іноземних підприємств, що спричиняє істотний вплив на політичний суверенітет і на зміну соціокультурних цінностей, тобто внесення іноземних цінностей і зменшення ролі або повне знищення місцевих цінностей. Широко обговорюється також проблема впливу ТНК на збільшення добробуту місцевого населення, причому думки висловлюються самі різноманітні, від того, що вони піднімають, до визнання, що вони знижують добробут. Обговорюється їхня взаємодія з профспілковими організаціями в країнах, дискутується роль ТНК у формуванні і реалізації інтересів споживачів, якості і цін товарів, ними вироблених [14].

Ядро світогосподарської системи складають майже 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. Усього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають до 250 тис. філіалів за межами країн базування, контролюючи до 50% світового промислового виробництва, 65 зовнішньої торгівлі, 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. При цьому більша частина платежів, пов'язаних з трансфертом нових технологій, здійснюється всередині ТНК: в США їх частка складає 80%, в Великобританії – 90 [13].

На фоні вищезазначених процесів відбувається зростання обсягів міжнародного виробництва. Обсяги продажів, доданої вартості і експорту 78 000 ТНК і їх 780 000 закордонних філіалів збільшилися, відповідно, на 18, 16 і 12%. На них припадало 10% світового ВВП і 1/3

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

світового експорту. На першому місці у світі за кількістю діючих в країні зарубіжних філіалів знаходиться Китай, а темпи зростання ряду ТНК з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою за останні 15 років перевищили показники ТНК з розвинутих країн.

Серед транснаціональних компаній домінують ТНК розвинутих країн, разом з тим, у світі спостерігається збільшення кількості нефінансових ТНК з країн, що розвиваються, у переліку 100 найбільших ТНК: з 5 у 2004 р. до 9 у 2011 р. Відбувається це через швидку інтернаціоналізацію операцій країн з ринком, що формується. У 2011 р. обсяги зарубіжних продажів і кількість працівників за кордоном 100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, зросли, відповідно, на 48 і 73%. У переліку 100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, переважає Азія (78 ТНК), наступні позиції займають Африка і Латинська Америка (по 11 компаній) [11, 13].

ТНК зазначеної регіональної приналежності у своїй діяльності охоплюють більш широкий перелік галузей, ніж найбільші ТНК з розвинутих країн. Проведений вище аналіз теоретичних положень діяльності ТНК та розгляд основних практичних результатів їх діяльності у світі дозволяє виділити такі переваги перетворення фірм у ТНК:

- використання усіх можливих ресурсів інших країн для досягнення мети діяльності;
- уникнення митних бар'єрів і проникнення на важкодоступні ринки;
- зникнення внутрішньої обмеженості ринку країни базування;
- зростання розміру підприємства та максимізація прибутку;
- отримання дешевих і якісних ресурсів;
- вибір оптимального рівня оподаткування тощо.

Транснаціональні компанії отримують переваги внаслідок різниці в економічному становищі країн розміщення свого капіталу. Саме маючи розгалужену структуру філій та дочірніх компаній ТНК реалізують свої можливості на світовому ринку. Одночасно транснаціональні компанії підкріплюють позиції своєї держави на території інших країн, створюючи там анклавні власності. Така система власності за кордоном забезпечує реальний міжнародний вплив держави.

Транснаціональні компанії та їх діяльність зростають не тільки кількісно, але й якісно впливають на світову економічну систему в контексті процесу глобалізації. Транснаціональний капітал доволі часто може діяти всупереч національній безпеці країн, руйнувати державність країн, впливаючи негативно на політичну і економічну ситуацію в них. Створюючи конкуренцію національним державам, ТНК можуть здійснювати негативний вплив на розвиток національного бізнесу, що викликає протидію зі сторони національних економік. Виступаючи як володарі могутніх ресурсів (прямі інвестиції ТНК в приймаючі країни складають майже 200 млрд. дол.), ТНК застосовують різні способи тиску на державні уряди з метою зменшення імовірності інвестиційного ризику [4, 98].

Національна економічна система, розвиваючи транснаціональну діяльність, має на меті вирішення двох основних завдань: залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної політики експансії на зарубіжних ринках.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій перевищує 4 трлн дол, а обсяг продажів ТНК становить 25% світових, причому 1/3 продукції ТНК випускається афілійованими закордонними структурами. Отже, обсяг продажів закордонних структур ТНК вже перевищує увесь світовий експорт. Причому обсяг продажів цих структур зростає на 20-30% швидше, ніж прямий експорт ТНК. В останні роки відмічено зростання прямих інвестицій ТНК (майже в три рази). Приблизно половина даних інвестицій відбувається за рахунок злиттів або поглинань, переважно серед фірм в розвинених країнах. Розвиток же дрібних і середніх підприємств в умовах постійних вливань та інвестицій ТНК відбувається вкрай повільно. Для того що б вийти на внутрішній ринок, дрібні і середні підприємства повинні випустити товар за якістю не поступається продукції ТНК, Так само деякі фірми йдуть на контакт з філіями ТНК в якій-небудь з країн [13].

Виділимо основні напрями впливу ТНК на світову економіку:

1. ТНК багато в чому визначає динаміку і структуру, рівень конкурентноздатності на світовому ринку товарів і послуг.
2. ТНК контролюють міжнародний рух капіталу та прямих іноземних інвестицій.
3. ТНК відіграють величезну роль у передачі технологій і знань, концентруючи НДДКР у своїх наукових центрах. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК саме вони зосереджують у своїх руках більше наукомісткі виробництва. ТНК розробляють новітні види продукції з найбільш затребуваними споживчими властивостями.
4. ТНК є стимулятором міжнародної трудової міграції.

Таким чином, ТНК є рушійною силою основних ключових процесів сучасної світової економіки. Вони роблять позитивний вплив на економіку різних країн і регіонів. ТНК сприяє розвитку виробничих, наукових і технологічних між підприємствами в різних країнах і регіонах. Вони відіграють визначальну роль у процесі міжнародної конкуренції, співпрацюючи і змагаючись з малим і середнім бізнесом.

Економічний глобалізм в чистому вигляді полягає у безпрецедентній транснаціоналізації виробництва, торгівельної та банківської діяльності. Під цим терміном розуміється обростання національних "материнських" компаній численними дочірніми фірмами і філіями в різних кутках світу. Лавиноподібне зростання ТНК останнім часом пояснюється багатьма причинами, серед яких на першому місці, мабуть, знаходиться конкуренція, що змушує знижувати витрати, збільшуючи масштаби виробництва і вводячи новітні технології, шукати нові ринки, дешеву робочу силу, розмішувати виробництво там, де нижче оподаткування, і т. д. Особливістю ТНК в сенсі їх розвитку є те, що на відміну від національних компаній і корпорацій, тобто тих, чий економічний інтерес обмежується внутрішньодержавним ринком, у міру нарощування їх економічної потужності, вони де-факто стають провідними або веденими партнерами тієї держави, членами якого власники ТНК себе вважають. Якщо держава сильніша, то воно використовує ТНК для досягнення своїх політичних і економічних цілей, якщо ж сильніше ТНК (так, наприклад, обсяги продажу американської корпорації "Дженерал моторс" перевищують ВВП таких країн, як Швейцарія, Австрія і Швеція, разом узятих), то це, швидше за все, означає, що держава і ТНК зливаються в одне ціле, і реальні, а не підставні, часто невидимі власники ТНК таємно керують внутрішньою і зовнішньою політикою своїх держав і установкою на провідні політичні пости "своїх людей".

Однією з надзвичайно складних і суперечливих проблем, якій дається різна характеристика в працях іноземних авторів, є проблема взаємовідносин ТНК із національними урядами. Тут можна виділити три основні підходи: ліберальний (ортодоксальний), марксистський (радикальний), націоналістичний (неомарксистський). Кожний із них по-своєму інтенпує взаємовідносини ТНК і їх національних урядів.

За останні тридцять років у відносинах ТНК та національних держав були великі перепади: від конфліктів до співробітництва. Якщо раніше уряди намагалися обмежити діяльність ТНК, то сьогодні ТНК розглядаються ними як засіб зміцнення національних позицій, створення національних переваг.

Система відносин між державою і ТНК являє собою діалектичну єдність протиріч. З одного боку, ТНК є важливим інструментом зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного впливу, і держава не може не використовувати це в інтересах свого панування на світовій арені. З іншого боку, єдність інтересів не виключає наявності протиріч. Держава постійно намагається затвердити контроль над вивозом капіталу, товарів, технологій. ТНК здійснюючи свою стратегію одержання довгострокових прибутків, впливають на економічну кон'юнктуру країни-базування або країни, що приймає, і в результаті вступають у протиріччя з визначеними засобами державного регулювання економіки.

Дж. Даннінг у своїй статті "Уряд і ТНК: від конфронтації до кооперації" розвиваючи свою "еклектичну теорію, досліджував відносини між урядами і ТНК за останні три десятиліття й оцінює перспективу їх розвитку. Основні його положення:

1) у минулому державна політика щодо ТНК не була явно пов'язана з загальною державною стратегією, тому що ТНК контролювали вкрай незначну частину економіки і уряд вважав результати регулювання діяльності ТНК незначними;

2) сьогодні уряди змушені розглядати досягнення порівняльних переваг в області ресурсів, що знаходяться під їхньою юрисдикцією, як самостійну економічну ціль, відводячи все більше значення як зовнішнім, так і внутрішнім інвестиціям. Це відбувається внаслідок зближення економічних структур країн. Крім того, ТНК стають усе більш незалежними у виборі місця розміщення своїх філій [12, 32].

Дії урядів у 1960 - 1970-і роки Дж. Даннінг оцінює як нерегулярні і не скоординовані ними спроби розробити економічну стратегію

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

і тактику з урахуванням росту прямих іноземних інвестицій, які звичайно призводили до конфронтації з ТНК, причому перші ринулися збільшити свою частку за рахунок діяльності ТНК.

У 1980-і роки глобалізація економіки і науково-технічний прогрес сприяли переоцінці урядами політичних наслідків діяльності ТНК і зміні відношення до них.

У 1990-і роки, уряди стали грати координуючу роль у використанні виробничих можливостей, а іноземні інвестиції розглядаються як доповнення до внутрішніх. Вони розробляють політику, що стимулює надходження іноземних інвестицій у їхні країни і підвищення конкурентних переваг ТНК на іноземних ринках [12, 33].

Стратегічна єдність інтересів ТНК і держав цілком конкретно виявляється й у тому факті, що державна політика, партійна система, армія не можуть існувати без опори на фінансово-технічну підтримку ТНК. У постійну частку витрат, необхідних для зовнішньоекономічної експансії ТНК, перетворилися витрати чисто політичного порядку. Так, вартість парламентських виборів у Японії за останні двадцять років збільшилася в 70 разів. Загальні витрати на вибори президента і складу Конгресу США виростили з 1976 року до 1980 рік із 160 млн. доларів до 2,2 млрд. доларів [14].

Природно, неможливо одержувати від якоїсь організації багато тисяч доларів і при цьому не потрапляти під її вплив. Дійсно, 87 % корпорацій вважають, що ці "пожертвування" потім виливаються у вигідне для них законодавство і політичний курс.

Цільовою формою зв'язку великого бізнесу з органами державної влади є система лоббування, спрямована на відстоювання інтересів ТНК. Сучасна лоббістська система ТНК містить у собі цілі відділи корпорацій і їхніх об'єднань, різноманітні неформальні контактні організації, фонди, бюро і т.д. Вони ставлять за ціль впливати на прийняті законодавчі акти, діяльність партій, результати виборів і рішення судових органів.

Крім того, в останні десятиліття ТНК не обмежуються тільки фінансуванням яких-небудь політичних діячів. Найбільші власники ТНК самі входять до складу урядів і балотуються на посади глав держав. Так, в уряді Р.Рейгана кожний четвертий член був мультимільонером. Більш того, багатьом із них були довірені державні посади в секторах економіки, у яких вони до призначення мали свої фінансові інтереси.

Оскільки американські корпорації є вкладниками капіталу, то вони спричиняють важливий вплив на закордонну виробничу стратегію, і звичайно, основна увага з питань відносин ТНК і урядів приділяється саме їм.

Американські політичні лідери переконані, що національні інтереси США реалізуються шляхом експансії корпорацій у виробничі товари і послуг. Прямі іноземні вкладення розглядаються як основний інструмент, за допомогою якого США можуть підтримувати свої позиції на іноземних ринках. А закордонна експансія ТНК - це засіб підтримки американської домінуючої позиції у світовій економіці, що постійно розширюється, і насамперед у Західній Європі і Японії. Ця експансія вважається більш ефективною, ніж розширення експорту США.

ТНК оцінюються також як провідники глобального економічного розвитку і механізм поширення американської вільної підприємницької системи. Починаючи з Плану Маршалла, ТНК приділялася роль посилення іноземних економік і протистояння комунізму і соціалістичним моделям економічного розвитку.

Таким чином, ТНК мають величезні можливості брати участь у політичних процесах не тільки в країнах базування, але і в країнах, що приймають.

Необхідно відзначити і те, що уряди інших країн теж усе частіше стали розглядати ТНК як інструмент своєї національної політики, наприклад, у плані більш безпечного забезпечення своїх країн сировинними матеріалами. У ряді випадків при ослабленні американських ТНК їхнє місце займають японські й інші корпорації.

У той же час роль ТНК не може оцінюватися однозначно позитивно. Їх інтереси часто вступають у протиріччя з національними державами, малим і середнім бізнесом. Корпорації починають функціонувати, подібно урядам. Наприклад, ІВМ фактично являє собою цілу країну. У неї, як і у інших великих ТНК, «є свої кадри дипломатів - співробітників, що займаються діловими відносинами з національними державами. Її справжній електорат, якому вона прихильна, це, звичайно, не американці в цілому, а її акціонери. Таким чином, по мірі розширення глобалізації ми вступаємо в еру корпоративного феодалізму». Транснаціональний капітал, представлений насамперед ТНК і ТНБ і підтримуваний іншими акторами сучасної світової економіки, в силу об'єктивних закономірностей свого розвитку прагнуть до розширення економічної, але все більш виразно також до політичної та ідеологічної влади. Це обумовлює ситуацію двовладдя і динамічну рівновагу, що склалося між транснаціональним капіталом, з одного боку, і національними державами - з іншого. Протиція цих основних сил носить деалектичний характер і приймає різноманітні форми від прямого протистояння до цілком конструктивного та взаємовигідного співробітництва.

У тих випадках, коли інтереси транснаціонального капіталу об'єктивно збігаються з інтересами певних національних держав, він може забезпечити їм значні і навіть вирішальні переваги міжкраїнової економічної конкуренції. Для передових країн, що входять в так званий «золотий мільярд», їх двовладдя прийняло скоріше характер симбіозу. Розвинені держави активно сприяють розвитку власних ТНК, які, у свою чергу, забезпечують союзерам надходження податкових коштів від міжнародної діяльності і що, можливо, більш важливо, поширення їх економічного, а на наступному етапі і політичного впливу. Ці держави практикують різноманітні заходи підтримки транснаціонального капіталу, серед яких можна виділити:

1 Надання державних гарантій і страхування прямих інвестицій. Наприклад, у США діє Державна корпорація по страхуванню і гарантуванню інвестицій.

2 Підтримка у врегулюванні інвестиційних спорів. Створення спеціалізованих інститутів міжнародного арбітражу в інвестиційній сфері. Чинна Міжнародна конвенція з врегулювання інвестиційних спорів, підписана 115 країнами.

3 Створення справедливих і недискримінаційних інвестиційних умов як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

4 Вияток подвійного оподаткування.

5 Адміністративна і дипломатична підтримка своїх міжнародних корпорацій при освоєнні нових іноземних ринків.

Транснаціональний капітал чуйно відгукується на підтримку «своїх» держав, забезпечуючи збільшення їх економічної потужності і економічну експансію. Наприклад, за останні кілька років, діючи через свої корпорації, можуть в економічному відношенні Німеччина встановила не менш ефективний контроль над чеською економікою, ніж отриманий нею в результаті горезвісного «мюнхенської змови» і наступного військового вторгнення. Наприклад, в 1990 р. Німецький концерн «Фольксваген» приділяв чеську «Шкоду» і з урахуванням більш ранніх поглинань «Ауді» та іспанський «Seat» остаточно утвердився як паневропейська компанія. Напевно, потрібно тільки вітати, що боротьба за ринки перейшла з воєнно - політичної в жорстку, але принаймні безкровну економічну сферу. По відношенню до «своїх» міжнародним монополіям держава проводить досить суперечливу і двоїсту політику. Так як ці монополії є «своїми», держава надає їм всілякі кредити, субсидії, дотації, пільгове оподаткування. Однак зростання потужності міжнародної монополії призводить до збільшення відтоку капіталу з країни в цілому, але надає небажане негативний вплив на динаміку зайнятості та безробіття, продуктивність праці, темпи зростання промислового виробництва і, отже, обсяг ВВП у рамках економіки країни базування. До того ж великі корпорації іноді здатні направити зовнішню політику країни базування у власних інтересах. Відомо чимало випадків, коли уряди США, Великобританії та інших країн базування виявилися втягнутими в дорогі міжнародні конфлікти з метою захисту інтересів власних ТНК, які абсолютно не збігаються з інтересами інших громадян. Прямі закордонні інвестиції цілком можуть нести побічні технологічні переваги, і, незважаючи на те, що фірми намагаються привласнити цілком всі результати власної технології, багато переваги можуть бути присвоєні суб'єктами приймаючої країни. Відтік капіталу позбавляє країну базування таких побічних вигод. Отже, держава вживає низку заходів з метою впливу на «свої» ТНК, обмежуючи їхні закордонні операції у разі, якщо вони суперечать національним інтересам. Розвинені держави, розуміючи значення ТНК у сучасному світі, намагаються встановити над ним контроль. У результаті виникли специфічні державні ТНК (ДТНК). В даний час існує досить численна група транснаціональних корпорацій з державною участю. Причому багато з них входять до числа найбільших

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

промислових компаній світу.

У 90 -ті роки серед 500 найбільших промислових корпорацій світу 41 компанія, або 8,2% представляла собою державні ТНК. Найбільші ДТНК розташовані у Франції (8), Італії (2), Австрії (2), Індії (2), Бельгії, Великобританії, Іспанії, Норвегії, Швеції, Туреччині, Канаді, Японії, Мексиці, Венесуелі, Бразилії, Майлазії, Таїланді по одній. Обсяг продаж найбільших державних ТНК перевищує зараз 350 млрд дол. Здійснюється контроль над найважливішими видами ресурсів, державна корпорація перетворюється на силу, підпорядковує собі як постачальників, так і замовників, і вона може самостійно формувати і регулювати свої зв'язки. Така корпорація здатна чинити певний вплив на уряд.

Наприклад, мексиканська національна нафтова компанія «Пемекс», що перетворила Мексику в 70- і роки в одного з найбільших в світі виробників нафти, стала «державою в державі», прямо впливаючи на вироблення багатьох найважливіших економічних і політичних рішень. «Пемекс» займає перше місце серед найбільших компаній Мексики, обсяг продаж перевищив 30 млрд дол. на рік, прибуток - близько 2 млрд. дол., чисельність зайнятих - близько 110 тис. осіб. Державні підприємства субсидують приватний сектор через систему цін на свою продукцію, які держава стримує на відносно низькому рівні. В результаті підвищується конкурентоспроможність приватних фірм на зовнішніх ринках, а ціни на продукцію державних корпорацій постійно відстають від зростання витрат виробництва, що погіршує їх фінансовий стан. Складніше складаються стосунки з ТНК з менш розвиненими державами. Тут інтереси великих міжнародних корпорацій часто входять у суперечність з національним капіталом і через нього з державними інтересами.

Можна виділити основні моменти негативного впливу транснаціонального капіталу на національні:

- 1 ТНК створюють потужну конкуренцію місцевим компаніям і тіснять їх на внутрішньому ринку, не даючи розвиватися.
- 2 Вільні переміщення транснаціонального капіталу можуть підірвати стабільність національних валют і створювати небезпеку для національної безпеки країн.
- 3 ТНК проникають в галузі, пов'язані з національною безпекою, і можуть чинити негативний вплив на їх розвиток.
- 4 Космополітизм, внутрішньо притаманний транснаціональному капіталу, може пригнічувати незміцнілу державність країн і насаджувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку національного бізнесу.
- 5 Транснаціональний капітал, захищаючи свої інтереси, може чинити потужний політичний тиск на приймаючі країни в напрямі, який іноді не збігається з національними інтересами. Методи інформаційного тиску, а також економічні і навіть силові заходи впливу з використанням військової потужності міжнародних воєнних сил (Ірак, Боснія).

ТНК відображають такий стан світової економіки, у якому рух капіталу і технологій набули високої мобільності, саме діяльність ТНК сприяє перетворенню світу в єдине ціле, де його окремі частини стають функціонально взаємозалежними, і, де виникають нові тенденції і закони розвитку.

Завдяки своїй організаційній структурі ТНК міцно зміцнили свої позиції в системі світового господарства. ТНК, володіючи величезними капіталами, проникли не тільки в економічне життя країн-партнерів, але й у політичне життя, підтримуючи ті або інші партії і спрямування.

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього неможливо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

Існують різноманітні, суперечливі підходи щодо оцінки діяльності цих гігантських економічних корпорацій, що не приймають до уваги національні кордони. Проведене дослідження показує, що не можна оцінювати ТНК тільки негативно або позитивно. В кожному окремому випадку є свої переваги та недоліки.

В даний час світочні іноземні інвестиції ТНК значно перевищують об'єми міждержавного кредитування. Завдяки своїм капіталовкладенням ТНК сьогодні є в кожній галузі світового господарства.

Світовий досвід підтверджує життєвість і ефективність об'єднання капіталу в рамках транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити оборот фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів.

Таким чином, ТНК займають центральне місце в сучасній світогосподарській системі і роблять все більший вплив на міжнародні відносини і світову економіку в цілому, яка визначається особливостями їх розвитку. Вони відіграють головну роль у міжнародному переміщенні капіталу, є основними суб'єктами глобалізованого світового економічного простору, в тій чи іншій мірі контролюють до половини світового промислового виробництва. Значна частина товарів, послуг і особливо технологій переміщається по внутріфірмових каналах ТНК. Пристосовуючись до мінливих економічних умов, ТНК постійно здійснюють пошук найбільш ефективних стратегій. Особливе значення для ТНК мають стратегії взаємодії з приймаючими країнами та країнами базування.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Глобальна економіка: Навчальний посібник / Г.Г. Кальченко. –К.: КНЕУ, 2009. – 364 с.
2. Гриффін Р. Міжнародний бізнес. 4-е изд.; пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева / Р. Гриффін, М. Пастей. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
3. Делягін М. Світовий кризис: Загальна теорія глобалізації. М.: Інститут проблем глобалізації, 2003 р. [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://www.imperativ.net/iprog/th01.html>
3. Орехова Т. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища / Т. Орехова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – № 5. – С. 59–65.
4. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації у світовому господарстві: монографія / О.І. Рогач. – К.: ВЦ «Київський університет». – 2006. – 150 с.
5. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л.В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.
6. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. –К.:Фенікс, 2008. – 376 с.
7. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
8. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
9. Форми організації бізнесу транснаціональних корпорацій в Україні / Г.О. Сталінська // Пробл. науки. — 2004. — N 9. — С. 43-47.
10. Якубовський С.О. Транснациональные корпорации: особенности инвестиционной деятельности / С.О. Якубовский, Ю.Г. Козак, О.В. Савчук. – К.: ЦНЛ, 2006. – 488 с.
11. Aoki M. Corporations in Evolving Diversity: Cognition, Governance and Institutions / M. Aoki. – Oxford University Press, 2010. – 256 p.
12. Dunning J.N. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Possible Extension / J.N. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1988. – Vol. 19. – N 1. – P. 23–41.
13. UNCTAD –World Investment Report 2011. [Electronic Resource]. – Mode of access: URL: <http://www.unctad.org/>
14. <http://irwes.narod.ru/texts/l-tnk.html>

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
РІЗНОВЕКТОРНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ

Михайлова Л.І., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету (Україна);

Михайлов А.М., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету (Україна)

Михайлова Л.І., Михайлов А.М. Развитие зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі країни в контексті різновекторності міжнародної співпраці

Досліджено експортно-імпортні операції сільськогосподарською продукцією країни; виявлені тенденції стрімкого нарощування експорту продукції рослинництва та зростання імпорту тваринницької та рослинницької продукції. Встановлено, що за аналізований період освосні нові світові ринки продовольства, зросла кількість країн-партнерів міжнародної торгівлі. Частка країн ЄС, СНД та Африки за обсягами ЗЕД аграрною продукцією є майже однаковою. Упродовж усього періоду дослідження зовнішньоторговельне сальдо по торгівлі сільськогосподарською продукцією було позитивним. Аграрний сектор забезпечує майже четверту частину валютних надходжень України. В умовах лібералізації торгівлі важливе значення набувають нетарифні обмеження. Ймовірне підписання Україною Угоди про Зону вільної торгівлі з ЄС створіє для аграрного сектора країни можливості для держави активізувати діяльність по модернізації виробництва, підвищенню стандартів продукції та запровадженні вищих норм життя та управління, що потребуватиме в короткостроковому вимірі додаткових витрат. Разом з тим безперечними та вагомими будуть вигоди в середньо- та довгостроковій перспективі.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, продукція сільського господарства, продовольство, аграрний сектор, міжнародна інтеграція, зона вільної торгівлі.

Михайлова Л.І., Михайлов А.М. Развитие внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе экономики страны в контексте разновекторности международного сотрудничества

Исследованы экспортно-импортные операции сельскохозяйственной продукцией страны; выявлены тенденции стремительного наращивания экспорта продукции растениеводства и роста импорта животноводческой и растениеводческой продукции. Установлено, что за анализируемый период освоены новые мировые рынки продовольствия, выросло количество стран-партнеров международной торговли. Удельный вес стран ЕС, СНГ и Африки по объемам ВЭД аграрной продукцией практически одинаков. На протяжении всего периода исследования внешнеэкономическое сальдо по торговле сельскохозяйственной продукцией было позитивным. Аграрный сектор обеспечивает практически четвертую часть валютных поступлений Украины. В условиях либерализации торговли важное значение приобретают нетарифные ограничения. Вероятное подписание Украиной Соглашения о Зоне свободной торговли с ЕС создает для аграрного сектора страны возможности для государства активизировать деятельность по модернизации производства, повышению стандартов продукции, и внедрении более высоких норм жизни и управления, которое будет нуждаться в краткосрочной перспективе в дополнительных расходах. Вместе с тем бесспорными и весомыми будут выгоды в средне- и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, продукция сельского хозяйства, продовольствие, аграрный сектор, международная интеграция, зона свободной торговли.

Mykhaylova L., Mykhaylov A. Development of foreign economic activity in the agricultural sector of the economy in the context of multi-vector of international cooperation

Investigated the export- import operations in agricultural products of the country; tendencies of rapid export growth of crops and livestock import growth and crop production. Found that during the period under review developed new world food markets, increased the number of partner countries in international trade. The share of the EU, CIS and Africa in terms of foreign trade activities of agricultural products is practically the same. Throughout the study period, foreign trade balance of agricultural trade was positive. Agricultural sector provides almost one fourth of foreign exchange earnings in Ukraine. In the context of trade liberalization become important non-tariff barriers. Possible signing of Ukraine of the Agreement on the Free Trade Area with the EU agricultural sector creates opportunities for the country's states to intensify efforts to modernize production, improve product standards, and implementation of higher standards of living and governance, which will need in the short term additional costs. However, the undisputed and weighty will benefit in the medium and long term period.

Keywords: foreign economic activity, export, import, products of agriculture, food, agrarian sector, international integration, free trade zone.

Постановка проблеми. Об'єктивно закономірністю розвитку світового господарства є інтернаціоналізація виробництва та інтеграція окремих країн в міжнародні економічні структури, що сприяє активізації експортно-імпортних операцій на зовнішньому рівні. Загальновідомо, що агропродовольчий ринок займає особливе місце. Практично не існує жодної країни, яка б не брала участі у процесі міжнародного обороту сільськогосподарської продукції чи продовольства в якості експортера, імпортера або одержувача гуманітарно-продовольчої допомоги. Слід зазначити і на те, що сільськогосподарське виробництво – найдавніший вид людської діяльності. Тому практично у будь-якій країні світу існує аграрний сектор, що виробляє якусь продукцію. І як наслідок, саме продовольство і сільськогосподарська сировина є найдавнішими товарами в історії розвитку міжнародної торгівлі.

Аграрний сектор України за роки незалежності цілеспрямовано та впевнено ввійшов до світового ринку та позиціонував себе як важливого та впливового гравця на окремих його сегментах з основних видів сільськогосподарської сировини та продовольства. Вхідження України у світо господарські зв'язки, реалізація задекларованих інтеграційних прагнень щодо входження до визначених міжнародних угруповань, безперечно, відбивається на розвитку зовнішньоекономічної діяльності окремих її галузей, в тому числі, впливає на міжнародну торгівлю сільськогосподарською продукцією та продовольством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій та виокремлення невирішених питань. Проблеми обґрунтування перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі країни знаходилися в полі зору багатьох провідних вчених-економістів. Втім задекларовані кроки українського уряду на шляху реалізації головної стратегічної мети зовнішньоекономічної політики України – підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі з ЄС – активізували дослідження в цій площині. Найбільш ґрунтовними та комплексними дослідженнями розвитку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі з визначенням позитивних та негативних наслідків за умов реалізації різних векторів міжнародної інтеграції країни відзначаються праці Бородіної О.М., Власова В.І., Гесця В.М., Губенка В.І., Зінчук Т.О., Кваші С.М., Осташко Т.О., Шубравської О.В., Пугачова М.І., Шпичака О.М. та інших. Разом з тим, навіть за умов тимчасового відхилення від раніше заявленого курсу щодо приєднання України до зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, вважасмо доцільним здійснення систематизації наслідків реалізації різновекторності міжнародної співпраці України для різних рівнів учасників аграрного бізнесу.

Мета наукової роботи полягає у здійсненні системного аналізу розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрному секторі країни в контексті реалізації різних векторів інтеграції міжнародної співпраці та прогнозуванні ризиків та перспектив для різних учасників аграрного ринку.

Результати дослідження. Вивчення кон'юнктури на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства свідчить про те, що Україна, особливо, після набуття членства в СОТ, стрімко входить до числа основних гравців у світовій торгівлі аграрною продукцією. Втім визначення перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі країни в контексті реалізації

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

різних векторів її міжнародної інтеграції потребує, на нашу думку, здійснення порівняльного аналізу основних соціально-економічних показників України та основних визначених міжнародних інтеграційних угруповань: Європейського Союзу та Митного союзу (табл. 1).

Таблиця 1.

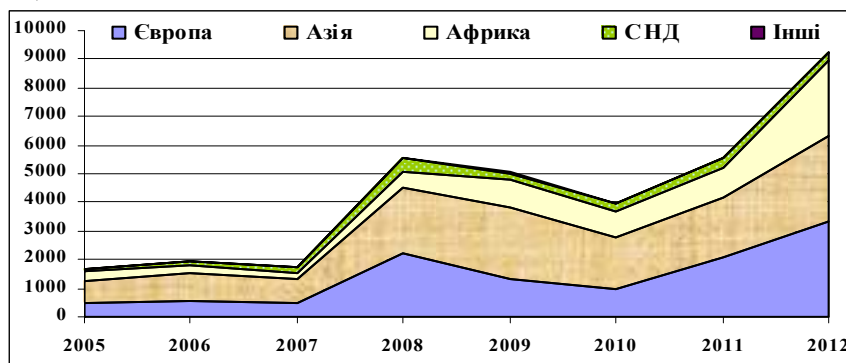
Порівняння окремих соціально-економічних показників України, МС та ЄС*

Показники	МС	ЄС	Україна
Населення, млн	168,6	502,1	45,2
ВВП на одну особу, тис. дол. США	10,9	33,0	6,5
Площа сільгоспугідь, млн. га	433,3	186,5	41,3
Площа ріллі, млн. га	151,0	107,4	32,5
Виробництво:			
Зернові, млн тонн	92,5	292,8	56,3
Врожайність, ц/га	21,0	51,5	37,5
Олійні, млн тонн	4,9	14,1	4,5
Врожайність, ц/га	4,2	8,3	6,7
Молоко, млн тонн	43,3	149,7	10,8
Надій, кг	3146	6461	4175
Експорт аграрної продукції, млрд дол.	14,7	521,0	12,7
в т.ч. на 1 га ріллі, дол.	97,4	4851,0	390,8

Джерело: [1]

Дані таблиці 1 віддзеркалюють передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі та показують, що Україна, обробляючи 32,5 млн га ріллі (що становить п'яту частину ріллі країн Митного союзу), експортує в розрахунку на один га в чотири рази більше аграрної продукції, а ніж країни Митного союзу, що підтверджує її значний експортний потенціал. Разом з тим за рівнем створення ВВП в розрахунку на одну особу, Україна значно поступається як країнам Європейського, так і країнам Митного союзу. Слід зазначити, що розвиток аграрного сектору Європейського Союзу, зокрема, рівень забезпеченості населення продовольством, а також трансформація Європейського Союзу із постійного імпортера в стабільного експортера, відбувся завдяки приєднанню до нього нових членів, а також завдяки формуванню та реалізації Спільної аграрної політики (САП). САП ЄС у широкому розумінні – це окрема складова загальної політики ЄС, що спрямована на: вдосконалення правового регулювання відносин в аграрній сфері; поліпшення адміністративних відносин між відповідними інститутами та суб'єктами господарювання в сільському господарстві; прийняття економічно доцільних та ефективних регуляторних актів, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства ЄС та розвитку сільської місцевості; сприяння подальшій лібералізації сільського господарства ЄС відповідно до вимог СОТ. Визначальною рисою європейської політики сільського розвитку є ставлення до сільського господарства як до одного з чинників розвитку сільських територій. Слід зазначити, що у 28 країнах ЄС частка сільських жителів становить майже 27%, що є подібним для України, де у сільській місцевості проживає 31% населення країни. Разом з тим відмінності у обсягах державної підтримки розвитку сільського господарства та сільських територій у країнах ЄС та Україні є вражаючими, що зумовлює поширення депресивного становища сільської місцевості у країні.

Зовнішньоторговельна політика країн в агропродовольчій сфері більшою мірою, ніж в інших галузях, пов'язана з політикою регулювання внутрішнього ринку, а її прояви обумовлені не стільки завданнями оптимізації зовнішньої торгівлі, скільки необхідністю підтримки доходів в агропродовольчому секторі, розвитку сільських територій та забезпечення охорони навколишнього середовища, а також захисту інтересів споживачів продовольства. На сучасному етапі розвитку аграрний сектор є одним із визначальних секторів економіки країни, що забезпечує надходження валютних коштів. Станом на кінець грудня 2013 р. Україна експортувала продукції агропромислового комплексу (АПК) майже на 15 млрд. дол. США, що становить більше 25% від загального експорту України. За обсягами експорту пшениці м'якої Україна ввійшла в трійку провідних експортерів світу, а за обсягами олії соняшникової – зайняла перше місце. Аграрний сектор навіть за умов світової фінансово-економічної кризи забезпечував позитивне зовнішньоторговельне сальдо у міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією. За обсягами експорту українські аграрії вже давно випередили такі традиційні експортні галузі, як машинобудування і хімічну промисловість. Зокрема, вітчизняний агрокомплекс вже кілька років поспіль демонструє стійке зростання поставок своєї продукції за кордон. Торік, наприклад, у порівнянні з 2011 роком, експорт сільгосппродукції виріс на 5 млрд. дол. США, зазначають аналітики агрокомплексу. Тільки за один 2013 рік Україна наростила експорт готової сільгосппродукції і продуктів харчування на 35%. Безперечно, в структурі експорту аграрного сектору країни переважаючими є сировинні товари, зокрема, продукція рослинництва, тому позитивним слід відзначити те, що подвоїлися поставки за кордон борошна і м'яса птиці, а експорт яєчної продукції зріс на третину. Серед основних торговельних партнерів України в торгівлі продукцією рослинництва є Європейський Союз, частка якого в структурі експорту становить 3,3 млрд.дол США (понад 35%), майже 3 млрд.дол США – до Азії, а також по 2,6 млрд. дол. США – до країн Африки та СНД (рис.1.).



Додаткові можливості для нарощування експорту вітчизняної

Рис.1. Динаміка експорту продукції рослинництва за географічними регіонами світу, млн дол. США*

Джерело: [2, с.16]

Слід зазначити, що основу експорту рослинницької продукції становлять зернові та білково-олійні культури, що є сировиною для переробки. Разом з тим експорт продукції тваринництва із України характеризується незначною тенденцією зростання за обсягами (в 1,3 рази) та розширенням географічної структури: з 77 країн в 2005 р. до 117 – в 2012 р. Питома вага експорту тваринницької продукції має стійку тенденцію до зниження: від 17% у 2005 р. до 8,5% - у 2012 р., а серед товарів тваринного походження найбільшою є частка молокопродуктів: від 88,1 (2008 р.) до 63,7% (2012 р.) при водночас зростанні питомої ваги м'ясопродуктів – від 8,4 (2006 р.) до 32,8% (2012 р.) [2, с.18].

Аналіз динаміки обсягів імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства показує, що з 2005 р. Україна наростила як

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

імпорту продукції тваринництва (в 3,4 рази), так і збільшила обсяги ввезення рослинницької продукції: від 525,5 млн.дол США в 2005 р. до 2429,7 млн.дол США – в 2012 р. Вивчення товарної та географічних структур експортно-імпортних операцій аграрною продукцією України показує, що переважаючою часткою експорту продукції з поглибленим рівнем переробки та доданою вартістю до останнього року характеризувався вектор міжнародної співпраці з країнами СНД, зокрема, Російською Федерацією. Разом з тим в структурі імпорту в Україну як продукції тваринництва, так і в цілому продовольства, найбільш відчутний приріст припадає на країни Європи (зростання в 3,6 рази), а їх частка становить майже половину всього імпорту.

На рис. 2 представлено основні країни-партнери України у зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією в рамках ЄС.

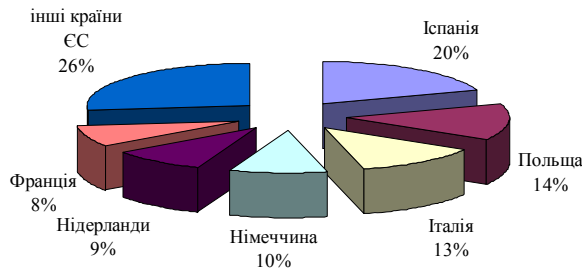


Рис. 2. Географічна структура зовнішньоторговельного обороту України з ЄС у 2012 р.

Джерело: власне зображення за даними Держкомстату України.

Обґрунтовуючи напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі в контексті розширення векторів міжнародної співпраці України, вважаємо за доцільне зупинитися на можливості підписання Угоди про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом. Окремо слід наголосити на тому, що Україна – важливий гравець на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства, що володіє потужним експортним потенціалом. Ще при підписанні Угоди про вступ України до СОТ найгостріші дискусії велися саме в узгодженні та домовленостях щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією. Подібні проблеми порушувалися і при підготовці до підписання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі є частиною Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та однією з найамбітіозніших двосторонніх угод, які укладав будь-коли Євросоюз.

Зона вільної торгівлі надасть Україні можливості для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментами для цього є відкриття ринків шляхом поступового скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, а також масштабна гармонізація українських законів, норм та стандартів з тими, що діють у ЄС у різних прямо або опосередковано пов'язаних із торгівлею секторах. Сільському господарству та розвитку сільських територій присвячено Главу 17 Угоди. Зокрема, стаття 403 засвідчує, що сторони співпрацюватимуть задля сприяння розвитку сільського господарства та сільських територій, зокрема шляхом поступового зближення політик та законодавства.

Співробітництво між Сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій охоплюватиме, серед іншого, наступні сфери: сприяння взаємному розумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій; заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, із урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища та тварин, зокрема поширення застосування методів органічного виробництва та використання біотехнологій, серед іншого шляхом впровадження найкращих практик у цих сферах; обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій з метою сприяння економічному добробуту сільських громад; покращення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектора та ефективності і прозорості ринків, а також умов для інвестування; сприяння інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників; обмін найкращими практиками щодо механізмів підтримки політики у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій; заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості [3].

Втім, для вчених-аграрників, урядовців та практиків агробізнесу дуже важливими є умови доступу вітчизняної сільськогосподарської продукції до ринку Європейського Союзу. Так, у Главі 1 йдеться про зменшення чи скасування мит на імпорту та експорт. Переважно більшість їх буде скасовано відразу після набуття Угодою чинності. Загалом, Україна та ЄС скасують імпортні мита на близько 97% та 96,3% тарифних ліній відповідно. Передбачається, що упродовж 10 років Україна поступово скасовуватиме ввізні мита на європейські товари до домовленої ставки. У той же час ЄС зобов'язується знизити митні ставки або ж узагалі скасувати ввізні мита для українських товарів із першого дня дії Угоди [4].

Для сільськогосподарської продукції з моменту тимчасового застосування Угоди з боку ЄС та її ратифікації Україною мита буде скасовано на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% – Євросоюзом. Що стосується решти товарів, то по 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, на 9,8% – часткову лібералізацію та на 3,0% – безмитні тарифні квоти. Тарифні квоти по сільськогосподарській продукції дозволяють українським виробникам не залежати від ринкової кон'юнктури країн ЄС принаймні в межах квоти.

Таблиця 2

Тарифні квоти для експорту в Європейський Союз визначених видів продуктів*

№	Продукція	Об'єм квоти
1	пшениця	950 000 тон/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 1 000 000 тон/рік
2	кукурудза	400 000 тон/рік до 650 000 тон/рік
3	ячмінь	6 300 тон/рік до 7 800 тон/рік
4	яловичина	12 000 тон/рік виражених у чистій вазі
5	свинина	20 000 тон/рік виражених у чистій вазі + 20 000 тон/рік виражених у чистій вазі
6	м'ясо птиці	16 000 тон/рік до 20 000 тон/рік виражених у чистій вазі + 20 000 тон/рік виражених у чистій вазі (для КН кодів 0207.12.(10-90))

Джерело: [3]

За розрахунками вчених, переваги від експорту квотованої продукції сільського господарства до Європейського Союзу в

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

наступному році могли скласти близько 2,2 млрд. дол. США [1]. Слід зазначити, що окрім визначених тарифних обмежень, в міжнародній торгівлі в умовах її лібералізації, значний вплив мають і нетарифні обмеження, зокрема, дотримання санітарних та фітосанітарних норм. Їх застосування Російською Федерацією та іншими країнами до вітчизняних товарів молочної та кондитерської галузі спостерігали неодноразово.

Автоматичне скасування мит або ж уведення нульових тарифних квот для української сільськогосподарської продукції не значить, що вітчизняні товари одразу ж увірвуться на європейські ринки. Щоб це сталося, продукція має відповідати високим стандартам якості ЄС. На усунення нетарифних бар'єрів у торгівлі спрямована значна частина розділів Угоди. До того ж досвід інших країн, які вже створили зону вільної торгівлі із ЄС, доводить, що скасування нетарифних обмежень дає навіть більше для розвитку торгівлі, ніж скасування мит. Хоча це й важче виразити в грошовому еквіваленті.

Україна вживатиме необхідних заходів з метою поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС і зобов'язується дотримуватися принципів та практик, викладених у чинних Рішеннях та Регламентах ЄС. Майбутня імплементація Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів забезпечить здійснення торгівлі між сторонами на таких саме умовах, як і між державами-членами ЄС.

Отримати визнання відповідності стандартам ЄС не так просто і це вимагає чимало зусиль та інвестицій, передусім з боку держави, а також тісної співпраці між бізнесом та контролюючими органами. Отже, весь процес виходу на ринок певного товару чи продукції цілої галузі займатиме не більше півтора роки (крім окремих випадків, наприклад, визнання еквівалентності сезонної продукції), а не 5 років, як це було у випадку з українською курятиною.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки країни, окрім тарифного та нетарифного регулювання з боку країн-партнерів міжнародної торгівлі, певною мірою зумовлюється також наявністю внутрішніх проблем галузі. До найбільш гострих, та таких, що потребують нагального розв'язання, можна віднести: невизначеність у регулюванні використання земельних ресурсів; незадовільний стан інфраструктури (дороги, елеватори, сільськогосподарська техніка та ін.); обмежений доступ до фінансових ресурсів сільськогосподарських виробників через високі кредитні ставки; неефективне використання державних коштів на підтримку сільського господарства; низька якість продукції тваринництва обмежує перспективи експорту цієї та інших видів продукції; низька продуктивність праці та інші.

Слід зазначити, що вказані проблеми є не новими, а відомими уже упродовж останніх років як урядовцям, керівникам різних рівнів управління аграрним сектором, так і керівникам сільськогосподарських підприємств, втім кардинальних рішень по адаптації законодавства та гармонізації стандартів якості продукції було прийнято недостатньо. Хоча ґрунтовні дослідження проводилися вченими, які давно вказували на необхідність якісних реформ при проведенні аграрних трансформацій в країні.

Процес інтеграції України в ЄС у розрізі готовності аграрного сектора економіки свідчить, що тут трансформаційних перетворень, аналогічних змінам у країнах Центральної та Середньої Європи, не відбувається. Особливо це стосується таких важливих стратегічних євроінтеграційних орієнтирів як земельні відносини і формування ринку землі, забезпечення реалізації гнучкого принципу поєднання ринкових законів з державним регулюванням (зокрема – фермерства), забезпечення суспільних благ і підвищення добробуту сільського населення. Аналіз існуючих проблем говорить про багатогранність розвитку аграрного сектора у системі європейських координат. Водночас, при всій актуальності поставлених завдань, досягнення гарантованих успіхів можливе лише за умов урахування та збереження власної ідентифікації галузі, селективного підходу до використання досвіду європейської інтеграції при здійсненні структурних реформ у сільському господарстві [5].

Оцінюючи перспективи активізації зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі країни, то, виходячи із динаміки та географічних напрямків її нарощування, акцентуємо свою увагу на розвитку експортно-імпоротної діяльності з країнами Європейського Союзу в контексті ймовірного підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі. Безперечно, як і кожне явище чи окремий предмет, запровадження поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством між Україною та ЄС має позитивні та негативні наслідки. Разом з тим ці наслідки можна розподілити за рівнями та в часовому вимірі.

Можна стверджувати, що найбільші проблеми та труднощі має взяти на себе держава в напрямках: фінансування заходів щодо підготовки інфраструктури для забезпечення оцінки відповідності діяльності до вимог європейського законодавства (персоналення та модернізація лабораторій та органів з оцінки відповідності); підвищення кваліфікації працівників сфери оцінки відповідності та інспекторів державного ринкового нагляду; ухвалення відповідних державних програм розвитку сільськогосподарських підгалузей; зменшення непрозорих державних витраток з огляду на збільшення вимог цільового фінансування; підвищення обізнаності виробників, імпортерів та розповсюджувачів з новими правилами та вимогами та посилення конкурентоздатності виробників. До позитивних наслідків слід віднести те, що можна очікувати підвищення ефективності управління державними фінансами; будуть створені додаткові можливості для завершення вже розпочатих соціально-економічних реформ; безсумнівною стратегічними перевагами є підвищення продуктивності праці, зменшення безробіття та рівня бідності.

Певні загрози та ризики у функціонуванні виникнуть для сільськогосподарських підприємств, зокрема: тимчасове зростання витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами; додаткові витрати від бізнесу потребуватиме забезпечення поліпшення якості продукції, а також подальше дотримання високих стандартів; підвищення конкуренції, якої можуть не витримати слабші підприємства. Перевагами для сільськогосподарських товаровиробників можуть стати: безмитний доступ до найбільшого в світі ринку для більшості українських продуктів, що створює великі можливості для експорту. В результаті розширення ринків збуту буде можливість отримання більших прибутків; поліпшення доступу на ринки третіх країн через гармонізацію українського законодавства з законодавством ЄС і, відповідно, перехід на визнані в світі стандарти; кращу законодавчу захищеність прав інтелектуальної власності та застосування нових норм на практиці, що принесе вищі прибутки для винахідників і митців; кращий внутрішній інвестиційний та бізнес-клімат.

Якщо ж прогнозувати наслідки для споживачів, то вільна торгівля з ЄС означатиме, переважним чином, такі переваги: придбання товарів за нижчими цінами в результаті доступу до ширшого асортименту продукції й, відповідно, більшої конкуренції між виробниками та продавцями; можливість придбання безпечнішої продукції на внутрішньому ринку, що стане результатом передбачених Угодою про Асоціацію якісних змін українського законодавства та регуляторних норм; нові робочі місця у результаті покращення інвестиційного клімату в Україні внаслідок створення сприятливого регуляторного середовища, яке відповідатиме нормами і правилами ЄС; підвищення рівня соціальної захищеності, оскільки текст угоди містить положення щодо безпеки й стандартів праці, соціального забезпечення, екологічних вимог тощо. До загроз слід віднести ймовірне вивільнення працівників через призупинення діяльності підприємств, що вироблятимуть неякісну та неконкурентну продукцію.

Висновки та пропозиції. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі України за аналізований період характеризується значним нарощуванням обсягів експортно-імпортних операцій, освоєнням нових ринків для вітчизняної продукції, а також збільшенням кількості партнерів по міжнародній торгівлі. Упродовж усього періоду дослідження зовнішньоторговельне сальдо по торгівлі сільськогосподарською продукцією було позитивним. Аграрний сектор забезпечує майже четверту частину валютних надходжень країни. Зовнішньоекономічна діяльність аграрною продукцією із Європейським Союзом зростає більш стрімко, ніж за цей же період з країнами СНД, і в 2013 р. дещо перевищила обсяги торгівлі з РФ. Реалізація різних векторів міжнародної інтеграції України здійснює безпосередній вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі країни. Підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі з ЄС створює безпрецедентні можливості для України активізувати діяльність по модернізації виробництва, підвищенню стандартів продукції та запровадженні вищих норм життя та управління, що потребуватиме в короткостроковому вимірі додаткових витрат. Разом з тим безперечними та вагомими будуть вигоди в середньо-та довгостроковій перспективі.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Кваша С.М. Наукове забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності України при формуванні нових векторів міжнародної інтеграції. – Доповідь на засіданні Загальних зборів відділення аграрної економіки і продовольства НААН України. – 17 грудня 2013 р., м.Київ. – ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України.
- Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції / [Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В. та ін.]; за ред. С.М.Кваші. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 80 с.
- Угода про асоціацію між Європейським Союзом та його державами- членами, з однієї сторони, та Україною, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://comeuroint.rada.gov.ua/comeuroint/doccatalog/document?id=56219>
- ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі – Київ: Представництво ЄС в Україні, 2013.
- Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектору економіки: монографія / Т.О.Зінчук. – Житомир: ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2008. – 384 с.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мовсисян М.Э. канд. экон. наук, доцент кафедры “Статистики”, декан факультета “Информатики и статистики” Армянского государственного экономического университета (Армения)

Мовсисян М.Е. Інвестиції як фактор економічного зростання.

Для досягнення економічного зростання необхідно створення його потенціалу, який являє собою сукупність факторів економічного зростання. Основними факторами економічного зростання є населення і інвестиції (внутрішні та іноземні), нововведення і розвиток обміну. Пошуки найбільш оптимального поєднання зазначених чинників та умови їх використання є об'єктом продуманої державної політики в рамках середньострокового планування. У рамках даної статті доречно зупинитися на інвестиціях. У статті проаналізовані динаміка і структура об'ємів внутрішніх інвестицій за галузями економіки та іноземних інвестицій в економіку Республіки Вірменія по країнах і по галузях господарства. Зокрема, зроблена спроба оцінки внеску іноземних і внутрішніх інвестицій в економічне зростання країни з урахуванням причин і факторів зміни обсягів і структури інвестицій. Також, розглянуті потенційні вигоди від прямого інвестування для країн-імпортерів інвестицій. Показана динаміка та питома вага іноземних інвестицій за країнами за 2003 - 2011 рр.

Ключові слова: економічне зростання, іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, капітальні вкладення.

Мовсисян М.Э. Инвестиции как фактор экономического роста

Для достижения экономического роста необходимо задействование его потенциала, который представляет собой совокупность факторов экономического роста. Основными факторами экономического роста являются население, инвестиции (внутренние и иностранные), нововведения и развитие обмена. Поиск наиболее оптимального сочетания указанных факторов и условия их использования являются объектом продуманной государственной политики в рамках среднесрочного планирования. В рамках данной статьи уместно остановиться на инвестициях. В статье проанализированы динамика и структура объёмов внутренних инвестиций по отраслям экономики и иностранных инвестиций в экономику Республики Армения по странам и по отраслям хозяйства. В частности, сделана попытка оценки вклада иностранных и внутренних инвестиций в экономический рост страны с учетом причин и факторов изменения объёмов и структуры инвестиций. Также, рассмотрены потенциальные выгоды от прямого инвестирования для страны-импортера инвестиций. Показана динамика и удельный вес иностранных инвестиций по странам за 2003- 2011 года.

Ключевые слова: экономический рост, иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, капитальные вложения.

Movsisyan M. Investments as a factor of economic growth.

In order to achieve economic growth its capacities should be applied, which are an integration of economic growth factors. The main factors affecting economic growth are people, investments - internal and foreign -, innovations and the development of exchange. The seek of the optimal combination of these factors and optimal conditions of their implementation in medium-term planning is considered to be the object of public policy. It is appropriate to focus on the investments in this article. This article contains analyses of dynamics and structure of Armenian foreign and internal investments volume, an estimation of their contributions in the economic growth and recession as well as an exploration of the reasons and factors of changes in their volume and structure. Also examined the potential benefits of direct investment for investments countries. There is shows the dynamics and the proportion of foreign investments by countries from 2003 to 2011 year.

Keywords: economic growth, foreign investments, direct foreign investments, capital investments.

Одной из приоритетных задач Правительства РА в настоящий момент является стимулирование инвестиционной активности как в стране в целом и на уровне отдельных регионов, как фактора ускорения экономического роста. Инвестиционная активность представляет собой степень интенсивности осуществления процессов инвестирования в экономику страны или региона, учитывающая как потенциальные так и реализованные возможности данной экономической системы. Инвестиционная активность является функцией инвестиционной привлекательности, которая в свою очередь зависит от соотношения двух обобщающих переменных –инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Экономический рост является одной из форм более широкого процесса экономического развития, включающего не только умножение результатов производства, но и становление новых прогрессивных пропорций факторов производства. Они формируют предпосылки последующего прогресса, которые в данный момент еще не способны привести к умножению реального ВВП, но, тем не менее, обеспечивают его в будущем.

Рост является конечной целью любой экономики, какова бы ни была ее природа. Постановка такой цели предоставляет возможность достижения одновременно двух результатов: удовлетворение роста индивидуальных и коллективных потребностей (повышение уровня жизни) и создание наиболее благоприятных условий для участия в международной конкуренции.

Для достижения экономического роста необходимо задействование его потенциала, который представляет собой совокупность факторов экономического роста. Основными факторами экономического роста являются население, инвестиции (внутренние и иностранные), нововведения и развитие обмена. Поиск наиболее оптимального сочетания указанных факторов и условия их использования являются объектом продуманной государственной политики в рамках среднесрочного планирования. В рамках данной статьи уместно остановиться на инвестициях.

Любой тип экономического роста, будь то увеличение масштабов производства (экстенсивный тип экономического роста) или улучшение его качественных характеристик (интенсивный тип), требует дополнительных инвестиций. Возможность инвестиционного процесса и его реализации становится главным двигателем и регулятором экономического роста.

Потенциальные выгоды от прямого инвестирования для страны-импортера инвестиций чрезвычайно разнообразны. Для трансформационных экономик Центральной и Восточной Европы их значимость особенно возрастает.

Во-первых, ПИИ-источник дополнительного производительного капитала-крайне дефицитного ресурса в условиях глубоких структурных реформ в постсоциалистических экономиках. Иностранные инвестиции выступают в этом смысле как действенный фактор структурной трансформации экономики.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Во-вторых, прямые зарубежные инвестиции являются развитой формой международного экономического сотрудничества и в силу этого рассматриваются как эффективный способ интеграции национальной экономики в мировую экономику. Они, как правило, содействуют росту внешнеторгового оборота принимающей страны, увеличению объемов и разнообразию форм производственного и научно-технического сотрудничества. Иностранные инвестиции можно рассматривать как важный фактор трансформации экономики в сторону ее открытости мировому рынку.

В-третьих, ПИИ обеспечивают трансферт технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга и тем самым способствуют повышению эффективности использования производственных ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей страны. Последнее может реализовываться через различные каналы. В качестве первого канала можно назвать рыночное приобретение технологических компонентов и ноу-хау (лицензионные соглашения); диффузия новой производственной технологии, технологии менеджмента и маркетинга (соглашения о производственной кооперации, соглашения о менеджменте, мобильность квалифицированных специалистов между иностранными и национальными компаниями) представляет собой еще один путь технологического трансферта.

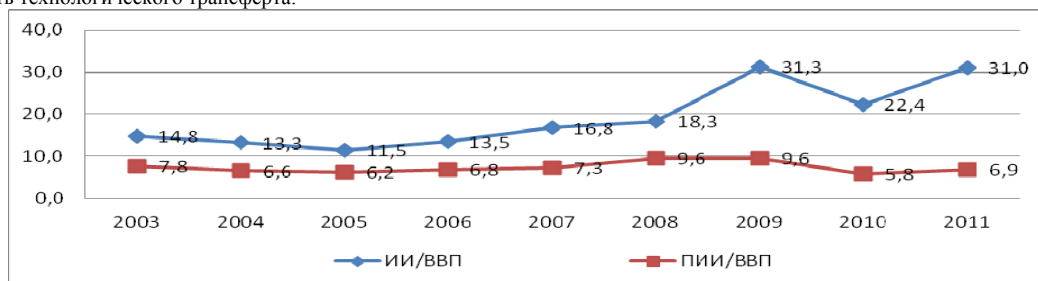


Рисунок 1. Динамика соотношения иностранных инвестиций/ВВП, % [Ист. 19, 494-500]

В-четвертых, в условиях экономической трансформации ПИИ способствуют становлению новой институциональной структуры рыночной экономики, укрепляют зарождающиеся на рыночной основе хозяйственные связи между экономическими субъектами. В этом смысле ПИИ следует рассматривать как действенный фактор институциональной трансформации в переходных экономиках Центральной и Восточной Европы и в частности РА.

Экономическое состояние Армении с 1994г. до 2009г. можно охарактеризовать, как период с позитивной динамикой макроэкономических показателей. Следовательно, в рассматриваемый период Армения вышла из состояния экономического спада начала 90-ых и перешла в стадию развития. Однако до сих пор не наблюдаются стабильные тенденции к увеличению инвестиционной активности и к укреплению экономического роста.

Из Рисунок 1 следует, что в течение 2003-2011гг. уровни соотношения иностранных инвестиций/ВВП имели тенденции, как к росту, так и к падению. Примечательно, что уровни соотношения иностранных инвестиций/ВВП снизились и выросли более высокими темпами, чем уровни соотношения прямых иностранных инвестиций (ПИИ)/ВВП.

В изучаемый период самый низкий уровень показателя ИИ/ВВП зафиксирован в 2005г. (11.5 процентов), а самый высокий уровень был в 2009г. (31.3 процентов). Самые высокие и низкие уровни показателя ПИИ/ВВП были зафиксированы в 2009г. (9.6 процентов) и 2010г. (5.8 процентов) соответственно. Колебания уровней данных показателей обусловлены уровнями темпов роста уровней ИИ и ВВП (см. Рисунок 2).

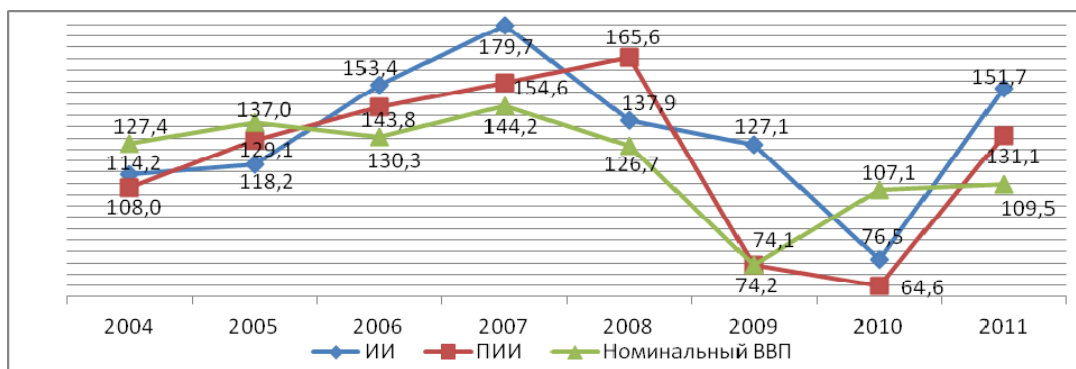


Рисунок 2. Динамика темпов роста номинального ВВП и иностранных инвестиций [1 ст.19, 494]

В изучаемый период, в частности в 2006-2009гг. и 2011г., темпы роста иностранных инвестиций и ПИИ превысили уровни темпов роста ВВП, вследствие чего в вышеупомянутые года уровни показателей ИИ/ВВП и ПИИ/ВВП отметили тенденцию к росту. Таким образом, по сравнению с 2005г. в 2008г. уровень ИИ вырос на 3.8 раза, а уровень показателя ИИ/ВВП составил 18.3 процентов, вырастив на 6.8 процентных пункта. По сравнению с 2008г. в 2009г. объем ИИ вырос на 27.1 процентных пунктов и уровень показателя ИИ/ВВП составил 31.3 процентов. В 2009г. высокий уровень показателя ИИ/ВВП исключительно зависел от падения номинального ВВП на 25,8 процентных пунктов. Только в 2010г. ИИ снизились на 637 млн. долларов или на 23,5 процентов по сравнению с предыдущим годом (см. Таблицу 1), а показатель ИИ/ВВП составил 22,4 процентов.

Относительно уровней темпов роста ПИИ следует отметить, что здесь тоже были зафиксированы прогрессивные темпы роста по сравнению с темпами роста ВВП, но уровни ПИИ уступили уровням ИИ, свидетельством чего являются более незначительные уровни роста показателей ПИИ/ВВП. Нужно обратить внимание на тот факт, что в 2009г. темпы падения ВВП и ПИИ снизились почти в одинаковом соотношении - на 25.9 и 25.8 процентных пункта, в результате чего уровни показателей ПИИ/ВВП 2008 и 2009 годов составили 9.6 процентов. Беспрецедентный спад темпов роста ПИИ был отмечен в 2010г., что составило 64.6 процента предыдущему году. Несмотря на то, что объем ПИИ вырос на 166.4 млн. долларов или 9.5 процентов в 2011, их объем уступил уровню 2008г. на 37.2 процентных пунктов или на 416.3 млн. долларов (см. Таблицу 1).

Вместе с изучением одного из факторов экономического роста, т.е. изучением динамики и структуры объемов прямых иностранных инвестиций необходимо исследовать так же их географическую направленность и отраслевую структуру (отрасли экономики).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Таблица 1. Динамика (млн. доллар) и удельный вес (проценты) иностранных инвестиций по странам [1 ст. 494-500]

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Чистые запасы на конец 2011
Всего инвестиции	415.6	474.6	561.2	860.7	1546.7	2132.3	2710.3	2073.4	3146.3	10241.6
Всего ПИИ	217.7	235.2	303.7	436.7	675.4	1118.5	828.7	535.7	702.1	4727.3
В % к всего инвестиции	52,4	49,6	54,1	50,7	43,7	52,5	30,6	25,8	22,3	46,2
Всего ПИИ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
РФ	68.4	52.4	12.5	154.0	339.5	735.4	399.5	201.8	357.8	2553.5
%	31,4	22,3	4,1	35,3	50,3	65,8	48,2	37,7	51,0	54,0
США	10.8	12.2	16.5	38.3	30.8	23.9	22.6	17.2	24.3	201.1
В % к ПИИ	4,9	5,2	5,4	8,8	4,6	2,1	2,7	3,2	3,5	4,3
Германия	1.8	38.7	97.4	47.8	67.4	24.6	19.4	22.8	25.3	126.3
В % к ПИИ	0,8	16,5	32,1	10,9	10,0	2,2	2,3	4,3	3,6	2,7
Франция	9.4	28.0	20.2	16.1	18.8	84.5	197.4	146.8	115.4	523.0
В % к ПИИ	4,3	11,9	6,7	3,7	2,8	7,6	23,8	27,4	16,4	11,1
Греция	10.1	43.2	49.1	35.3	0	0	0	0	0	0.3
В % к ПИИ	4,6	18,4	16,2	8,1	0	0	0	0	0	0,0
Кипр	5.3	3.4	10.3	15.9	11.9	64.2	18.3	30.8	16.4	181.3
В % к ПИИ	2,4	1,4	3,4	3,6	1,8	5,7	2,2	5,8	2,3	3,8
Ливан	1.6	2.9	11.8	1.1	82.9	19.4	28.4	11.3	18.8	102.8
В % к ПИИ	0,8	1,2	3,9	0,3	12,3	1,7	3,4	2,1	2,7	2,2
Канада	11.3	3.4	0.9	18.0	0	0	0	0	18.9	98.4
В % к ПИИ	5,2	1,4	0,3	4,1	0	0	0	0	0,0	2,1
Аргентина	3.6	24.4	11.2	33.6	18.2	87.7	48.3	29.8	8.9	175.1
В % к ПИИ	1,7	10,4	3,7	7,7	2,7	7,8	5,8	5,6	1,3	3,7
Нидерланды	1.7	2.0	3.5	1.0	1.9	4.5	14.2	9.0	1.5	59.3
В % к ПИИ	0,8	0,8	1,2	0,2	0,3	0,4	1,7	1,7	0,2	1,3
Англия	6.4	1.6	1.9	3.0	6.8	1.1	0	4.5	10.0	29.2
В % к ПИИ	2,9	0,7	0,6	0,7	1,0	0,1	0,0	0,8	1,4	0,6
Другие страны	87.4	23.1	68.5	72.7	97.1	73.3	80.7	61.7	12.4	677.0
В % к ПИИ	40,1	9,8	22,5	16,6	14,4	6,6	9,7	11,5	17,7	14,3

Согласно официальной статистике (см. Таблицу 1), несмотря на рост объёма ПИИ в абсолютном выражении, их доля в объёме всех иностранных инвестиций снизилась в процентном выражении. Например, в 2003г. объём ПИИ был 217.7 млн. долларов или 52.4 процентов всех ИИ. В 2011г. дошел до отметки 702.1 млн. долларов или 22.3 процентов ИИ, вырвавшись на 484.4 млн. долларов или в 3.2 раза. Наиболее большой объём ПИИ был установлен в 2008г., когда он составил 1118.5 млн. долларов, что превышает уровень 2011г. на 416.3 млн. долларов или 59.3 процентов. К концу 2011 года чистые ПИИ составили 4727.3 млн. долларов, что составляет 46.2% всех иностранных инвестиций.

В рассматриваемый период динамика и структура географической направленности объёмов ПИИ имеет следующую картину:

- в период с 2003г. по 2011г. постоянными инвесторами были 9 стран (РФ, США, Англия, Ливан, Кипр, Франция, Германия, Аргентина и Нидерланды),
- На протяжении изучаемого периода, кроме 2005г., единоличным лидером была РФ, как в абсолютном выражении, так и в сравнительном. К концу 2011г. объём российских ПИИ составил 2553.5 млн. долларов или 54.0 процентов.
- На долю РФ падает 65.8 процентов или 735.4 млн. долларов из всех ПИИ вложенных в 2008г.
- Существенную долю в объёмах ПИИ имеет так же Франция. Объём инвестиций Франции дошел до 11.1 процентов или 523.0 млн. долларов к концу 2011г.
- До 2007г. Греция и Канада являлись основными странами - партнерами, однако после 2007г. не были инвестиции из этих стран, сверх того остаток греческого капитала составил 322.2 тыс. долларов к концу 2011г.
- Хотя объёмы ПИИ из других стран мира растут в абсолютном выражении год за годом, в сравнительном выражении зафиксирован спад. В частности в 2003г. доля данных стран составила 40.1 процентов всех ПИИ и снизилась, достигнув 17.7 процентов в 2011г.

Изучение отраслевого распределения ПИИ РА показывает, что за последние годы более 3/4 части ПИИ вкладываются только в нескольких сферах экономики. Наиболее существенную долю в ПИИ имеют производство электроэнергии, доля которого в 2011г. составила 13.9 процентов (основной страной инвестором была РФ); телекоммуникации, чья доля составила 19.8 процентов в 2011г., а чистые запасы - 20.6 процентов (до 2007г. Греция, Франция и Россия); и финансовое посредничество, доля которого составила 11.1 процентов в 2011г. (Ливан, Англия).

Таблица 2. Динамика (млн. доллар) и удельный вес (проценты) иностранных инвестиций по видам деятельности [1 ст. 502-509]

	2007	2008	2009	2010	2011	Чистые запасы на конец 2011
Всего ПИИ	675.4	1118.5	828.7	535.7	702.1	4727.3
Всего %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Горнодобывающая промышленность	80.9	33.8	20.9	32.3	36.9	325.1
В % к ПИИ	12,0	3,0	2,5	6,0	5,3	6,9
Производство напитков	20.6	24.3	28.5	27.1	29.0	228.0
В % к ПИИ	3,0	2,2	3,4	5,1	4,1	4,8

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Операции с недвижимостью	29.9	29.6	34.6	24.9	63.0	203.0
В % к ПИИ	4,4	2,7	4,2	4,6	9,0	4,3
Деятельность воздушного и сухопутного транспорта	15.4	190.1	180.0	62.8	49.8	375.9
В % к ПИИ	2,3	17,0	21,7	11,7	7,1	8,0
Производ. и распределение эл. эн., газа и воды	222.8	476.3	151.3	101.8	97.6	1214.8
В % к ПИИ	33,0	42,6	18,3	19,0	13,9	25,7
Финансовое посредничество, кроме услуг по страхованию	96.0	133.5	98.0	54.3	78.2	509.1
В % к ПИИ	14,2	11,9	11,8	10,1	11,1	10,8
Телекоммуникация	149.4	157.8	253.4	190.7	138.7	975.7
В % к ПИИ	22,1	14,1	30,6	35,6	19,8	20,6
Другие деятельности	60.4	73.0	62.2	41.9	209.1	895.9
В % к ПИИ	8,9	6,5	7,5	7,8	29,8	19,0

Не преуменьшая роль и значение иностранных инвестиций, как фактора экономического роста республики, преобразования отраслевой структуры, а так же интеграции в мировую экономику, необходимо отметить, что, исходя из нынешнего состояния экономики РА, нужно обеспечить благоприятные условия для увеличения объемов внутренних инвестиций (в том числе кредитных инвестиций).



Рисунок 3. Динамика капитальных вложений (млрд. драм) [2 стр.59]

В изучаемый период доля государственных инвестиций в общем объеме капитальных вложений (КВ) достигла 20-и процентов.

В 2012г. объем номинальных капитальных вложений (НКВ) снизился на 39.5 млрд. драмов или 4.0 процентов по сравнению с 2011г. и составил 946.4 млрд. драмов, а объем реальных вложений упал на 53.2 млрд. драмов или 5.2 процентов и составил 968.2 млрд. драмов. Спад отмечился как в частном, так и в государственном секторе инвестиций. Снижение объемов частных инвестиций в основном обусловлено уменьшением роли строительства в экономике.

Официальная статистика показывает, что в течение последних двух лет уровни реальных капитальных вложений (РКВ) превысили номинальные уровни, что можно объяснить спадом индекса цен строительства, который составил 96.5 и 97.0 процентов в 2011г. и 2012г. соответственно.

Данные Рисунков 3 и 4 показывают, что изучаемый период разделен на 2 диаметрально противоположные части. Так, в 2002-2009гг. в уровнях объемов и темпов роста капитальных вложений были отмечены тенденции к росту. Кроме того, в объемах номинальных капитальных вложений зафиксированы прогрессивные темпы роста по сравнению с реальными капитальными вложениями. В этом периоде среднегодовой темп роста номинальных капитальных вложений был 130.0 процентов, а реальные капитальные вложения в среднем за год выросли на 23.0 процентов.



Рисунок 4. Динамика темпов роста капитальных вложений (в процентном выражении, по сравнению с предыдущим годом) [2 стр.58-59]

В результате мирового финансово-экономического кризиса 2008г. объемы КВ республики пострадали от резких и тяжелых спадов. В частности, по сравнению с 2008г. снижение объемов реальных инвестиций в 2009г. составило 25.4 процентов или 243.2 млрд. драмов. Тенденции к снижению объемов КВ продолжаются до сих пор. Таким образом, в 2012г. уровень объемов реальных инвестиций уступает уровню 2007г. на 147.4 млрд. драмов.

В результате падений зафиксированных в течение последних четырех лет в 2002-2012гг. среднегодовой темп роста реальных инвестиций составил 109.2 процентов.

Рост и снижение объемов КВ в основном были обусловлены жилищным строительством, осуществляемым в республике, так как львиная доля КВ пала на данную отрасль строительства.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

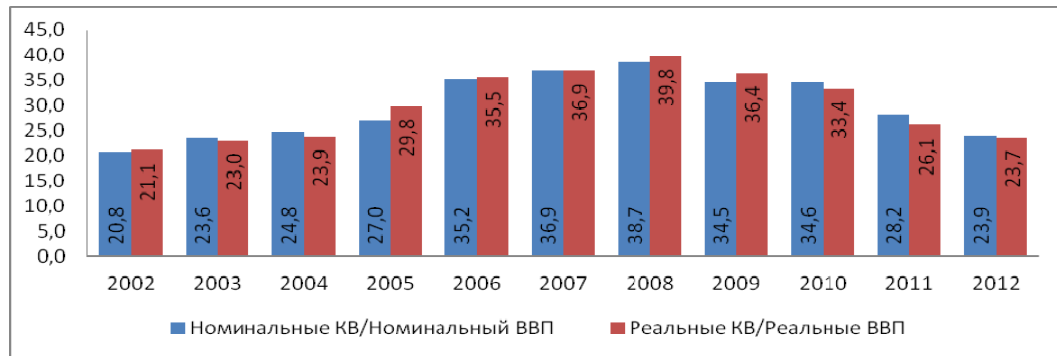


Рисунок 5. Удельный вес капиталных вложений в ВВП, % [2 стр.59]

В изучаемый период изменения в уровнях КВ республики повлияли на доли КВ в ВВП (см. Рисунок 5).

Таким образом, в 2002г. Доля реальных капиталных вложений в ВВП составила 20.8 процентов, а в 2008г. 38.7 процентов за счет высоких темпов роста реальных капиталных вложений. В дальнейшем в 2012г. этот показатель снизился до 23.9 процентов. Другой причиной снижения показателя являются прогрессивные темпы роста реального ВВП по сравнению с реальными капиталными вложениями.

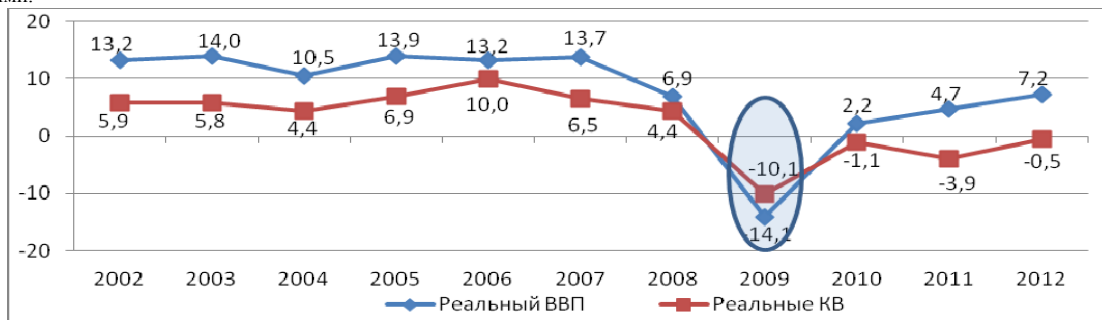


Рисунок 6. Объёмы способствования экономическому росту (прирост реального ВВП), % [2 стр.59]

В 2002-2008гг. реальный ВВП вырос в 2.3 раза, 51.7 процентов которого относятся к капиталным вложениям. В результате в объёмах КВ, способствующих экономическому росту, установлен высокий уровень, а реальный ВВП в 2002-2012гг. вырос в 2.2 раза и КВ составили 27.9 процентов дополнительного роста.

В результате всемирного финансово-экономического кризиса крупное падение объёмов КВ (25.4%) в 2009г. составило 71.6 процентов падения реального ВВП или способствовало 14.1 процентам снижения экономического роста на 10.1 процентных пунктов (см. Рисунок 6). Несмотря на то, что с 2010г. в республике отмечен экономический рост, размеры способствования КВ оказали отрицательное влияние на дополнительный рост реального ВВП.

Резюмируя, можно выделить следующие пункты:

1. несмотря на рост объёмов ИИ в изучаемый период, за исключением 2010г., доля ПИИ в ИИ год за годом уменьшается.
2. наибольшая часть объёмов ПИИ по странам падает на долю РФ и трех отраслей экономики (производство электроэнергии и газа, финансовое посредничество и телекоммуникации).
3. В 2009-2012гг. снижение объёмов реальных КВ в основном обусловлено падением объёмов строительства.
4. в изучаемый период доля КВ имела огромное значение, как в объёмах экономического роста, так и падения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

Статистический ежегодник Армении, НСС РА, Ереван 2007 и 2012,
Национальные счета Армении, Статистический сборник, НСС РА, Ереван 2007 и 2012,

РОЛЬ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ У РЕГУЛЮВАННІ НІМЕЦЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Морозов В.С., к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Морозов В.С. Роль органів державної влади у регулюванні німецької економіки.

У статті розглядається роль органів державної влади у регулюванні німецької економіки. Визначено, що провідну роль у регулюванні німецької економіки відіграють, передусім, такі органи та інституції державної влади, як Федеральний Уряд Німеччини, Кон'юнктурна рада державних органів, Рада з фінансового планування, Плановий комітет з питань регіональної господарської структури, Федеральне міністерство економіки та технологій, Федеральне міністерство фінансів, Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів, Федеральний Банк Німеччини, Наукова рада при Федеральному міністерстві економіки та технологій, Експертна рада з оцінки загальноекономічного розвитку, Федеральне картельне відомство, Федеральне відомство з питань праці, сприяючи широкомасштабній та багатоаспектній реалізації сучасної концепції державної економічної політики ФРН, спрямованої на захист інтересів німецьких виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках; створення загальних економічних умов для забезпечення вільної конкуренції та відкритості ринку; сприяння лібералізації зовнішньої торгівлі; підтримку і розвиток малого і середнього підприємництва; покращення інвестиційного клімату; створення умов для здійснення структурних реформ у різних галузях та сферах економіки.

Ключові слова: регулювання економіки, державна економічна політика ФРН, Федеральний Уряд Німеччини, Кон'юнктурна рада державних органів, Рада з фінансового планування, Плановий комітет з питань регіональної господарської структури.

Морозов В.С. Роль органов государственной власти в регулировании немецкой экономики.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье рассматривается роль органов государственной власти в регулировании немецкой экономики. Определено, что ведущую роль в регулировании немецкой экономики играют, прежде всего, такие органы и учреждения государственной власти, как Федеральное Правительство Германии, Конъюнктурный совет государственных органов, Совет по финансовому планированию, Плановый комитет по вопросам региональной хозяйственной структуры, Федеральное министерство экономики и технологий, Федеральное министерство финансов, Федеральное министерство продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей, Федеральный Банк Германии, Научный совет при Федеральном министерстве экономики и технологий, Экспертный совет по оценке общеэкономического развития, Федеральное картельное ведомство, Федеральное ведомство по вопросам труда, способствуя широкомасштабной и многоаспектной реализации современной концепции государственной экономической политики ФРГ, направленной на защиту интересов немецких производителей на внутреннем и внешнем рынках; создание общих условий для обеспечения свободной конкуренции и открытости рынка; содействие либерализации внешней торговли; поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства; улучшение инвестиционного климата; создание условий для осуществления структурных реформ в различных отраслях и сферах экономики.

Ключевые слова: регулирование экономики, государственная экономическая политика ФРГ, Федеральное Правительство Германии, Конъюнктурный совет государственных органов, Совет по финансовому планированию, Плановый комитет по вопросам региональной хозяйственной структуры.

Morozov V. The role of government in regulating the German economy.

The paper examines the role of public authorities in the regulation of the German economy. It has been determined that the following governmental bodies and institutions primarily play a key role in the regulation of the German economy: the Federal Government of Germany, the Market Council of State Bodies, the Council of Financial Planning, the Planning Committee on Regional economic structure, the Federal Ministry of Economics and Technology, the Federal Ministry of Finance, the Federal Ministry of Food, Agriculture and Consumer Protection, the Federal Bank of Germany, the Science Council of the Federal Ministry of Economics and Technology, the Advisory Council for the Assessment of the Macroeconomic Development, the Federal Cartel Office and the Federal Employment Office. They contribute to a large-scale and multifaceted implementation of modern concepts of the federal economic policy of Germany aimed at protecting the interests of German manufacturers in domestic and foreign markets, the creation of the general economic conditions for free competition and open markets, the promotion of trade liberalization, support and development of small and medium enterprises, improving the investment climate, creating conditions for the implementation of structural reforms in different sectors of the economy.

Keywords: regulation of the economy, federal economic policy of Germany, the Federal Government of Germany, Market Council of State Bodies, the Council of Financial Planning, the Planning Committee on the Regional Economic Structure.

Постановка проблеми. Подолання кризових явищ на міжнародному, регіональному та національному рівнях розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин, поглиблення господарських взаємозв'язків та зростання взаємозалежності держав об'єктивно вимагають переосмислення та підвищення ролі механізму державного регулювання економіки, а також покращення його якісно-кількісних складових відповідно до нових глобальних економічних викликів сьогодення.

У зв'язку з цим вивчення передового німецького досвіду регулювання економіки є вкрай необхідним та актуальним для отримання вірогідних наукових висновків про тенденції, масштаби, принципи, новітні прояви, ефективність і доцільність, співіснування та узгодження принципів і практики державної та наднаціональної систем регулювання, а також для визначення майбутніх напрямків розвитку цього національного механізму в одній з провідних-країн-членів ЄС, т.зв. «державі-локомотиві» розвитку регіональної інтеграції у європейському регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорії і практиці державного регулювання економічної діяльності у цілому та у ФРН зокрема присвячені праці як видатних вчених-економістів іноземних країн, серед них: В. Варна, Дж. Гелбрейт, Дж. Долан, Дж. Кейнс, Я. Корнаї, Д. Ліндсей, Д. Норт, Б. Сорде, Дж. Стоун, Х. Стюарт, М. Фрідмен, Ф. Хайск та ін., так і українських вчених, а саме: Д. Богиня, В. Братішко, В. Вергун, Г. Волинський, А. Гальчинський, А. Гриценко, В. Кузнецов, О. Кузнецов, І. Лукинов, А. Нестеренко, В. Онищенко, Б. Панасюк, В. Рокоча, І. Сорока, А. Філіпенко, В. Черняк, А. Чухно, О. Шнирков та ін.

Виокремлення невирішеної проблеми. Незважаючи на велику кількість фундаментальних праць як українських, так і зарубіжних вчених, присвячених розкриттю різних аспектів державного регулювання економіки, практично не існує глибоких досліджень, які б комплексно та системно аналізували роль органів державної влади у регулюванні німецької економіки. Вищезазначені обставини й пояснюють *актуальність та своєчасність* розробки теми даного дослідження.

Мета наукової статті. Виходячи з наукової та практичної актуальності теми і спираючись на результати вивчення окремих її аспектів у світовій та національній економічній літературі, *метою дослідження є* всебічний та комплексний аналіз ролі органів державної влади у регулюванні німецької економіки.

У Німеччині державі відведена регулююча функція, що відповідає загальноприйнятому принципу: *«якомога менше держави, наскільки це можливо, і стільки держави, наскільки це потрібно»*.

Держава в даному випадку створює умови, в яких і відбувається розвиток ринкових процесів. У рамках цих умов підприємці вільно і самостійно вирішують, що їм виробляти, а що споживати. Які товари виробляти, в якому обсязі, і хто та скільки за них отримає, – ці питання вирішуються відповідно до ринкових законів. Держава відмовляється від прямого втручання в процес формування цін і заробітної плати. Державний вплив на розвиток окремих галузей, сфер та економіки у цілому здійснюється шляхом використання різних інструментів регулювання, реалізуючи відповідні податкову, кредитно-фінансову, митну, інвестиційну, антимонopolну політику, політику у сфері зайнятості за допомогою законодавчої та виконавчої влади ФРН [1, с.2].

Приймаючи до уваги той факт, що державні фінансові кошти у ФРН акумулюються та витрачаються органами трьох рівнів – федеральними, земельними та комунальними (останнім належить близько 40% державних інвестицій), – існує нагальна необхідність в узгодженні їх фінансової політики. Для цього створено дві спеціальні інстанції – *Рада з фінансового планування* та *Кон'юнктурна рада*. Таким чином, у координації та здійсненні державного регулювання німецької економіки беруть участь згадані *2 головні органи*:

- *Кон'юнктурна рада державних органів*. Вона наділена дорадчими функціями при Федеральному Уряді. До неї належать федеральні міністри економіки та фінансів, по одному члену від кожного земельного уряду і представники громад та громадських об'єднань. У нарадах, що проводяться не менше двох разів на рік, може брати участь Німецький Федеральний банк. Рада з фінансового планування користується обмеженою владою. Вона готує, передусім, рекомендації, які стосуються обсягу, напрямків та строків державних інвестицій, а також заходів по їх узгодженню на трьох рівнях. Рекомендації, які вона розробляє, мають затверджуватися односторонньо, є не обов'язковими до виконання, їхня дія обмежується принципом бюджетної автономії і правом на самоврядування, яке гарантоване землям і місцевій владі згідно з Основним законом. Кон'юнктурна рада прагне до досягнення, по можливості, єдиного підходу всіх учасників у сфері вироблення та реалізації кон'юнктурної політики;

- *Рада з фінансового планування* має більші повноваження та розробляє короткострокові кон'юнктурні (т.зв. «антициклічні») програми. За складом вона схожа з Кон'юнктурною радою. До її основних завдань належить координація фінансового планування федерації, земель і громад. Федерація і землі зобов'язані розробляти багаторічні фінансові плани для того, щоб забезпечити ув'язку державних витрат і доходів з можливостями і вимогами німецького народного господарства [1, с.3-4].

Т. зв. *регіональне програмування* здійснюється на основі комплексу законів про фінансову реформу, які набули чинності у 1970 р. Регіональні програми, як і загальногосподарські, розробляються за принципом «сталого програмування» на чотири роки. Цим займається безпосередньо *Плановий комітет з питань регіональної господарської структури*, який надає програми для затвердження уряду та парламенту. Ці програми спираються на відповідні прогностичні розрахунки.

Система наукового консультування у сфері економічної політики міцно увійшла в життя політиків, приймаючих відповідальні

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

рішення. Поряд з *Науковою радою* при Федеральному міністерстві економіки та технологій Німеччини, створеною в 1948 р., і науково-дослідними інститутами, до неї належить *Експертна рада з оцінки загальноекономічного розвитку*. Вона була створена в 1963 р. Її склад затверджується урядом та періодично поновлюється. Восени кожного року цей орган у складі п'яти незалежних експертів надає аналіз загального стану економіки і прогнозовані тенденції її розвитку [9, с.12]. Він покликаний допомогти всім інстанціям, що відповідають за здійснення економічної політики, і громадськості отримати вірне уявлення про те, що відбувається в економіці.

Наукові ради, які складаються з відомих професорів та які надають державним структурам відповідні консультаційні послуги, існують при зазначених вище федеральних міністерствах. Проте вони не готують регулярних доповідей, їх функції зведені до написання експертних оцінок та досліджень проблемного характеру за спеціальними дорученнями відповідних міністерств.

У січні кожного року Федеральний Уряд представляє Бундестагу і Бундесрату річний економічний звіт. У ньому викладаються цілі Уряду в галузі економіки і фінансів на поточний рік, заплановані заходи економічної та фінансової політики і надається оцінка щорічного економічного аналізу Експертної ради.

Регулюючі функції у сфері економіки від імені держави виконують ряд міністерств і відомств ФРН і, в першу чергу:

- Федеральне міністерство економіки та технологій,
- Федеральне міністерство фінансів і
- Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів.

Основні завдання **Федерального міністерства економіки та технологій** визначаються загальною економічною політикою Уряду ФРН, спрямованою на підтримку стабільної, соціально-орієнтованої ринкової економіки країни. Перед міністерством поставлено такі цілі і завдання щодо забезпечення [5, с.2]:

- довготривалого економічного зростання і високої конкурентоспроможності німецької економіки;
- високого рівня зайнятості в країні;
- соціальної захищеності населення;
- сприяння новим сучасним технологіям та інноваціям;
- створення балансу економічних та екологічних цілей;
- активізації участі в міжнародному поділі праці і зміцнення позицій країни на світових ринках;
- економічного сприяння новим федеральним землям;
- економічного сприяння малому та середньому бізнесу.

Так, Федеральне міністерство економіки та технологій Німеччини регулярно розробляє середньострокові (на чотири роки) цільові програми економічного розвитку країни, причому вони щорічно коригуються та продовжуються на рік за принципом «сталого програмування». До того ж, **Федеральний Уряд Німеччини** щорічно затверджує річні програми, які знаходяться у річних економічних доповідях Міністерства економіки. Середньострокові та річні програми охоплюють лише узагальнені показники (ВВП, частка безробітних серед населення, загальний індекс цін тощо) та не розподіляються за окремими галузями і регіонами. Усі програми спираються на відповідні прогнози, які розраховані звичайними економічними методами. Під час розробки середньострокових та річних програм Міністерство економіки складає для цього декілька альтернативних прогнозів, з яких на останньому етапі відбирається найбільш «реалістичний». Це ж міністерство опрацьовує питання структурної політики (галузевої та регіональної), які стають все більш важливими елементами «економічного програмування». Дане міністерство розробляє коротко- та середньострокові програми для структурно-кризових галузей (суднобудівної, текстильної, чорної металургії), сучасних наукоємних галузей (виробництва ЕОМ та ядерних реакторів, авіакосмічної галузі), а в останні роки приділяє все більшу увагу програмам у сфері розвитку енергетичного господарства [1, с.5].

Федеральне міністерство фінансів реалізує у життя бюджетно-фінансову політику країни. Міністерство здійснює фінансове планування в країні, виробляючи рекомендації бюджетного планування федерації, земель і громад; готує проект федерального бюджету, який повинен бути збалансований за доходами і видатками. Міністерство здійснює також підготовку основоположних рішень загальноекономічного характеру, аналізуючи економічний і фінансовий стан країни, і розробляє відповідну середньострокову концепцію розвитку. До важливих завдань цього відомства належить проведення ефективної податкової, митної та валютно-кредитної політики країни [7, с.2].

Федеральне міністерство фінансів на основі програм Міністерства економіки розробляє середньострокові фінансові плани для федерального бюджету. Саме державні фінанси є головним інструментом реалізації цих програм [10, с.199].

Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів відає питаннями в галузі політики виробництва продовольства і його споживання, захисту споживачів, ветеринарного контролю, охорони тварин. До сфери його діяльності належить також регулювання в галузі сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку, соціальні питання розвитку сільських регіонів, політика в галузі лісового і рибного господарства.

Перед керівництвом міністерства поставлені такі основні завдання [6, с.2]:

- здійснення реформи аграрної політики, прийнятої ЄС;
- захист робочих місць;
- покращення структури у виробничій сфері;
- покращення охорони здоров'я споживачів;
- покращення охорони тварин;
- подальший розвиток природоохоронної діяльності;
- сприяння розвитку ринку рослинної сировини.

Уряд ФРН ставить завдання зміцнити позиції Німеччини як одного з найбільших експортерів аграрної продукції на світових ринках і підвищити конкурентоспроможність німецьких підприємств в цьому секторі економіки.

Крім зазначених міністерств, регулюючі функції держави в економічному блоці несуть також і **Федеральне міністерство транспорту, будівництва та розвитку міст**, **Федеральне міністерство навколишнього середовища, захисту природи та ядерної безпеки**, і, частково, **Федеральне міністерство економічного співробітництва та розвитку**.

Існує **ряд федеральних державних і напівдержавних відомств та організацій, що виконують функції регулювання або сприяння німецькій економіці**. Це **Федеральний Банк Німеччини (Дойче Бундесбанк)**, який хоч і не зобов'язаний виконувати вказівки Федерального Уряду, але зобов'язаний підтримувати його в проведенні загальної економічної політики. Уряд зобов'язаний при обговоренні питань, що мають велике значення для грошової політики країни, залучати до цієї роботи Президента Федерального Банку. Уряд, хоча і не має права голосу, може вимагати, щоб неугодне йому рішення Ради банку не набувало чинності впродовж 2 тижнів [11, с.35].

Центральний банк прагне забезпечити стабільність спільної європейської валюти – євро. Друге завдання Центрального банку – забезпечення необхідними платіжними засобами, що направляються на фінансування економічного розвитку країни. З цієї метою він вдається до використання резервних засобів, що знаходяться в його розпорядженні, рефінансування і засобів відкритого ринку. Усі кредитні інститути Німеччини зобов'язані безвідсотково зберігати в Центральному банку певну процентну частину своїх зобов'язань – мінімальний резерв. Завдяки цьому, він може впливати на можливість кредитних інститутів при виділенні ними додаткових кредитів.

Німецький федеральний Банк (НФБ) є невід'ємною складовою частиною європейської системи центральних банків, що складається з Європейського Центрального Банку (ЄЦБ) і центробанків країн-учасниць Валютного Союзу. Найважливіше завдання НФБ – практична реалізація центральної грошової політики, яка визначається ЄЦБ. НФБ не має права здійснювати самостійну грошову політику. За ним зберігаються важливі повноваження на національному рівні, зокрема, в сфері контролю за діяльністю банків, щодо управління валютними резервами, що знаходяться в його віданні. Він продовжує функціонувати як «домашній банк» Федерального Уряду. Поряд з цим, НФБ буде

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

і надалі контролювати в Німеччині платіжний оборот і видачу євробанкнот [8, с.1].

Концепція державної економічної політики ФРН включає в себе ряд основних положень:

- захист інтересів німецьких виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- створення загальних економічних умов для забезпечення вільної конкуренції та відкритості ринку;
- сприяння лібералізації зовнішньої торгівлі;
- підтримка і розвиток малого і середнього підприємництва;
- покращення інвестиційного клімату;
- створення умов для здійснення структурних реформ у різних галузях економіки.

Для реалізації завдань цієї концепції Уряд ФРН залучає як державні органи влади (федеральні і земельні міністерства і відомства), так і громадські організації та об'єднання (галузеві спілки та асоціації, промислово-торговельні палати, інститути економічних досліджень, експертні ради тощо). У даному випадку громадські організації та об'єднання виконують посередницьку функцію і є сполучною ланкою між державою і підприємцями. В якості підтримки підприємців з боку держави можуть слугувати постійні консультації між урядом, підприємцями і профспілками. Уряд же використовує аналіз, прогнози та оцінки спілок і інститутів економічних досліджень при виробленні щорічних проектів розвитку країни на макроекономічному рівні [1, с.4].

Передумовою для функціонування ринкового механізму є наявність *вільної конкуренції*. Вона призводить до того, що у своєму прагненні отримати прибуток люди розвивають діяльність, яка служить оптимальному задоволенню попиту всіх споживачів. Вона розвиває стимули до праці і змушує підприємців виділитися з маси за рахунок більш низької ціни, кращої якості продукції, вигідних умов постачання, платежів і додаткових послуг. Конкуренція сприяє розробці як новітніх методів, так і нових видів продукції. Здорова і активна конкуренція може розвиватися в ринкових умовах, коли є широкий прошарок малих і середніх підприємств. Для цього Федеральний Уряд Німеччини постійно покращує загальні економічні умови для діяльності такого бізнесу.

Але в умовах ринкової економіки можуть виникати небажані тенденції. Держава прагне протидіяти їм, використовуючи для цих цілей відкритість ринку, макроекономічну політику і визначені законодавством санкції. Це особливо стосується недобросовісної конкуренції. В економіці, заснованій на принципі змагальності, державі належить піклуватися про функціонування конкуренції. Держава повинна забезпечити конкурентоспроможність, засновану на сумлінності та чесності. За недобросовісну конкуренцію можуть бути запроваджені передбачені законодавством штрафні санкції (до методів недобросовісної конкуренції відносяться, зокрема, невірна реклама, збивання цін, використання чужої репутації, розірвання договору, порушення умов збуту тощо).

Так, законодавство щодо протидії обмеженням конкуренції є регуляторною основою запобігання розвитку картелів у ФРН. Для картелів в Німеччині встановлено заборонний принцип. Однак цей принцип не застосовується за наявності низки регульованих законом обставин. Вищим державним наглядовим органом з питань діяльності картелів є *Федеральне картельне відомство*. Цю ж роль, залежно від ситуації, може виконувати Федеральне міністерство економіки та технологій Німеччини або компетентне вище земельне відомство. Картельні справи підсудні Федеральному Верховному Суду і верховним земельним судам.

Картельне відомство здійснює нагляд за усіма допустимими законом картелями з метою запобігання зловживань. Воно уповноважене оголошувати договори недійсними, зобов'язувати учасників внести зміни до договорів або усувати встановлене зловживання. У разі, якщо в результаті об'єднання ряду підприємств, вони опиняються в пануючому монопольному на ринку становищі, то Федеральне картельне відомство має право заборонити таке об'єднання [4, с.3].

Центральна завдання економічної політики держави – скорочення безробіття, поточний рівень якого відносно високий (2,2 млн. осіб або 5,3% працездатного населення на травень 2013 р.). Ключ до забезпечення більшої зайнятості полягає у збільшенні обсягу інвестицій і в інноваціях, що створюють перспективні робочі місця. Для досягнення цього потрібні зусилля не тільки з боку держави, але і з боку підприємців і профспілок. З метою максимально широкого і стабільного підходу до вирішення проблеми безробіття Федеральний Уряд прагне до «союзу в ім'я праці та професійної підготовки» між профспілками і підприємцями.

Мета цього прогресивного прагнення – створення помітно більшої кількості робочих місць; відкриття, насамперед, перед молоддю і тими громадянами, хто вже перебуває у значному віці, кращих перспектив у сфері зайнятості. Завдання сторін з укладання колективних договорів полягає в тому, щоб організувати працю з урахуванням підвищення зайнятості та допускати більше гнучкості в плані зарплати і робочого часу. Підприємства покликані активізувати зусилля з метою збільшення інвестицій та активізації інновацій і, перш за все, створення нових учнівських місць. Для цього Федеральний Уряд покращує відповідні загальні умови, в першу чергу, за допомогою податкової політики, що рівною мірою покликана знизити тягар податків і відрахувань на соціальні потреби як для підприємств, так і для громадян. Модернізується також система державного управління і реалізується наступальна інноваційна політика в галузі освіти, науки і наукових досліджень.

Держава бере на себе роль страховика, на випадок безробіття. Ці функції виконує *Федеральне відомство з питань праці*, яке проводить в життя заходи Уряду відповідно до Законодавства про сприяння в працевлаштуванні. В принципі, мати таку страховку зобов'язані всі особи найманої праці. Кошти на страхування (дотація) складаються з відрахувань робітників і службовців, а також на половину з відрахувань роботодавців. При цьому, необхідно є обов'язкова реєстрація на біржі праці [3, с.2].

Федеральне відомство з питань праці може надавати, наприклад, грошову допомогу працюючим неповний робочий день; «зимову дотацію» в будівельній промисловості, коли працівники страждають від сезонної перерви в роботі; допомогу частково безробітним; дотації на інтеграцію в трудове життя, на влаштування на роботу при створенні нових фірм чи допомогу на подолання початкових труднощів. Сюди ж слід включити фінансову допомогу на перепідготовку, дотації з метою підвищення мобільності найманого працівника, допомогу на консультації та працевлаштування.

Федеральне відомство з питань праці покликане виступати посередником в опануванні професії і пошуках роботи, консультувати роботодавців з питань, пов'язаних із ситуацією на ринку праці, і надавати консультації з вибору професії. Особливо велике значення має також надання допомоги в отриманні професійної підготовки. Відомство надає молоді і дорослим субсидії на професійну підготовку, якщо у них немає для цього коштів. Воно також фінансує заходи з підвищення кваліфікації шляхом надання допомоги на проживання або оплати витрат на навчання. Федеральне відомство з питань праці сприяє у такий спосіб швидкій та активній інтеграції зацікавлених осіб у трудовий процес.

Крім того, слід зазначити, що у ФРН *відсутні постійно-діючі мобільні виставки або експозиції у підпорядкуванні міністерств та відомств економічного характеру спрямування*.

Існуючі в переважній більшості міністерств та відомств Німеччини виставкові, передусім галузеві, стенди загального інформаційного та/або історичного характеру є невеликими за площею, покликани сприяти отриманню відвідувачами загального уявлення про організаційну структуру, процес історичного розвитку та становлення, а також, передусім, головні принципи, методи, напрямки та результати роботи відповідного міністерства/установи. Дані інформаційні стенди виконують, таким чином, суто репрезентативно-ознайомчу функцію, не наділені, як правило, спеціальними функціями мобільності. Крім того, не існує спеціального порядку фінансування їх створення та функціонування, забезпечення експонатами та інформаційними матеріалами, а також спеціального структурного підрозділу по забезпеченню діяльності таких виставок. Фінансування утворення, підтримання в належному стані та забезпечення експонатами зазначених інформаційних стендів здійснюється в рамках бюджетів відповідних штатних структурних підрозділів, які прийняли рішення про необхідність розміщення даного виду інформаційного забезпечення, рекламування та презентації своєї діяльності [2, с.3].

Одночасно слід зазначити, що зазначені функції інформаційної мобільності, постійної функціональної дієвості та широкого, різноаспектного інформування громадськості про діяльність відповідних міністерств та відомств у ФРН покладені, головним чином, на офіційні веб-сайти зазначених органів економічної влади Німеччини. Різноманітна інформація з цих сайтів може

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

демонструвались у будь-яких країнах світу (зокрема під час проведення двосторонніх комісій, міжнародних конференцій, економічних форумів, засідань двосторонніх комісій з економічного та науково-технічного співробітництва тощо) в «онлайн»-режимі (через всевітню мережу Інтернет) за допомогою відповідних мультимедійних пристроїв та програм, інсталюваних на переносному комп'ютері.

Результати дослідження дозволяють стверджувати, що провідну роль у регулюванні німецької економіки відіграють, передусім, такі органи та інституції державної влади, як Федеральний Уряд Німеччини, Кон'юнктурна рада державних органів, Рада з фінансового планування, Плановий комітет з питань регіональної господарської структури, Федеральне міністерство економіки та технологій, Федеральне міністерство фінансів, Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів, Федеральний Банк Німеччини, Наукова рада при Федеральному міністерстві економіки та технологій, Експертна рада з оцінки загальноекономічного розвитку, Федеральне картельне відомство, Федеральне відомство з питань праці, сприяючи широкомасштабній та багатогранній реалізації сучасної концепції державної економічної політики ФРН, спрямованої на захист інтересів німецьких виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках; створення загальних економічних умов для забезпечення вільної конкуренції та відкритості ринку; сприяння лібералізації зовнішньої торгівлі; підтримку і розвиток малого і середнього підприємництва; покращення інвестиційного клімату; створення умов для здійснення структурних реформ у різних галузях та сферах економіки.

Висновки і пропозиції. Проаналізований досвід ФРН щодо ефективної взаємодії органів державної влади у регулюванні німецької економіки є вкрай цінним для переосмислення та застосування в українських реаліях, враховуючи стратегічну спрямованість зовнішньоекономічного курсу України на широку інтеграцію у світове співтовариство у цілому та інтеграцію до ЄС зокрема.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Морозов В.С. Особливості розробки державних програмних документів економічного та соціального характеру у ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 8 с.
2. Морозов В.С. Постійно-діючі мобільні виставки або експозиції у підпорядкуванні міністерств та відомств економічного характеру спрямування // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 3 с.
3. Морозов В.С. Федеральне відомство з питань праці Німеччини // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2005. – 5 с.
4. Морозов В.С. Федеральне картельне відомство Німеччини // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 3 с.
5. Морозов В.С. Федеральне міністерство економіки та технологій // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 3 с.
6. Морозов В.С. Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 3 с.
7. Морозов В.С. Федеральне міністерство фінансів // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 4 с.
8. Морозов В.С. Федеральний Банк Німеччини // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2005. – 2 с.
9. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie: Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, Stand: 1/2012, Berlin - 120 S.
10. Claudia Steur: Das heutige Bundesministerium der Finanzen. Ein "steinernes Geschichtsbuch". In: Claudia Steur: Die Wilhelmstraße - Regierungsviertel im Wandel / The Government Quater through the centuries. Stiftung Topographie des Terrors, Berlin, 2007. - S. 197- 204.
11. Karl Otto Pöhl: Ein Mythos mit Verfassungsrang. Die Bundesbank wird fünfzig, In: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 29. Juli 2007, NR.30, S. 32-44.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Муромець Н.Є., д-р екон. наук., професор кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету (Україна)

Лькова Л.М., здобувач кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету (Україна)

Муромець Н.Є., Лькова Л.М. Антикризисное управление людскими ресурсами в системе социально-трудовых отношений

У статті визначено певні закономірності антикризового управління підприємствами, проведено класифікацію ризиків в соціально-трудових відносинах за суб'єктами, рівнями та предметами соціально-трудових відносин. Зроблено висновок, що нинішня криза національної економіки — це перш за все криза галузевої організації виробництва та його структури, у промисловості в тому рахунку. Обґрунтовано поняття ризику в системі соціально-трудових відносин, який розглядається як сукупність відносин, що виникають в процесі взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин - працівників, працедавців, держави, - в умовах обмеженості інформації про стан мікро- і макросередовища. Запропоновано комплекс антикризових заходів щодо управління людськими ресурсами в умовах виходу з економічної кризи, які ґрунтуються на принципах реструктуризації структури управління та забезпечення адаптації людських ресурсів до викликів глобальної економічної кризи.

Ключові слова: антикризове управління, соціально-трудові відносини, людські ресурси, соціальні ризики, економічна криза.

Муромец Н.Е., Лькова Л.М. Антикризисное управление людскими ресурсами в системе социально-трудовых отношений

В статье определены закономерности антикризисного управления предприятиями, проведено классификацию рисков в социально-трудовых отношениях по видам субъектов, уровням и предметам социально-трудовых отношений. Сделан вывод, что нынешний кризис национальной экономики - это прежде всего кризис отраслевой организации производства и его структуры. Обоснована сущность понятия риска в системе социально-трудовых отношений, который рассматривается как совокупность отношений, которые возникают в процессе взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений - работников, работодателей, государства, - в условиях ограниченности информации о состоянии микро- и макросред. Предложен комплекс антикризисных мероприятий по управлению человеческими ресурсами в условиях выхода из экономического кризиса, которые основаны на принципах реструктуризации структуры управления и обеспечения адаптации человеческих ресурсов к вызовам глобального экономического кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, социально-трудовые отношения, человеческие ресурсы, социальные риски, экономический кризис.

Muromets N., Lykova L. Antykryzysmanagement by human capitals in system of socially-labour relations

Certain conformities to the law of anti-crisis management by enterprises, conducted classification of risks in the socially-labour relations after subjects, levels and articles of socially-labour relations are certain in the article. A conclusion is done, that present crisis of national economy is it the crisis of of particular a branch organization of production and his structure foremost, in industry in that account. Concept of risk in the system of socially-labour relations, which is examined as aggregate of relations, which arise up in the process of co-operation of subjects of socially-labour relations - workers, employers, state, - in the conditions of narrow-mindedness of information about the state of mikro- and macroenvironments. The complex of anti-crisis measures is offered on the management by human capitals in the conditions of exit from an economic crisis, which ґрунтуються on principles of restructuring of structure of management and providing of adaptation of human capitals to the

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

calls of global economic crisis.

Keywords: antykrzyzysmanagement, socially-labour relations, human capitals, social risks, economic crisis.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі економічного розвитку. Економіка України виявилася найбільш вразливою саме до таких глобальних макроекономічних дисбалансів, які виникли в результаті нестабільного зростання світових цін на сировину та існування надлишкової ліквідності на світових ринках капіталу, а також внутрішніх структурних дисбалансів, закладених у докризовий період. Однією з ключових проблем сучасного соціально-економічного розвитку України є кризові явища в системі управління розвитком людських ресурсів, через посилення ризиків в системі соціально-трудових відносин є небезпека виникнення негативних ситуацій, що викликаються кризами різних масштабів в процесі регулювання якості трудового життя та зайнятості персоналу. Але проблеми антикризового управління людськими ресурсами в умовах впливу глобальної економічної кризи недостатньо досліджені.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у дослідження методичних, методологічних та прикладних питань з управління трудовими ресурсами належить зарубіжним дослідниками У. Пеггі, А.Кетле, А.Лавуазьє, А.Сміт, Т.Р.Мальтус, Д.Рікардо, Д.С.Міллер та ін. Серед сучасних вчених-економістів суттєвий внесок у розвиток теорії управління людських ресурсів здійснили такі вітчизняні, як Гейць В. М., Т.Голікова, О.Гришнова, Колот А., Лук'янченко Н.Д., Калініна С.П., Шаульська Л.В. Л.Семів, М.Семикіна, А.Єськов та ін., та російські вчені В.Гойло, Т.Заславська, А.Клепач, І.Майбуров, О.Шкаратан.

Метою статті є розробка антикризових заходів щодо управління людськими ресурсами в умовах виходу з економічної кризи, які ґрунтуються на принципах реструктуризації структури управління та забезпечення адаптації людських ресурсів до викликів глобальної економічної кризи.

Результати дослідження.

Світ переживає одну з найглибших і наймасштабніших криз, що вже отримала власну назву – Велика рецесія. На відміну від попередніх криз (енергетична та фінансова криза 70–80-их, азіатська фінансова криза 1997 р., суверенні дефолти 90-их, біржовий обвал 2001 р.) нинішня Велика рецесія має всі ознаки глобальної системної кризи. Тобто такої, що свідчить про вичерпаність попередньої моделі глобального розвитку і необхідність докорінних змін у світовій фінансово-економічній та геополітичній архітектурі [1].

Глибинні причини кризи полягають не в економічній, а в цивілізаційній площині. Вичерпала себе індивідуалістична культура хижацького ставлення до людини і природи, що девальгувала людські цінності і духовну спадщину та призвела до загальної уніфікації та комерціалізації усіх сфер життя людини, тривалий час руйнувала самобутні культури. Шлях до нової глобальної цивілізації виявився набагато складнішим, і першою дала сигнал на «перезавантаження» світоустрою та переосмислення поглядів на майбутній розвиток світова економіка [1].

Однією з головних причин нинішньої глобальної економічної кризи стала вичерпаність моделі економічного розвитку на основі розширеного споживання, що тривалий час спонукала до екстенсивного нарощування масового виробництва та прискореного зростання фінансового сектору і сектору послуг. В умовах прискореної глобалізації кінця ХХ – початку ХХІ ст. модель розширеного споживання поширилася у світі як універсальний алгоритм побудови успішної економіки. У результаті склалася система міжнародного поділу праці, в якій провідне місце посіли країни з найрозвиненішою фінансовою системою та високою внутрішнього ринку, зорієнтованого на задоволення потреб споживчого попиту. Вони стали експортерами технологій, фінансових схем, моделей економічної та соціальної організації, а переважна більшість країн світової периферії набули функції товарного та ресурсного забезпечення. Відтак консервація нерівномірності розвитку стала однією з ключових глобальних проблем [2].

Уповільнення темпів інноваційно-технологічного оновлення наприкінці ХХ ст. у провідних країнах посилила дисбаланси у світовій економіці. Прискорене нарощування внутрішнього споживання та консервація технологічних укладів спричинили галопуюче зростання цін на ресурси та поглиблення протистояння за контроль над багатими на природні ресурси регіонами. Проблема ресурсного забезпечення економічного розвитку (території, природні ресурси, земля та продовольство) набула ознак глобальної [3].

Остаточним виразом моделі розширеного споживання став збій фінансово-банківської системи розвинених країн. Нездатність кредиторів обслуговувати непомірні борги призвела до знецінення фінансових інструментів, хвилі банкрутств фінансових установ, тотального обвалу фондових ринків, валютної лихоманки та критичне зниження кредитної активності. Всі вище наведені виклики світової економічної кризи обумовили формування великої кількості ризиків в системі соціально-трудових відносин.

Під сутністю поняття ризиків в системі соціально-трудових відносин є небезпека виникнення негативних ситуацій, що викликаються кризами різних масштабів в процесі регулювання якості трудового життя.

Доцільним є проведення класифікації ризиків в соціально-трудових відносинах, збудована за такими ознаками [4, С.150]:

1. За суб'єктами соціально-трудових відносин виділені:

- ризики найнятого робітника, пов'язані з небезпекою розірвання та/або недотримання трудового договору з працедавцем в результаті виникнення розбіжностей з приводу трудової діяльності;
- ризики профспілкових організацій, пов'язані з небезпекою порушення основ представництва і неефективного захисту соціально-трудових прав і інтересів працівників;
- ризики працедавця, пов'язані з небезпекою розірвання трудового договору з найнятим робітником за ініціативою останнього в результаті виниклих розбіжностей з приводу трудової діяльності та/або недотримання працівником укладеного з працедавцем трудового договору;

а також місцевій владі представленої в соціально-трудових відносинах в особі працедавця, на них розповсюджуються відповідно ті ризики, які властиві працедавцю. Коли ж органи влади виступають як регулятор трудових відносин, гаранта соціальних прав і соціального захисту населення, миротворця в рішенні трудових суперечок, то з'являється небезпека виникнення негативних ситуацій в їх діяльності.

2. За рівнями соціально-трудових відносин виділені:

- індивідуальні ризики, які можуть виникати при здійсненні тієї частини соціально-трудових відносин, в якій задіяні індивідуальні суб'єкти даних відносин (найнятий робітник - найнятий робітник, найнятий робітник - працедавець, працедавець - працедавець);
- групові ризики, які можуть виникнути при здійсненні тієї частини соціально-трудових відносин, в якій задіяні колективні суб'єкти даних відносин (наприклад, об'єднання працедавців і профспілкової організації, а також працедавець і колектив найнятих робітників);
- адміністративні ризики, які можуть виникнути при здійсненні тієї частини соціально-трудових відносин, в якій відбувається, перш за все, їх регулювання.

3. За предметами соціально-трудових відносин виділені:

- ризики соціально-трудових відносин зайнятості, викликані небезпекою виникнення негативних ситуацій, пов'язаних з участю економічно активного населення в суспільній праці, в рамках об'єктивно існуючих взаємозв'язків і взаємодій суб'єктів соціально-трудових відносин;
- ризики соціально-трудових відносин організації і ефективності праці, обумовлені небезпекою виникнення негативних ситуацій, пов'язаних з регулюванням якості трудового життя, при об'єктивно існуючих взаємозв'язках і взаємодіях суб'єктів соціально-трудових відносин в процесі здійснення ними професійної діяльності; ризики соціально-трудових відносин винагороди за працю, пов'язані з небезпекою виникнення негативних ситуацій, обумовлених з регулюванням тієї частини якості трудового життя, яке пов'язане з

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

проблемами оплати за працю при об'єктивно існуючих взаємозв'язках і взаємодіях суб'єктів соціально-трудових відносин і спонуки їх до професійної діяльності [5].

Чинники, які створюють ризикове поле, показують, що антикризове регулювання соціально-трудових відносин може розглядатися як діяльність зі зниження або перенесення ризиків, що має за мету створення умов стійкого розвитку суспільства. У більш широкому розумінні, антикризове регулювання у сфері соціально-трудових відносин слід розглядати як виявлення і оцінку небезпеки виникнення негативних ситуацій, що викликаються об'єктивно існуючими взаємозалежностями і взаємодіями, що виникають між учасниками процесу праці і націленими на регулювання якості трудового життя, а також вживання заходів з запобігання або мінімізації негативних наслідків при виборі одного з альтернативних варіантів можливої дії або ухвалення рішення в цій сфері для досягнення поставленої мети [4].

В цілях підвищення ефективності подібного управління вводиться такий показник, як «сукупний рівень ризику у сфері соціально-трудових відносин», який вимірюється за формулою [4, С.63]:

$$P_{сов.} = P_{н.р.} + P_{ц.о.} + P_{р.} + P_{о.г.в.м.с.} + P_{с.т.о.з.} + P_{с.т.о.о.э.ф.т.} + P_{стоев}$$

где $P_{сов.}$ – оцінка сукупного рівня ризику;

$P_{н.р.}$ – ризики найнятого робітника;

$P_{ц.о.}$ – ризики профспілкових організацій;

$P_{р.}$ – ризики працедавця;

$P_{о.г.в.м.с.}$ – ризики органів державної влади і місцевого самоврядування;

$P_{с.т.о.з.}$ – ризики соціально-трудових отношений зайнятості;

$P_{с.т.о.о.э.ф.т.}$ – ризики соціально-трудових відносин зайнятості;

$P_{стоев}$ – ризики соціально-трудових відносин організації і ефективності праці.

Управління соціально-трудовими відносинами в умовах ризику повинне мати чітко регламентований, цілеспрямований порядок підготовки і реалізації управлінських рішень за допомогою наперед розроблених процедур і дій. Взагалі процес управління ризиками складається з чотирьох етапів: планування процесу управління ризиками; ідентифікація ризиків; планування реагування по заданих параметрах; моніторинг і контроль результатів розвитку сфери соціально-трудових відносин на відповідному рівні.

На рис. 1 наведено механізм регулювання соціально-трудових відносин в умовах кризи. Ризики, виступаючи невід'ємним елементом системи соціально-трудових відносин, формуються і розвиваються під впливом різноманітних чинників - фонових, чинників непрямої дії, прямої дії, внутрішньофірмових чинників. На національному рівні чинниками можуть виступати як внутрішні і зовнішні. Зовнішні чинники ризику в системі соціально-трудових відносин не залежать від поведінки суб'єктів цих відносин: політичні, науково-технічні, соціально-економічні і екологічні чинники.

Внутрішні чинники ризиків виникають в процесі взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин на рівні фірми, регіону, галузі і на національному рівні. З погляду можливості дії на них

чинники ризику соціально-трудових відносин можна умовно підрозділити на об'єктивні і суб'єктивні чинники [6, С.45].

Ризик в системі соціально-трудових відносин розглядається як сукупність відносин, що виникають в процесі взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин - працівників, працедавців, держави, - в умовах обмеженості інформації про стан мікро- і макросередовища. Результатом реалізації ризику в даній системі є зниження економічних результатів діяльності суб'єктів трудових відносин, що виявляються у формі нижчого доходу в порівнянні з очікуваним, і недосягнення цілей діяльності суб'єктів соціально-трудових відносин, а також отримання незапланованого доходу. Кількісну і якісну міру упевненості суб'єктів соціально-трудових відносин в досягненні очікуваного результату відображає рівень ризику, що характеризує можливий спектр небажаних подій, вірогідність їх настання і розмір обумовлених ними матеріальних і нематеріальних втрат.

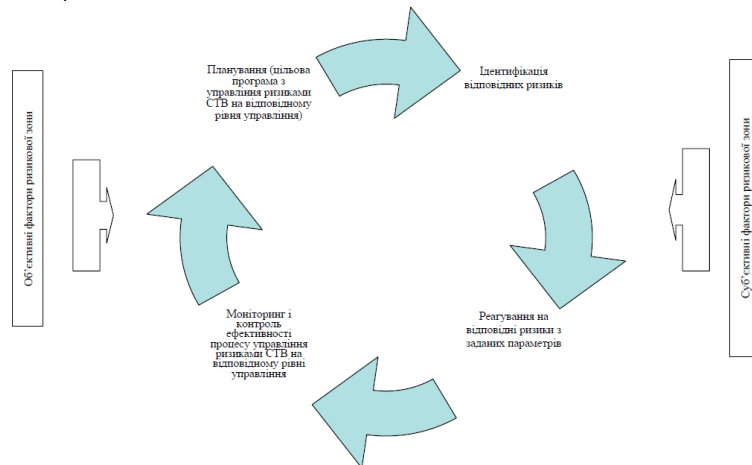


Рис.1. Механізм регулювання соціально-трудових відносин в умовах кризи

Наведемо класифікацію чинників ризиків в системі соціально-трудових відносин за змістом можливих наслідків[6, С.213]: відсутність одноманітності правив і реалізації трудових відносин через галузеву «усічене» структуру економіки; унаслідок глибокої «анклавізації», де разом з мегаполісами своїм життям живе так звана глибинка; унаслідок відмінностей етнічних і регіональних культур і традицій та ін.; формальні, законом встановлені правила трудових відносин повсюдно переплітаються з неформальними, часто міжособовими відносинами між працівником і працедавцем;

працівники в переважній більшості не бачать якого-небудь інституту, що представляє їх інтереси у відносинах з працедавцем; у конфігураціях менеджменту мають місце всі відомі його форми: авторитарна, планова, ієрархічна, бюрократична.

З цього виходить, що процес антикризового регулювання соціально-трудових відносин необхідно розглядати з позиції двох аспектів: першим є положення про «вбудованість процесу регулювання соціально-трудових відносин в загальний контекст регулювання економічних відносин відповідного рівня. Тому будь-які регулятивні дії різноманітних суб'єктів (зокрема суб'єктів вищого рівня управлінської структури), направлені на впорядкування (регулювання) загальної системи економічних відносин, впливають і на систему соціально-трудових відносин, змінюючи якість її елементів, тип зв'язку між ними, вектор їх розвитку.

Другим є положення про наявність у системи соціально-трудових відносин свого внутрішнього механізму саморозвитку, відмінного від механізму розвитку загальної системи економічних відносин. Він сприяє формуванню системи соціально-трудових відносин і виступає як реакція на дію численних чинників: економічних, соціальних, психологічних, соціокультурних та інш. При цьому одні

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

елементи системи соціально-трудових відносин можуть змінюватися динамічніше в порівнянні із загальною системою економічних відносин.

Світовий досвід доводить, що поведінка підприємств в період кризи підкоряється цілком певним закономірностям. При цьому кризова реакція принципово відрізняється від всього, до чого звикли керівники вітчизняних підприємств.

Стосовно аналізу поведінки українських підприємств необхідно враховувати специфіку кризового періоду. Саме її вплив є ключовим. Деякі з цих особливостей представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика економік залежно від умов розвитку

Параметр порівняння	Економіка кризового періоду	Стабільна або економіка зростання
Рівень диспропорцій між вартісними (грошовими) і матеріально-речовинними потоками	Високий	Низький
Ефективність функціонування економіки	Знижується	Залишається незмінною або підвищується

У економіці, що зростає або є стабільною, підвищення рівня спеціалізації є одним з головних чинників ефективності виробництва. В період економічної кризи, коли руйнуються господарські зв'язки, спеціалізація, навпаки, погіршує життєздатність підприємства.

При ускладненні доступу до зовнішніх елементів, від яких залежить життєздатність підприємства, воно вимушене створювати компенсаторні механізми за рахунок власної структури. Це покликане підвищити адаптаційні можливості підприємства і скоротити негативний вплив зовнішніх умов на його діяльність.

Крім того, нерентабельні у минулому допоміжні і інші виробництва, що погіршували раніше фінансові показники підприємств, в кризових умовах часто виступають свого роду їх «рятувальниками». Подібні вимушені процеси, полегшуючи кризову ситуацію на підприємствах, одночасно ставлять перед ними нові проблеми. У період, передуючий кризі, підвищення ефективності досягалося підприємствами багато в чому за рахунок механізації, зростання фондовоозброєності, упровадження нетрудомістких технологій [6, С.33].

У нинішніх кризових умовах вартість робочої сили зростає в набагато меншій мірі, ніж вартість основних фондів і матеріально-технічних ресурсів; знос основних фондів перевищує введення нових виробничих потужностей, а зростання цін на нову техніку випереджає підвищення її продуктивності. Ці і інші обставини об'єктивно ведуть до того, що відбувається невивільнення робочої сили унаслідок впровадження високих технологій, а навпаки, дешева робоча сила витісняє техніку, яка прийшла в непридатний до експлуатації стан [7, С.62].

Основні рекомендації з управління діяльністю підприємства в умовах кризової ситуації зводяться до наступного. У разі виникнення кризової ситуації повинна починати працювати особлива мережа зв'язків. Її призначення полягає в тому, щоб швидко передавати інформацію у всі ланки підприємства і керівництву, перетинаючи існуючі в повсякденності межі підрозділів, і одночасно фільтрувати загальну масу інформації.

Введення кардинального перерозподілу звичних обов'язків вищого керівництва. Так, наприклад, одна група керівників повинна здійснювати контроль і підтримку морального клімату в організації. Інша - організувати і підтримувати за будь-яких обставин звичну роботу з мінімальним рівнем зривів. І лише особлива третя група керівників повинна займатися розробкою і вживанням антикризових заходів для виходу з кризової ситуації [6, С.15].

Для розробки і реалізації таких антикризових заходів необхідно мати мережу оперативних груп управлінських працівників. Так, наприклад, підприємство може мати декілька оперативних груп різного призначення: одну - для вирішення несподіваних задач у області збуту, другу - у області технологій та ін. Для координації діяльності таких груп створюється штабна група на чолі з керівником підприємства. Зв'язок між штабною і оперативними групами повинен буди безпосереднім. В той же час низові ланки повинні продовжувати виконувати свою звичну роботу.

Висновки.

Обґрунтовано поняття ризику в системі соціально-трудових відносин, який розглядається як сукупність відносин, що виникають в процесі взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин - працівників, працедавців, держави, - в умовах обмеженості інформації про стан мікро- і макросередовища.

В статті визначено певні закономірності антикризового управління підприємствами, проведено класифікацію ризиків в соціально-трудових відносинах за суб'єктами, рівнями та предметами соціально-трудових відносин.

В цілому аналіз закономірностей поведінки підприємств в умовах кризи дозволяє зробити наступні висновки: попадання в кризову фазу об'єктивно (незалежно від волі керівників підприємств) примушує застосовувати антикризові методи управління; антикризова поведінка підприємств часто протилежна тим діям, які ефективні в умовах економічного зростання або стабілізації економіки; стихійно вже формується антикризова модель діяльності підприємств, необхідно її вивчити, повною мірою визнати і свідомо використати на практиці.

Тому важливо проводити ретельне дослідження впливу структурних чинників, що визначають зміни якості персоналу підприємства, основними з яких є: невідповідність персоналу новим вимогам до персоналу (за рівнем зайнятості, професійно-кваліфікаційній структури, рівнем і структурою витрат, режиму і ефективності зайнятості); обмеженість здібностей персоналу підприємства виробляти необхідну продукцію (унаслідок жорсткої технологічної організації виробництва і наявності вузькоспеціалізованих ресурсів).

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Послання Президента України Віктора Януковича до Українського народу (з Експертною доповіддю НІСД «Україна ХХІ століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації») / Укладач А. В. Єрмолаєв. – К.: НІСД, 2010. – 128 с.
2. Экономический кризис в Украине 2008-2009 гг. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://wiki.kgpi.ru/mediawiki/index.php/Экономический_кризис_на_Украине_\(2008-2009\)](http://wiki.kgpi.ru/mediawiki/index.php/Экономический_кризис_на_Украине_(2008-2009)).- Назва з екрану.
3. Гейць В. М. Новый курс: реформы в Украине. 2010–2015. Национальная доповідь / В. М. Гейць – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
4. Антикризисное управления человеческими ресурсами: Учебное пособие/ Н.А. Горелов.-Изд.: СПб.- 2010 - 432с.
5. Гавриличко Ю. Выход из кризиса: поиск возможных шагов [Электронный ресурс] / Ю. Гавриличко - Режим доступа: <http://dpuia.info/news/news-in-ukraine/kriminal-proisshestvija/vyход-iz-krizisa-poisk-vozmozhnyxsha.gov.html>.- Назва з екрану.
6. Глобализация мировой экономики и антикризисное управление / Редколл.: И. Ю. Беляева и др. — М, 2002.- 125с.
7. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Насырова Г.А., к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник Института проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия)

Насырова Г.А. Эффективность государственного регулирования у страховой галузі.

У статті пропонується методика оцінки ефективності системи державного регулювання діяльності професійних учасників страхового ринку. Система критеріїв оцінки ефективності діяльності з гармонізації страхового ринку в рамках Єдиного економічного простору представлена за рівнями регулювання, методам розрахунку. Запропоновані критерії в ряді випадків не можуть бути квантифікованими і являти собою експертні оцінки, здійснювані у формі соціологічних опитувань. Гармонізація страхових ринків СЕП буде здійснена в 3 етапи, протягом яких до єдиній платформи будуть наведені основні правові норми. Відповідно до напрямків гармонізації на кожному етапі визначено можливі оціночні критерії. Застосування цих показників формує методологічну основу оцінки регулюючого впливу, обов'язкової для кожного нормативного правового акта. Запропонована методика може бути вдосконалена в частині адаптування до певних видів діяльності та деталізації показників.

Ключові слова: критерії ефективності, гармонізація ринку, фінансовий ринок, страховий ринок.

Насырова Г.А. Эффективность государственного регулирования в страховой отрасли.

В статье предлагается методика оценки эффективности системы государственного регулирования деятельности профессиональных участников страхового рынка. Система критериев оценки эффективности деятельности по гармонизации страхового рынка в рамках Единого экономического пространства представлена по уровням регулирования, методам расчета. Предложенные критерии в ряде случаев не могут быть квантифицированы и представляют собой экспертные оценки, осуществляемые в форме социологических опросов. Гармонизация страховых рынков ЕЭП будет осуществлена в 3 этапа, в течение которых к единой платформе будут приведены основные правовые нормы. В соответствии с направлениями гармонизации на каждом этапе определены возможные оценочные критерии. Применение этих показателей формирует методологическую основу оценки регулирующего воздействия, обязательной для каждого нормативного правового акта. Предложенная методика может быть усовершенствована в части адаптации к определенным видам деятельности и детализации показателей.

Ключевые слова: критерии эффективности, гармонизация рынка, финансовый рынок, страховой рынок.

Nasyrova G. The effectiveness of government regulation to the insurance branch.

In the article is proposed the method of the estimation the effectiveness of the government regulation system for the activity of professional participants in the insurance market. The system criteria for the evaluation to effectiveness activity in the insurance market harmonization in the Common Economic Space is represented by the levels of regulation and the calculation methods. In some cases the proposed criteria cannot be calculated and represent expert evaluations conducted in opinion polls. Harmonisation of insurance markets CES will be implemented in 3 phases, during which the general requirement will be provide relevant for uniform basis. At the each stage the possible evaluation criteria is identified in accordance with the harmonization directions. These indicators forms the methodological basis of the regulatory impact assessment obligatory for each legal act. The proposed technique can be improved in terms of adaptation to certain activities and detailing indicators.

Keywords: criteria of the effectiveness, harmonization of the market, a financial market, an insurance market.

Основной предпосылкой интеграции страховых рынков стран Таможенного союза является формирование общих подходов к регулированию деятельности субъектов страховых отношений. В целях достижения единообразия систем государственного регулирования проводится оценка их эффективности на основе выработки критериев и проведения соответствующих процедур.

В качестве критериев оценки эффективности деятельности по гармонизации страхового рынка в рамках Единого экономического пространства могут быть приняты различные показатели. Их можно классифицировать по различным признакам (табл.1):

- с точки зрения формы:
 - качественные;
 - количественные;
- с точки зрения метода расчета:
 - абсолютные;
 - относительные;
- применительно к уровню анализа:
 - глобальный;
 - макро;
 - отраслевой;
 - межотраслевой.

Необходимо отметить, что ряд предлагаемых критериев являются показателями, напрямую не связанными с деятельностью на финансовом рынке. Вместе с тем, темпы и уровень развития финансовых отраслей косвенно могут вызвать изменения этих показателей. Этот эффект наблюдается на основе выявления некоторой корреляции данных.

Таблица 1. Система критериев эффективности деятельности по гармонизации финансового рынка

	Качественные	Количественные	
		Абсолютные показатели	Относительные показатели
Глобальный	Глобальная стабильность	Глобальный рост	
Макроуровень	Макроэкономическая стабильность; Обеспечение экономического роста; Инвестиционный климат; Влияние на социально незащищенные слои; Влияние на малый бизнес.	ВВП: объем, темп роста/прироста, структура; Объем налоговых платежей; Рост и/или снижение расходования бюджетных и иных финансовых ресурсов, а также материальных (собственность), кадровых, информационных затрат; Темпы роста/прироста инвестиций на душу населения; Динамика уровня занятости и рост доходов; Динамика объема международной торговли; Динамика объема и структуры иностранных инвестиций.	Соотношение выгод и издержек; Динамика показателей деловой активности.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Межотраслевой	Противодействие проникновению рисков из других секторов	Динамика кросссекторальных сделок	
Отраслевой	Обеспечение развития отрасли; Поддержание стабильности и безопасности финансовой системы; Открытость рынка; Простота, лаконичность, понятность; Наличие институтов контроля и мониторинга; Прозрачность (степень раскрытия информации) деятельности на финансовом рынке; Степень подотчетности субъектов рынка; Прозрачность и подотчетность руководителей и других профессиональных категорий; Совместимость с механизмами саморегулирования и конкуренции; Система правоприменения; Система контроля исполнения; Наличие механизма обратной связи: реакция на правовой акт; Наличие процедуры пересмотра; Институты защиты прав страхователей, кредиторов; Отсутствие чрезмерного регулирования, Прозрачность деятельности уполномоченных органов Наличие пробелов и противоречивость права, Дублирование функций и сфер регулирования.	Динамика показателей капитализации; Динамика показателей концентрации капитала, Рост/прирост объемов кредитования, эмиссии ценных бумаг, страховых взносов; Разница в доходах и капиталах; Соотношение доходов одних и убытков других (рост-снижение); Величина административных барьеров (затраты на прохождение административных процедур); Уровень транзакционных издержек; Объем средств, которые могут вернуть кредиторы в случае ликвидации; Средний уровень оплаты труда работников отрасли и органов надзора; Динамика комиссионных платежей.	Динамика доли отрасли в ВВП (банковский сектор, страховой сектор); Отношение задолженности предприятий и/или экономики в целом банкам к ВВП Отношение капитализации рынка акций к ВВП; Отношение задолженности по находящимся в обращении ценным бумагам к ВВП; Доля капиталовложений, профинансированных за счет эмиссии акций и облигаций Страховые взносы на душу населения; Доля страховых взносов (премий) в ВВП Динамика рентабельности операций финансовых институтов (Рентабельности активов, рентабельность собственного капитала)

Гармонизация страховых рынков Таможенного союза предусмотрена в 3 этапа, в соответствии с которыми должны быть применены адекватные критерии. В зависимости от задач, стоящих на каждом этапе гармонизации, может быть осуществлено распределение и применение критериев эффективности. Примерное соответствие критериев эффективности деятельности по гармонизации страхового рынка по отношению к каждому из трех этапов представлено в таблице 2.

Таблица 2. Соответствие критериев эффективности деятельности по гармонизации страхового рынка в рамках каждого этапа.

Этапы гармонизации	Содержание этапов гармонизации	Критерии эффективности	
		Качественные	Количественные
I этап: окончание к 31.12.2015 г.	Профессиональный участник страхового рынка (ПУСР); Юридический статус ПУСР; Требования в отношении профессиональной квалификации и деловой репутации руководящих работников ПУСР	Прозрачность деятельности; Степень подотчетности деятельности; Наличие институтов контроля и мониторинга; Прозрачность и подотчетность руководителей и других профессиональных категорий; Поддержание стабильности и безопасности страховой системы; Прозрачность (степень раскрытия информации) деятельности на страховом рынке; Степень подотчетности субъектов рынка.	Динамика показателей капитализации; Динамика показателей концентрации капитала, Разница в доходах и капиталах; Соотношение доходов одних и убытков других (рост-снижение); Средний уровень оплаты труда работников отрасли и органов надзора; Динамика комиссионных платежей; Динамика показателей деловой активности.
II этап: окончание к 31.12.2017 г.	Порядок и условия создания и лицензирования страховой деятельности; Обеспечение финансовой устойчивости профессионального участника страхового рынка, в том числе: страховые резервы, достаточные для исполнения	Глобальная стабильность; Макроэкономическая стабильность; Обеспечение экономического роста; Инвестиционный климат; Влияние на социально защищенные слои; Обеспечение развития отрасли; Поддержание стабильности и	Глобальный рост; ВВП: объем, темп роста/прироста, структура; Объем налоговых платежей; Рост и/или снижение расходов бюджетных и иных финансовых ресурсов, а также материальных (собственность),

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

	<p>обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию; состав и структура активов, принимаемых для покрытия страховых резервов; минимальный уровень и порядок формирования уставного и собственного капиталов; Требования к составу страховых групп и страховых холдингов и их финансовой надежности; Основания для отказа в выдаче лицензии на осуществление страховой деятельности; Основания для отзыва у ПУСР лицензии на осуществление страховой деятельности, а также аннулирования, ограничения или приостановления действия лицензии.</p>	<p>безопасности страховой системы; Открытость рынка; Простота, лаконичность, понятность; Наличие институтов контроля и мониторинга; Прозрачность (степень раскрытия информации) деятельности на страховом рынке; Степень подотчетности субъектов рынка; Прозрачность и подотчетность руководителей и других профессиональных категорий; Совместимость с механизмами саморегулирования и конкуренции; Система правоприменения; Система контроля исполнения; Наличие механизма обратной связи (реакция на правовой акт); Наличие процедуры пересмотра; Институты защиты прав страхователей, кредиторов; Отсутствие чрезмерного регулирования, Прозрачность деятельности уполномоченных органов Наличие пробелов и противоречивость права, Дублирование функций и сфер регулирования.</p>	<p>кадровых, информационных затрат; Темпы роста/прироста инвестиций на душу населения; Динамика уровня занятости и рост доходов; Динамика объема международной торговли; Динамика объема и структуры иностранных инвестиций; Динамика кросссекторальных сделок; Динамика показателей капитализации; Динамика показателей концентрации капитала, Рост/прирост страховых взносов; Разница в доходах и капиталах; Соотношение доходов одних и убытков других (рост-снижение); Величина административных барьеров (затраты на прохождение административных процедур); Уровень транзакционных издержек; Объем средств, которые могут вернуть кредиторы в случае ликвидации; Средний уровень оплаты труда работников отрасли и органов надзора; Динамика комиссионных платежей; Соотношение выгод и издержек; Динамика показателей деловой активности.</p>
<p>III этап: окончание к 31.12.2019 г.</p>	<p>Порядок осуществления компетентными органами каждой из Сторон надзора за деятельностью ПУСР; Порядок, процедуры и условия ликвидации или реорганизация ПУСР (в том числе принудительной ликвидации /банкротства); Порядок и особенности реорганизации ПУСР в форме слияния, присоединения и преобразования; Порядок применения, условий и размеров санкций за нарушения ПУСР порядка осуществления деятельности на рынке; Условия и порядок передачи страхового портфеля; Правила бухгалтерского учета и осуществление аудиторских проверок установленных в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности для страхового сектора и требований по проведению аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности в соответствии с Международными стандартами аудита.</p>	<p>Глобальная стабильность; Макроэкономическая стабильность; Обеспечение экономического роста; Инвестиционный климат; Влияние на социально незащищенные слои; Влияние на малый бизнес; Обеспечение развития отрасли; Поддержание стабильности и безопасности страховой системы; Открытость рынка; Простота, лаконичность, понятность; Наличие институтов контроля и мониторинга; Прозрачность (степень раскрытия информации) деятельности на страховом рынке; Степень подотчетности субъектов рынка; Прозрачность и подотчетность руководителей и других профессиональных категорий; Совместимость с механизмами саморегулирования и конкуренции; Система правоприменения; Система контроля исполнения; Наличие механизма обратной связи: реакция на правовой акт; Наличие процедуры пересмотра; Институты защиты прав страхователей, кредиторов; Отсутствие чрезмерного регулирования, Прозрачность деятельности уполномоченных органов Наличие пробелов и противоречивость права, Дублирование функций и сфер регулирования.</p>	<p>Соотношение выгод и издержек; Динамика показателей деловой активности; Динамика доли отрасли в ВВП; Страховые взносы на душу населения; Динамика рентабельности операций.</p>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Предложенные критерии трансформируются в социологические анкеты, а также в перечень показателей, рассчитываемых экспертами и другими заинтересованными лицами. Кроме того, эти критерии выступают основой для проведения оценки регулирующего воздействия как в разрезе отдельных нормативных правовых актов, так и по направлениям и системе регулирования в целом. Кроме того, они не являются конечными и в последующем могут диверсифицированы по видам деятельности и уровням регулирования.

БИЛАТЕРАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Никитина М.Г., д.э.н., д.геогр.н., профессор, заведующий кафедрой международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского (Украина)

Никитина М.Г. Билатеральные соглашения как инструмент либерализации внешнеэкономической политики государства.

В статье рассмотрены особенности современных двусторонних соглашений о свободной торговле. Практика подобных соглашений, заключаемых между ЕС и странами Восточной Европы, показала их роль как промежуточного этапа на пути евроинтеграции. В то же время необходимо различать процессы формирования региональных соглашений и соглашений об открытии рынков. Выделенные их концептуальные различия позволяют исследовать двусторонние соглашения вне контекста экономической интеграции. В современных условиях билатеральные соглашения становятся инструментом либерализации внешнеэкономической политики государства, стимулирования экономического роста и преодоления нетарифных ограничений доступа на рынки. Отмечены факторы, способствующие росту двусторонних договоров, и их преимущества относительно многостороннего переговорного процесса. Рассмотрены особенности использования данного инструмента в рамках Европейской политики соседства.

Ключевые слова: двусторонние соглашения, экономическая интеграция, Европейская политика соседства.

Нікітіна М.Г. Білатеральні угоди як інструмент лібералізації зовнішньоекономічної політики держави.

У статті розглянуто особливості сучасних двусторонніх угод про вільну торгівлю. Практика подібних угод, що укладаються між ЄС та країнами Східної Європи, показала їх роль як проміжного етапу на шляху євроінтеграції. У той же час необхідно відрізнити процеси формування регіональних угод та угод про відкриття ринків. Виділені їх концептуальні відмінності дозволяють досліджувати двусторонні угоди поза контекстом економічної інтеграції. У сучасних умовах білатеральні угоди становляться інструментом лібералізації зовнішньоекономічної політики держави, стимулювання економічного росту та подолання нетарифних обмежень доступу на ринки. Відзначені фактори, що сприяють росту двусторонніх договорів, та їх переваги стосовно багатостороннього переговорного процесу. Розглянуто особливості використання даного інструменту в рамках Європейської політики сусідства.

Ключові слова: двусторонні угоди, економічна інтеграція, Європейська політика сусідства.

Nikitina M. Bilateral agreements like an instrument for liberalization of external economic policy of a state.

The article examines the peculiarities of modern bilateral free trade agreements. The practice of such agreements between the EU and Eastern European countries showed their role of an intermediate step on the way to European integration. At the same time it is necessary to distinguish between the processes of regional agreements formation and formation of agreements on the opening of markets. The dedicated conceptual differences between them allow exploring bilateral agreements outside the context of economic integration. In modern conditions bilateral agreements become an instrument for liberalization of external economic policy of a state, stimulation of economic growth and overcoming non-tariff barriers to market access. The factors contributing to the growth of bilateral agreements and their advantages relative to the multilateral negotiation process are noted. The features of this tool within the framework of the European Neighborhood Policy are considered.

Keywords: bilateral agreements, economic integration, European Neighborhood Policy.

Введение. Рост числа региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле превратился в новую усиливающуюся и все более приковывающую к себе внимание исследователей, политиков, предпринимателей тенденцию в современной мировой экономике. Если 60-е и 90-е годы ознаменовались, соответственно, первой и второй волнами регионализма (были созданы или реанимированы экономические организации практически во всех регионах как развитого, так и развивающегося мира), то в 1990-2000-х годах отмечен всплеск билатерализма, то есть заключения двусторонних соглашений о свободной торговле (ДССТ), причем зачастую между странами, принадлежащими к разным регионам. Мировой опыт свидетельствует о том, что в течение последних десятилетий повысилось значение двусторонних экономических связей. Так, в докладе о мировой торговле 2010 г. отмечается, во-первых, что за прошедшие пять лет значительно увеличилось число преференциальных (в докладах ВТО – региональных) торговых соглашений, среди которых двусторонние, региональные и соглашения, выходящие за пределы одного региона и обеспечивающие льготный режим в различных аспектах торгово-экономических отношений. Это подтверждает, что реальный сектор рассматривает их как наиболее эффективное средство открытия рынка. Во-вторых, современный регионализм отличается заключением большого количества двусторонних соглашений, а не образованием блоков.

В соответствии с положениями ВТО почти 300 преференциальных торговых договоров в мире являются действующими, половина из которых вступила в действие с 2000 г. Согласно отчетам ВТО, с февраля 2010 г. было заключено 271 региональное торговое соглашение (включая двусторонние) [1].

В условиях продолжающегося роста числа заключаемых преференциальных соглашений, их масштабы и появление новых характерных свойств нам представляется крайне актуальным совершенствование концептуальных основ анализа этих соглашений.

Результаты исследования. Лидерами по числу ДССТ являются страны ЕС, в активе которого 29 соглашений (по состоянию на январь 2013 г.) [2]. За ним следует Швейцария – 25, ЕАСТ – 23, США – 14, Сингапур – 13, Мексика – 11 и т.д.

Именно ЕС стал родоначальником билатерализма в современной экономической истории, заключив в 70-х годах соглашения о свободной торговле со странами ЕАСТ, переросшие в 1992 г. в соглашение о едином Европейском экономическом пространстве.

Всплеск активности в заключении ДССТ произошел в первой половине 90-х годов после распада Советского Союза и окончания идеологического противостояния в Европе. Целую сеть соглашений со странами Центральной и Восточной Европы (всего 11: Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Словения), а также между ними самими заключил ЕС (большинство из них утратили силу после вступления большой группы восточноевропейских стран в ЕС) [3]. В то же время развернулся процесс формирования сети ССТ на пространстве бывшего СССР: в настоящее время в стадии переговоров находится 5 соглашений об Ассоциации (Армения, Азербайджан, Грузия, Молдова, Украина). Новая волна соглашений о СТ представляла собой отход от классической схемы экономической интеграции, устоявшейся в экономической науке со времен появления работ Б. Балаши (B. Balassa) [4]: зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок – экономический и валютный союз. В современные ДССТ, помимо традиционных положений об устранении барьеров в торговле товарами (а во многих случаях и услугами), включаются положения о либерализации и обеспечении наиболее благоприятных и недискриминационных инвестиционных режимов, облегчении перемещения физических лиц (т.е. речь идет о движении капитала и труда, что свойственно общему рынку), об обязательствах по выполнению законодательства в области охраны труда, окружающей среды, прав интеллектуальной собственности (координация внутренней политики, корректировка национального законодательства – это свойственно экономическому союзу), об обязательствах по соблюдению прав человека и т.п. (это свойственно высшей стадии интеграции – полному политико-экономическому объединению).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Таким образом, в этих соглашениях совмещаются разные элементы зоны свободной торговли, общего рынка и экономического союза. Это ведет к расширению числа сфер, подлежащих либерализации, и к опережению многостороннего переговорного процесса в рамках ВТО, так называемого ВТО плюс. Отсюда и разнообразие названий заключаемых соглашений: часто это соглашения уже не просто о свободной торговле, а «о всеобъемлющем экономическом партнерстве», «о более тесном экономическом партнерстве», «об экономической ассоциации», «о всеохватывающей и углубленной зоне свободной торговли». Соответственно, существенно увеличивается объем и сложность соглашений, расширяется детализация отдельных положений.

В 90-х годах ССТ среди стран Восточной Европы становится промежуточным этапом на их пути в ЕС. В 2000-х годах формирование сети ССТ на Балканах, вызвавшее всплеск числа соглашений в 2002-2005 гг., - одно из средств реализации Пакта о стабилизации для Юго-Восточной Европы с перспективой вступления отдельных его участников в ЕС. Подписание соглашений об ассоциации со странами Северной Африки и Ближнего Востока ЕС рассматривает как путь к созданию Евро-Средиземноморской зоны свободной торговли. В связи с этим особое внимание привлекает проблема взаимодействия двусторонних договоров и процесса региональной интеграции, оформленной региональным соглашением.

Региональные соглашения - это объединения в пределах регионов, более или менее четко определенных по географическому, этнокультурному, цивилизационному признакам, либо изначально охватывающие все страны региона (НАФТА, Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии - СААРК, с небольшими оговорками КАРИКОМ), либо стремящиеся к постепенному их включению в свой состав (ЕС, АСЕАН). В то время как двустороннее соглашение объединяет страны, которые могут принадлежать как к одному, так и к разным регионам. Но ДССТ могут заключаться не только между двумя странами. Их частным видом является соглашение, где, с одной стороны, выступает одно государство, а с другой - блок других государств. Обычно такие соглашения подписываются с таможенными союзами (и более продвинутыми интеграционными объединениями), каковыми, например, являются Европейский союз (ЕС), Общий рынок Южной Америки (МЕРКОСУР), Карибское сообщество (КАРИКОМ), Таможенный союз стран юга Африки (САКУ). Единой группой также выступают государства - члены Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР). Двусторонние соглашения заключаются и между двумя блоками - ЕС-ЕАСТ, МЕРКОСУР - Андское сообщество, ЕАСТ-САКУ.

Одна из важнейших предпосылок (но, разумеется, не единственная) создания устойчивого и успешного регионального блока - культурная (с точки зрения языковой общности, этнического происхождения, религии) однородность и историческая близость входящих в него стран. В случае с ДССТ это явно не относится к главным критериям успеха: для их заключения важно, прежде всего, экономическая и политическая совместимость партнеров. Таким образом, если региональные соглашения призваны, прежде всего, способствовать преодолению разногласий между участниками, то билатеральные соглашения возникают там, где этих разногласий нет.

Основной движущей, сближающей силой в региональных объединениях становится аутсорсинг как основа повышения эффективности производства и интенсификации торговых и инвестиционных потоков. Это преимущество для стран, заключающих двусторонний договор, но находящихся в географической удаленности, практически исчезает. Межконтинентальная фрагментация производства вряд ли может обладать высокой рентабельностью и, прежде всего, по отношению к компактному региональному пространству. В классическом понимании интеграция ведет к сращиванию рынков и формированию нового единого экономического пространства. В то время, как соглашение о свободной торговле преследует цель облегчения доступа на рынки стран-партнеров. Речь в ДССТ идет не о слиянии отдельных рынков-экономик в один, функционирующий в соответствии с унифицированными правилами, а об уравнивании иностранных предпринимателей (экспортеров товаров и услуг, инвесторов) в правах с национальными. В связи с чем нам представляется целесообразным двусторонние соглашения рассматривать вне контекста экономической интеграции.

Единых стандартов для заключения ДССТ нет. Они различаются, прежде всего, по формату и функциональному охвату самого соглашения. Вместе с тем, эти различия скорее затрагивают отдельные детали, в то время как в принципиальном отношении содержание заключаемых в наши дни ДССТ во многом идентично.

Как правило, типичное современное ДССТ содержит от 10 до 25 глав, посвященных отдельным сферам внешнеэкономической деятельности и практике внутреннего регулирования рынка стран-участниц. В начало помещается глава, оговаривающая устранение барьеров в торговле товарами. Нередко отдельные главы посвящаются («чувствительным») товарам - продукции сельского хозяйства, текстилю и одежде, а также техническим торговым барьерам - стандартам, мерам технического регулирования, санитарным и прочим защитным мерам. Далее следуют главы, оговаривающие взаимную либерализацию торговли услугами (при этом в самостоятельные главы часто выделяются телекоммуникации, финансовые услуги, электронная торговля), затем - либерализацию инвестиционных режимов, упрощение эмиграционного режима для предпринимателей, принципы регулирования конкуренции, либерализацию рынка государственных контрактов и закупок, охрану прав интеллектуальной собственности, разрешение спорных ситуаций и конфликтов.

Таким образом, взаимная либерализация торговли товарами, бывшая традиционно основным содержанием соглашений о свободной торговле, теперь является лишь одним из их многочисленных элементов и, возможно, не самым важным.

Как показывает практика, соглашения о свободной торговле заключают в первую очередь страны, которым это позволяет сравнительно либеральная внешнеэкономическая политика, выражающаяся, в частности, в низком уровне торговых барьеров, а также зрелая структура валового производства и потребления и эффективная система органов государственной администрации, в том числе таможенных органов. Не удивительно, что наиболее активным приверженцем билатерализма, особенно «нового поколения», выступают государства ЕС.

ДССТ стали неотъемлемой частью европейской внешней политики. ЕС практиковал подход, в котором достаточно долго главенствовали региональные, а не глобальные интересы. Соглашения заключались со странами Восточной и Юго-Восточной Европы - кандидатами на членство в Союзе, а также с ближайшими соседями - странами Ближнего Востока и Северной Африки средиземноморского бассейна (Алжир, Египет, Израиль, Иордания, Ливан, Марокко, Палестина, Тунис, Турция). Европейцев интересовало непосредственное окружение, и соглашения с этими странами фактически были элементами политики, нацеленной на их конструктивное вовлечение в общеевропейские процессы политической и экономической интеграции. Окончательно сформулированная в 2003-2004 гг. эта политика стала известна как «Европейское соседство».

В рамках Европейской политики соседства (первоначально ЕПС была предложена Алжиру, Белоруссии, Египту, Израилу, Иордании, Ливану, Ливии, Молдавии, Марокко, Палестинской Автономии, Сирии, Тунису и Украине (Россия отклонила такое предложение). В 2004 г. участие в ЕПС было распространено также на Армению, Азербайджан и Грузию. Соседям предлагаются привилегированные отношения, построенные на общих ценностях (демократия и права человека, верховенство закона, эффективное и демократическое управление, принципы рыночной экономики и устойчивое развитие). Хотя речь не идет о грядущем расширении и такая перспектива в рамках ЕПС не предлагается, подразумеваются глубокие хозяйственные связи, причем уровень взаимной привязанности поставлен в прямую зависимость от степени приверженности европейским нормам и стандартам. В декабре 2006 г. Европейская Комиссия укрепила ЕПС, придав ей собственный финансовый инструмент с общим бюджетом в 12 млрд. евро на период 2007-2013 гг.

Европейские участники ЕПС не исключают для себя в будущем перспективы полноправного членства в ЕС. Поэтому данная программа скорее выглядит, по крайней мере, с их точки зрения, как утешительная отсрочка (или замена) подобной перспективы, более или менее долговременная.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве ЕС и Украины было подписано в 1994 г., официальный статус получило в 1998 г. на 10 лет, соответственно, срок его действия истек в 2008 г. Соглашение изначально во многом не устраивало Украину - и, прежде всего, - это равные условия с не европейскими странами, не имеющими юридического права на членство в ЕС (согласно Римскому договору 1957 г.). Но без успешного осуществления Плана действий дальнейшее сближение Украины и ЕС было невозможным. Украина приняла ЕПС как краткосрочную промежуточную рамочную программу. В 2006 г. Еврокомиссия предложила заключить новое расширенное соглашение с Украиной. С марта 2007 г. идут переговоры о заключении «Соглашения об Ассоциации». Пока же ежегодно возобновляется План действий ЕПС, без изменения по сути.

По инициативе Польши и Швеции в мае 2008 года в совершенствовании Европейской политики соседства была анонсирована новая

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

программа ЕС – «Восточное партнерство». Эта программа предусматривает развитие двусторонних и многосторонних отношений Европейского Союза с такими странами, как Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина. Эта инициатива не определяет членство в ЕС как окончательную цель партнерства, а призвана обеспечить активное сотрудничество в дву- и многостороннем формате как с Европейским Союзом, так и между странами-партнерами, с целью приведения их законодательства, экономики и других сфер к европейским стандартам.

ЕС уделяет внимание и своему арабскому окружению. В 1995 г. в Барселоне было официально положено начало «Европейско-Средиземноморскому партнерству». В 2007 г. Президент Франции М. Саркози озвучил проект создания Средиземноморского союза, который после ряда переговоров в 2008 г. был анонсирован как продолжение Барселонского процесса «Барселонский процесс: Союз для Средиземноморья», ставящий своей целью формирование Европейско-Средиземноморской зоны свободной торговли.

Однако в последнее время отмечается тенденция переноса переговорного процесса с регионального на трансконтинентальный уровень. Активность ЕС в глобальном масштабе также отражают ДССТ с Мексикой, Чили, Южной Африкой, Южной Кореей. Ведутся переговоры с США, Канадой, Индией и Японией. По мнению специалистов, либерализация трансатлантической торговли может послужить импульсом либерализации торговли в глобальном масштабе и стимулом для усиления многосторонней торговой системы в рамках ВТО.

Выводы. Формирование преференциальных режимов, ставших современной мировой тенденцией, несомненно, усложняет функционирование мирохозяйственной системы, поскольку происходит своеобразное наложение ДССТ на многосторонний переговорный процесс в рамках ВТО.

Практически все члены ВТО – участники одного или более соглашений, что свидетельствует о том, что в международной торговле принцип страны наибольшего благоприятствования становится уже исключением, а не правилом.

Быстрому росту соглашений о свободной торговле способствовали два определяющих обстоятельства. Во-первых, с практической точки зрения соглашения о свободной торговле являются более предпочтительными, чем многосторонние, ввиду их селективного подхода к отраслям, секторам экономики и партнерам. Во-вторых, для большинства стран соглашение о свободной торговле выступает инструментом привлечения прямых иностранных инвестиций.

Билатеральные соглашения предоставляют странам новые возможности по поиску стимулов экономического развития – это, прежде всего, касается преодоления нетарифных ограничений доступа на рынок; кроме того существуют сферы, которые не урегулированы многосторонними нормами (режим инвестиций, торговля продукцией двойного назначения и т.д.).

Заключение ДССТ не подменяет собой экономическую региональную интеграцию, а создает особую систему взаимодействия национальных экономик с учетом экономических и политических факторов. Евросоюз рассматривает процесс последовательного подписания соглашений о свободной торговле с другими партнерами как элемент европейской стратегии экономического роста, включая в сферу регулирования ДССТ вопросы сертификации продукции, защиты интеллектуальной собственности и доступа к государственным заказам.

Практика заключения ДССТ ЕС свидетельствует о расширении сферы его интересов и активном использовании билатеральных соглашений в качестве инструмента либерализации внешнеэкономической политики государства.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Сафонов С. Рекордный рост и осторожный прогноз / С. Сафонов [Электронный ресурс] // Независимая газета. – Режим доступа: http://www.ng.ru/ideas/2011-08-10/5_geneva.html
2. The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-734_en.htm
3. Официальный сайт Европейской комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/index_en.htm
4. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London, 1962

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE COMPANY IMAGE IN THE B2B MARKET

Nowak D., dr hab., prof. nadzw. UEP, Poznan University of Economics, Faculty of Management, Department of Management and Corporate Resource Analysis (Poland)

Nowak D. Analysis and evaluation of the company image in the b2b market

Creating a positive image is a specific advantage of the company that could become a key competence used in the fight for a suitable position in the competitive market. It is created in the representation of direct and indirect stakeholders who according to their own interests take into account various aspects of activities of the rated entity. The company's goal is therefore appropriate balance of activities, which will result in a coherent, harmonious and properly perceived image of the company. Given the diversity of the determinants of corporate image-building objective of developing adopted the identification and assessment of the main elements used by stakeholders in the assessment of the image of a counterparty.

Keywords: image, competition, key competence, company strategy, b2b market.

INTRODUCTION

A complex economic reality, increasing competition, and in particular the density of products and services on the market are forcing the companies to undertake a series of actions that will enhance their competitive advantage. These actions may rely on a more effective coordination of procedures for the value chain so as to reduce costs of production and optimize it, adjust the structure of terms of range - quantitative market needs or through proper motivation of employees and increase in productivity. Companies may also seek to positively distinguish themselves in the market through application of unique technology, brand, adequate communication with the environment, care of the environment and also the construction of appropriate relationships with suppliers and customers. The measures taken must have a harmonious and coherent interdependence, the effect of which is to create the image positively and well perceived by all stakeholders. It is emphasized that, acceptable, positive image enhances the stability of institution facilitates its operation, reduce business risk contributes to the reduction of costs and facilitates the attainment of resources or entry into new markets. In addition, positive, properly created image helps to establish relations of cooperation, both domestically and internationally.

Creating a positive image is not a feature of the long-term, it should therefore be managed, invested and above all developed covering trends and market development. To be properly and positively perceived there's a need to work actively using the whole set of instruments, such as public relations, brand management, sponsorship, procedures of suppliers and buyers management and shaping the quality of the company by entering into higher levels of functioning confirmed by appropriate distinctions, awards and certificates. Such actions contribute to the growth of the company, facilitate the functioning, networking, and development of products and services. This allows to build equity of clients and suppliers, which is defined as receipts, profitability and the information that they generate for the companies affecting its market value¹. The higher the scope of these relationships is and more stable and loyal each group is, the higher the value of the company and clearer and more transparent the growth prospects are. It should be noted, however, that the perception of the image is variable in time. Improper behavior, unexpected transaction, failure to adopt procedures may contribute to changes in picture of company from positive to neutral or negative. Additionally, the image can be perceived differently by different groups of stakeholders. Other expectations are posed by the shareholders or the shareholders of the company, other ones come from the

© Nowak D., 2014

¹ B. Dobiegała-Korona, T. Doligalski, Wartość klientów jako przesłanka alokacji kapitału [w] praca zbiorowa pod redakcją J. Bielińskiego, Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, Wydawca: CeDeWu, Warszawa 2004, s. 89.

PROBLEMY ROZWOJU WNEŠNIEKONOMICZESKICH SWIAZEJ I PRZYCIĄCZENIA INOSTRANNYCH INWESTYCJI: REGIONALNY ASPEKT

recipients and suppliers and yet other expectations are announced by local government authorities and the local community. Given the diversity of quantitative and qualitative factors affecting the image the objective of the paper is to identify and evaluate the determinants that affect the perception of the companies in the group of its direct customers.

IMAGE AND THE COMPANY IMAGE

The concept of image is derived from the Latin word "*imago*" or "*imaginatio*". The first of them is identified with the image, symbol, portrait, the second with the idea, delusion, opinion or a dream¹. Commonly understood as created by people such as artists, athletes, politicians, personality or self-image as a developed public face of the organization, presenting it in a positive light and for gaining social acceptance for the activities of this institution or enterprise. The literature emphasizes that the image is the sum of subjective perceptions and beliefs about a particular subject². In the common sense the term image is identified with the overall picture and feelings of which a person is associated with a specific object³.

The wide and comprehensive understanding of image is presented by Arpan, Raney and Zivnuska who point to his four connotations⁴:

- the first apply to associations connected with the name of the organization,
- the second emphasizes the psychological profile created for the organization by the unit,
- the third is associated with idiosyncratic representation concerning the corporate
- the fourth is the sum of attitudes towards the organization.

Four presented perspectives emphasize different elements of the image, however, together constituting a coherent and logical structure.

In relation to the company the image can be defined as idea, image, impression or assembly of business associations existing in its immediate external environment and internal, among its stakeholders such as suppliers, customers, employees, local community, local authorities, competitors, collaborators, including a set of positive and negative associations evoked by verbal or visual expression of the company. It can therefore be emphasized that the company image is formed in the vicinity of the subject, which is variable in time and space. It is, in addition to tangible assets, an important element of company with a high growth potential. Its value is created both by the present and future clients, as well as other groups of market actors operating in the same environment⁵.

Riordan at al. characterize image as an individual's perceptions about the actions, activities and accomplishments of an organization⁶. Kennedy⁷ and Dowling⁸ argue that a company does not have one image but multiple images. Each of them has a different set of interaction with the company and therefore is likely to have different images. Riel at al. summarizes that concept of corporate image as a set of meanings about the company in the minds of the stakeholders. They say that image is a "(...) sum of the different perceived features of the company (...) and a holistic impression of the position of the object in relation to its competitors"⁹.

Kunkel and Berry define the image of the company as "an important factor which affects the purchasing power of the consumer tendency" and the consumer "general images of the corporate." Bernstein emphasizes, however, that the image of the company "(...) is the net result of the interaction of all the experiences, beliefs, feelings, knowledge and experience that people have regarding the subject"¹⁰. It presents the sum of the visual characters through which individual and collective actors can recognize a company and distinguish it from other entities operating in the same environment¹¹.

It is indicated that the image of the company is its profile, or otherwise speaking, the sum of impressions, feelings and sensations and expectations about what the organization develops and creates in the minds of individuals who operate in the area¹². It consists of "(...) all scheduled and unscheduled, verbal and visual elements that are derived from the essence of the company and have an impression on the observers"¹³.

It should be emphasized that the concept of the image is non-static, due to the impact of a number of media organizations and environments subject to constant evolution, constant change, taking into account the latest developments. It may be pointed that the dynamic process is influenced by number of factors. LeBlanc and Nguyen suggest that it is under the influence of identity, reputation, environment, services, and direct service¹⁴. In contrast, according to A. Wilczak these factors are divided into factors under the control of the organization and independent factors over which the organization has no or little impact¹⁵.

The primary purpose of creating a positive image is acquiring a growing number of buyers who affect the value of the entity. This indicates that the process of shaping the image is linked with the desire of the economic operators to produce an emotional connection with the company and stimulate positive attitudes towards it. These attitudes are formed as a result of contact between the market participants with the features of the company. The result is every kind of experience, expectations, feelings, knowledge and experience that are to be reflected in the given entity. Most often company puts in front of the image the certain tasks, which include:

- building confidence in the company,
- building confidence in its products,
- risk reduction activities,
- reduction of costs,
- development of appropriate relationships between the company and its stakeholders.

In order to fulfill these functions, the company might use a set of actions, which could include:

- improving the quality of services through better, more competent and professional service,
- a flexible approach to the customer by understanding their situation, their needs and the specific nature of activity,
- flexible working hours, corresponding to the requirements and demands of customers,

¹ W. Kopaliński, Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Muza 2003.

² H. Diller, Vahlens GroBes Marketing Lexikon, Verlag C.H. Beck, München 1992, s. 434.

³ M. Froböse, A. Kaapke, Marketing – eine praxiorientierte Einführung mit Fallbeispielen, Campus Verlag, Frankfurt/Main 1996, s. 107.

⁴ L.M. Arpan, A.A. Raney, S. Zivnuska, A cognitive approach to university image, Corporate Communication: An International Journal, 2003, nr 8/2, s. 97, za: A. Waszkiewicz, Wizerunek organizacji. Teoria i praktyka badania wizerunku uczelni, Instytut Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011, s. 22.

⁵ B. Olbrych, Wizerunek firmy jako element jej wartości, w: E. Urbańczyk (red.), Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 634, Szczecin 2010, s. 317.

⁶ C. M. Riordan, R.D. Gatewood, J.B. Bill, Corporate Image: Employee reactions and Implications for Managing Corporate Social Performance, Journal for Business Ethics, 1997, vol. 16, s. 401-414.

⁷ S. H. Kennedy, Nurturing Corporate Images, European Journal of Marketing, 1977, vol. 11, s. 120-164.

⁸ G.R. Dowling, Measuring Corporate Images. A Review of Alternative Approaches, Journal of Business Research, 1986, vol. 17, s. 27-34.

⁹ C. B. Riel, N. E. Stroecker, O. J. Maathuis, Measuring Corporate Image, Corporate Reputation Review, 1998, vol. 1, no. 4, p. 313.

¹⁰ Kunkel, J.H. and L.L. Berry, 1968, Should a corporate keep a low profile? Journal of Advertising Research, no18: 25.

¹¹ D. Bernstein, Company image and reality: a critique of corporate communications, Eastbourne, Holt, Rinehart & Winston Ltd, 1984, s. 125.

¹² A. Topalina, Corporate identity: Beyond the visual overstatements, International Journal of Advertising, 1984, no. 3, s. 55-62.

¹³ E. Selame J. Selame, Developing a corporate identity: How to stand out in a crowd, New York 1975, Chain Store Publishing Corporate, za: R. Abratt, A new approach to the corporate image. Management process, Journal of Marketing Management 1989, no. 1, s. 66.

¹⁴ G. LeBlanc, N. Nguyen, Cues used by customers evaluating corporate image in service firms, International Industry Management 1996, Vol. 7, Iss. 2, s. 48.

¹⁵ A. Wilczak, Budowanie wizerunku przez organizację – prawda czy mit?

http://www.wz.uw.edu.pl/panel/serwis_wydzialowe/6c70bbed128b884316fae5606c1bd17a.pdf z dnia 30.06.2013.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- the provision of comprehensive services that can be achieved through diversification of products and production, as well as entering new market segments.

The image of the company can be defined as a subjective feeling, idea or belief of people of a given entity or otherwise speaking what the entity, or group thinks about it¹. From the perspective of the company therefore the way it presents in the environment and how it is perceived by other. It can therefore be emphasized that the image is: "(...) idea that one or more of the audience have about a person, company or institution, it is not a real image, accurately and specifically outlined, but rather a mosaic of many details, noticed accidentally fragmentary, with blurred differences"².

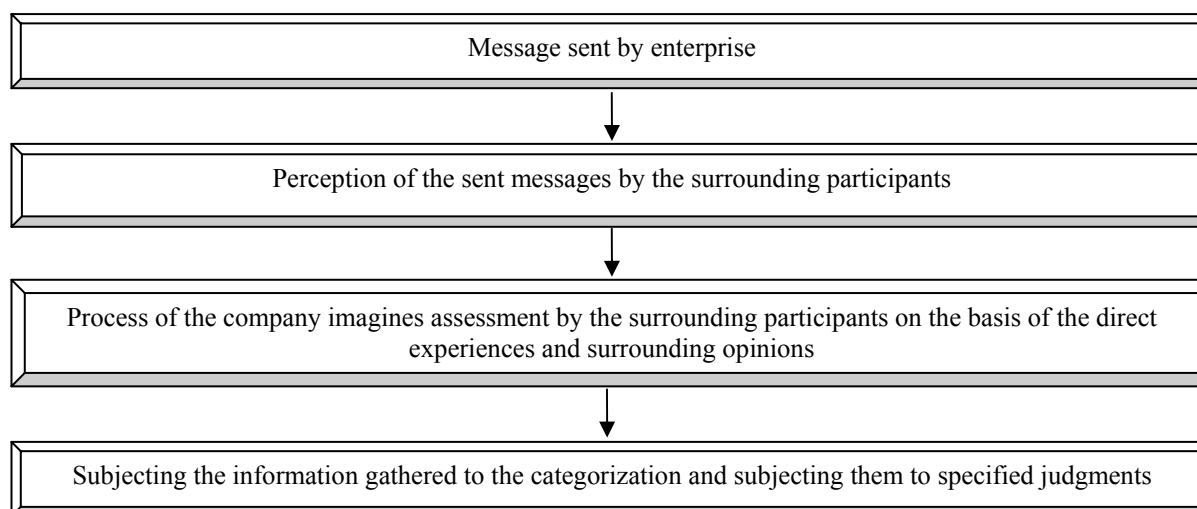
Table 1. Factors contributing to shaping the image of the organization

FACTORS UNDER THE CONTROL OF ORGANIZATION	INDEPENDENT EXTERNAL FACTORS (OR DEPENDENT IN MINOR SCOPE)
<p>Objective factors:</p> <ul style="list-style-type: none"> • history of the organization, • resources of the organization. <p>Factors related to the functioning of the organization:</p> <ul style="list-style-type: none"> • financial situation (potential) • the management of the organization, organizational structure, • human resource management. <p>Marketing factors (related to the identity of the organization):</p> <ul style="list-style-type: none"> • mission • goals • adopted strategies • positioning, • instruments of marketing mix, • corporate social responsibility (CSR). 	<ul style="list-style-type: none"> • factors related to the personality of the recipient • actions of competitors • changes in the macro-environment • co-operation and co-operators • image of the country of origin and industry • interpersonal communication (between entities external to the organization).

Source: A. Wilczak, Budowanie wizerunku przez organizację – prawda czy mit? http://www.wz.uw.edu.pl/panel/serwisy_wydzialowe/6c70bbed128b884316fae5606c1bd17a.pdf dated 30.06.2013

Likewise P. Kotler argues and emphasizes that the image is not a real image, only a notion, opinion or view. He points out that it is: "(...) a set of convictions thoughts and impressions of the person or group of any object: a company, product, brand, place or person"³. These definitions suggest one very important aspect of this idea image is not a realistic reflection of reality, it is only an idea, an opinion or a judgment, which can be affected by incidental, one-off events. They can have an impact both positive and negative, they can also be perceived in different ways by different actors. The measures taken may in fact meet with the approval and acceptance from one hand, from the other hand actions will be perceived as hostile, negative, antagonistic.

Considering above mentioned approaches, concepts and definitions it should be noted that for the company the image will always have a strategic importance. It is therefore necessary to take a number of actions aimed at proper selection of tools and instruments that will create the most correct picture of the company that will have a real and not illusory effect on its value.



Picture 1. Process of the company image developing

Source: M. Urbaniak, Wizerunek dostawcy na rynku dóbr produkcyjnych, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, p. 30.

To sum up, it should be noted that the image can not be considered as a homogeneous instrument or tool which can manage the company. The literature identifies seven types of image that may appear in the company, they are: the image of the company (*the corporate image*) the image of the institutional (*the institutional image*) the image of the product (*the product image*) the image of the brand (*the brand image*) the disseminated image (*diffused image*) and the image desired by the purchasers (*the consumer demand image*)⁴.

SELECTION AND NATURE OF THE SAMPLE

Research on the assessment and classification of the factors affecting the image of the company, is based on the method of deliberate non-random selection of typical units. The basic eligibility criterion is the type of activities associated with the production or providing the production services and services associated with production on the Polish market of industrial goods and belonging to one group of industrial processing section

¹ E.M. Cenker, Public relations, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2000, s. 40;61.

² K. Wojcik, Public relations od A do Z, Tom I, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 44.

³ P. Kotler, Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola, Felberg 1999, s. 549.

⁴ R.A. Harris, How creativity in marketing can develop the image that counts: The consumer demand image, Advertising Age, 29, July. s. 61-66.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

in accordance with the European Classification of Economic Activities (EKD) based on NACE¹. The source of the selection of the studies there were the diversified databases, including database primarily one of the leading enterprise engaged in material and technical supply. Empirical research took the form of in-depth survey of the work of a qualitative - quantitative type with a dominant share of qualitative research. It was conducted in 2008-2012 among 270 companies located in Poland, mainly in the Wielkopolska Region. Group of analyzed entities was not a unified domain in terms of both activity and size of the structure making it impossible to create a common and uniform portrait. Therefore the results can not be generalized to all companies in Poland but probably they give a picture of reality and allow a broad interpretation and evaluation of the issues examined, and define future directions of research.

The dominant domain of business was the manufacture of basic metals, fabricated metal products, machinery and equipment, medical, precision and optical instruments, and production of food products, beverages and tobacco. Quite large numbers were also represented by companies engaged in the production of wood and furniture and the production of chemical products, rubber and plastics.

In the studied sample 65.9% (178 entities) were manufacturing companies, the remaining 34.1% were engaged in providing of production services and services associated with production. The production was represented by sectors such as agri-food, machine, textile, clothing, acquisition and processing of wood and furniture production. In the second area, the major domain was indicated the production services such as the production of parts and components on behalf of a co-operator according to his specifications and requirements, and a number of other type of design, installation, assembling, painting, varnishing, demolition, cutting, machining, turning, milling, etc. For services associated with the production there were included transportation services, warehousing and storage and maintenance, service and repair.

Characterizing the examined trial there was also made its classification on the basis of number of employees. Given the size criterion there were identified 44 micro entities employing up to 9 workers, representing 16.3% of the sample, 94 small entities of employment in the range 10-49, which represent 34.8% of the sample, 96 medium-sized entities with employment between 50 -249 persons, constituting 35.5% of the sample and 36 large entities hiring more than 250 people, representing 13.3% of the sample.

Table 2. Structure of the examined enterprises according to EKD

Industrial processing (15-37)	No. of indications (N = 270)	Share %	EKD group
Production of food products, beverages and tobacco	56	20,74	15,16
Textile, garment manufacturing, fur, leather, leather products	20	7,41	17,18,19
Manufacture of wood, wood products, furniture	51	18,92	20,36
Manufacture of pulp, paper and paper products	8	2,96	21
Manufacture of chemicals, rubber and plastics and other non-metallic products	45	16,67	24,25,26
Manufacture of basic metals, fabricated metal products, machinery and equipment, electrical machinery and apparatus, medical, precision and optical instruments	71	26,36	27,28,29,31,33
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers and other equipment car	19	7,04	34,35

The study indicated a dominant area of operation

Source: own study based on the results of empirical research.

Taking into account the importance of the regions in which the analyzed businesses operate should be stressed that at the time of market research, for the entire sample, the domestic market was the market that generates the most revenue, represented by 43.1% of the survey sample, followed by regional market, on which activity is conducted by 40.5 % of the sample. Least, because only 16.4% of companies operates in local markets.

Table 3. Enterprises by the number of employees

No. of employees	Examined sample N=270	
	No. of indications	Share in %
Micro-enterprises (1-9 employees)	44	16,3%
Small enterprises (10-49 employees)	94	34,8%
Medium enterprises(50-249 employees)	96	35,5%
Big enterprises (over 250 employees)	36	13,3%

Source: own study based on the results of empirical research.

Characterizing the examined group of companies the attention was also paid to the type of applied base strategy. It turned out to be two dominant strategies in the sample: a qualitative strategy, which is effectively implemented by 177 entities representing 65.55% and the cost leadership strategy implemented by 92 entities representing 34.07% of the sample. With other types of strategies the attention should be paid to the niche strategy, understood as a specific service for selected and precisely regulated segment of the market. Service of such market, especially the market of industrial goods, is associated with close, permanent and based on mutual trust relationship. This kind of strategy is developed by 37 cases, which constitute 13.7% of indications.

Table 4. Kind of applied base strategy and the directions of its development

Kind of the applied base strategy ¹	Research sample N=270	
	No. of indications	Share in %
Price strategy (the cost leadership)	92	34,07
Quality strategy	177	65,55
Nish strategy	37	13,7
Mix strategy (medium quality for medium price)	18	6,67
Follower strategy	6	2,22
No clear strategy	9	3,33
The strategy varies - depending on the supported regions, enterprises	39	14,44

¹ enterprises could indicate more than one strategy

Source: own study based on the results of empirical research.

EVALUATION OF ENTERPRISE IMAGE BASED ON THE EMPIRICAL RESEARCH

In the process of survey research concerning the evaluation and classification of the factors determining the market image of the company, respondents were asked to give, according to their own opinion and their own judgment, the appropriate rank of the selected factors characterizing the image. These factors were identified on the basis of literature research observations and comments of entrepreneurs and their critical reflection. The evaluation was performed in a 5 point Likert scale where 1 means no impact of a given factor on the image of the company 2 low impact 3 medium

¹ Group from 15 to 37 according to European Classification of Activity

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

impact, 4 high impact and 5 a very big impact. Analyzing the results of the research it is worth to underline the high percentage of indications which ranges from the level of 99.25% for the level of prices of products offered to 87.03% in case of social responsibility. A high percentage of indications reflects the growing awareness of Polish entrepreneurs, the importance of each factor and the increasing role of image in the process of building a cooperative relationship.

Collection and verification of questionnaires included in the research sample, allowed to encode the answers given by respondents using Microsoft Excel. This was followed by detailed calculations of the percentage of individual indication of respondents and the average rank for the specified variable was calculated. The adopted scale allowed to determine the strength and direction of the impact of each variable by calculating the arithmetic mean and appointment of the so-called significance factor N. It is considered that the factors which factor of significance is in the range 4.0 to 5.0 have a decisive influence in the evaluation process of corporate image, the factors within the range of 2.51 to 3.99 have a medium impact, while factors with a value of less than 2.5 play a minor role in the process of building cooperative relationships.

Analysis of the data has shown that in the first group there are 10 factors, while the most important is the level of the prices (relative to the competition), which has the significance N equal 4.78 and the value for money, the value of N was estimated on the level of 4.74. The high value was obtained also for the factor on quality of our products and services which obtained the value 4.54 in the 5-point Likert scale. It should be emphasized that the high importance of these factors is related to the type of base strategy implemented by the surveyed entities. Enterprises indicated that in their business are dominated by two priorities, i.e. quality and production costs. Strictly defined preferences indicate that the market, in which the entities operate, is immature, placed in the phases of development and growth. In stable, mature markets usually other determinants of the image dominate such as the level and scope of the relationship with the contractor, conducted development research as well as environmental activities and for the local community.

In addition to the above-mentioned factors on the image (to a high degree), according to respondents, is also influenced by factors associated with broadly understood aspects of quality, including quality management systems, customer service, and having different types of certificates, awards and recommendations that support the prestige and reputation of the company. Among the important factors that affect the company's image, particular attention should also be paid to offer convenient payment terms and discounts and other benefits offered to the buyer. The first is related to financial liquidity, in particular the payment backlogs. In economic practice, in fact it is assumed that the accumulation of debts is one of the most significant barriers and threats to the development of enterprises in Poland. Assessing contractors the entrepreneur shall take into account the length of "the trade credit", which is willing to give the supplier. The longer the payment period, the higher the rating, the better the enterprise is perceived. Long term payments offered by the supplier allows to use the idea of "credit provider", and thus weaken the threat posed by the possibility of losing financial liquidity.

Another factor, enhancing corporate image, is associated with its policy on discounts and other benefits that are offered to contractors. Discount policy is a very important factor, which allows to build a base of loyal and faithful customers who will both repeat purchases and recommend your company in their environment. It should be noted, however, that this factor often takes the form of "commissions on transactions" and is not subject to records and documentation in the enterprise, and thus contributes to the development of the so called shadow economy. Lack of legal and ethical norms in this area contribute to its high appreciation by the companies operating in the informal economy.

From other interesting factors influencing the assessment of the company image, it is worth to point out the technical and technological level of production potential, which is characterized by two variables, i.e. modern technology (N - 3.63) and the level of production capacities and capabilities of their development (N - 3.57). According to the respondents only high technical level of suppliers equipment and, above all, its compatibility (understood as the compliance of production potentials, organizational potentials, management systems, etc.), allow for the realization of common goals and achieve superior results. Looking for new partners they are tested in terms of their owned generation resources, quality, modernity and synchronization capabilities with its own production resources. In this context, the companies that have outdated, obsolete or incompatible potential, encounter significant difficulties in establishing the cooperative relationships. This problem affects both producers with obsolete production equipment (or from the time of the centralized economy), as well as from companies with modern and modernist solutions that are not commonly used by most entrepreneurs. With this factor there is bound the flexibility in adjusting to the needs and requirements of the customers (N = 3.97). This flexibility is determined by oscillating and variable demand, both in time and in space on which a number of goods. Thus, highly assessed are those who may periodically increase or decrease its production capacity.

Table 5. Ranking of factors influencing the of corporate image in the B2B market

Factors influencing the company image on the industrial market	Percentage share	Index "N"	Standard deviation
Price of products	99,25	4,78	1,09
Value for money	97,41	4,74	1,10
The quality of offered products and services	98,15	4,52	1,02
The level of competitiveness of the company	97,03	4,43	1,14
Possession of the quality management systems	99,25	4,35	1,10
Availability of products offered	97,41	4,28	1,17
Offering a convenient payment terms	97,03	4,22	1,09
Discounts and other benefits for the buyer	97,41	4,18	1,00
Approach to service the buyer	97,78	4,15	1,19
Certificates, awards and other recommendations	97,03	4,01	1,21
Flexibility to adapt to the needs of the recipient	98,15	3,97	1,23
Partner relationships with contractors	97,03	3,94	1,26
Previous experiences in cooperation	97,41	3,92	1,21
The width and depth of assortment (the complexity of supply)	97,03	3,81	1,20
The speed and professionalism to resolve conflicts and misunderstandings	97,78	3,75	1,17
Professionalism of activity	95,92	3,75	1,18
Modernity technology	88,89	3,63	1,08
The level of production capacities and capabilities of their development	94,07	3,57	1,11
The level and quality of communication	92,22	3,52	1,12
The ability to certify produced (supplied) products	97,03	3,52	1,09
Knowledge of the brand on the market	95,92	3,48	1,16
Experience and skills of employees	91,85	3,46	1,12
Fulfillment of the commitments made	94,07	3,38	1,27
Trustworthiness of a brand	95,92	3,34	1,28
Location (easy reach of)	92,22	3,28	1,28
The financial situation	94,07	3,24	1,19
Offered trainings	91,85	3,20	1,28
The organization of work (speed of contact)	92,22	3,15	1,21
After-sales service (guarantees)	95,62	3,07	1,32

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

System of communication with internal and external environment - an electronic communication system	94,07	2,96	1,33
Customer service procedures and programs	92,96	2,90	1,13
The experience and skills of managers	95,92	2,82	1,41
Participation in trade fairs and exhibitions	92,22	2,76	1,28
Management transparency	92,22	2,76	1,18
The means and methods of transport	94,07	2,74	1,03
Used means and tools of communication (advertising, promotion)	94,07	2,67	1,05
Organizational culture	92,22	2,63	1,03
The level and scope of the research and development	94,07	2,59	1,26
Participation in local projects	88,89	2,51	1,36
Visual evaluation of the company (visual appeal)	91,85	2,38	1,26
Ecological involvement	95,92	2,20	1,44
Company's reputation in the region in which it operates	92,22	2,12	1,24
Sponsoring and mentoring	88,89	2,08	1,36
Corporate social responsibility	87,03	2,08	1,35
Attractiveness of the business environment	92,22	2,06	1,32

Source: own study based on the results of empirical research.

Concluding considerations on assessing the factors shaping the image of the company it is worth mentioning the ones that, according to the respondents of the study group, are secondary in nature and generally did not play a major role. In the article it is assumed that they are the factors which influence factor is less than 2.5 and include the following:

- visual assessment of the company,
- ecological engagement (action to protect the environment),
- regional reputation of the company in the region,
- sponsoring and mentoring,
- social responsibility
- attractiveness of the business environment.

According to the respondents, less important in the evaluation of the image there are both visual assessment of the company and attractiveness of the surroundings. Above all the professionalism and expertise of actions, and not the external conditions, are taken into account which improvement may require substantial monetary outlay. The sponsorship activities also has little importance, as well as the reputation of the company in the region. These factors may have a bearing on consumer markets. It should be noted, however, that the market for industrial goods ruled by other laws, and there are taken into account quite different determinants.

Astonishing, however, is the lack of a high assessment of such factors as efforts to protect the environment, and business social responsibility. In the present ranking of these factors, according to the respondents, have minimal impact on the image of the company. The rationale for low score may be the high cost of environmental activity and its direct impact on the level of product prices and services offered by the company.

CONCLUSION

Analyzing the results presented in the table there can be drawn a number of interesting conclusions regarding the assessment process of the image of companies operating in the markets for industrial goods, done by the customers. Most customers assessing the image of the supplier uses traditional criteria, such as quality, price, terms of the agreement or the proper execution of the contract, etc. However, they give them a different meaning, a different rank and a different interpretation. There is also noted a trend associated with including by the buyers the increasingly higher requirements and new yet applicable criteria, which are not always directly related to the provision, manufacture, quality or price. Among these variables the worth to be noted are past experience, professionalism in resolving conflicts and misunderstandings or experience and skills.

REFERENCES

1. Abratt, R., A new approach to the corporate image. Management process, Journal of Marketing Management 1989, no. 1.
2. Arpan, L.M., Raney, A.A., Zivnuska, S., A cognitive approach to university image, Corporate Communication: An International Journal, 2003, nr 8/2.
3. Bernstein, D., Company image and reality: a critique of corporate communications, Eastbourne, Holt, Rinehart & Winston Ltd, 1984.
4. Cenker, E.M., Public relations, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2000.
5. Diller, H., Vahlens GroBes Marketing Lexikon, Verlag C.H. Beck, München 1992.
6. Dobiegała-Korona, B. Doligalski, T., Wartość klientów jako przesłanka alokacji kapitału [w] praca zbiorowa pod redakcją J. Bielińskiego, Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, Wydawca: CeDeWu, Warszawa 2004.
7. Dowling, G.R., Measuring Corporate Images. A Review of Alternative Approaches, Journal of Business Research, 1986, vol. 17.
8. Froböse, M., Kaapke, A., Marketing – eine praxiorientierte Einführung mit Fallbeispielen, Campus Verlag, Frankfurt/Main 1996.
9. Harris, R.A., How creativity in marketing can develop the image that counts: The consumer demand image, Advertising Age, 29, July.
10. Kennedy, S. H., Nurturing Corporate Images, European Journal of Marketing, 1977, vol. 11.
11. Kopaliński, W., Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Muza 2003.
12. Kotler, P., Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola, Felberg 1999.
13. Kunkel, J.H. and Berry, L.L., Should a corporate keep a low profile? Journal of Advertising Research, no18, 1968.
14. LeBlanc, G., Nguyen, N., Cues used by customers evaluating corporate image in service firms, International Industry Management 1996, Vol. 7, Iss. 2.
15. Olbrych, B., Wizerunek firmy jako element jej wartości, w: E. Urbańczyk (red.), Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 634, Szczecin 2010.
16. Riel, C. B., Stroecker, N. E., Maathuis, O. J., Measuring Corporate Image, Corporate Reputation Review, 1998, vol. 1, no. 4.
17. Riordan, C. M., Gatewood, R.D., Bill, J.B., Corporate Image: Employee reactions and Implications for Managing Corporate Social Performance, Journal for Business Ethics, 1997, vol. 16.
18. Selame, E., Selame, J., Developing a corporate identity: How to stand out in a crowd, New York 1975, Chain Store Publishing Corporate.
19. Topalina, A., Corporate identity: Beyond the visual overstatements, International Journal of Advertising, 1984, no. 3.
20. Waszkiewicz, A., Wizerunek organizacji. Teoria i praktyka badania wizerunku uczelni, Instytut Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.
21. Wilczak, A., Budowanie wizerunku przez organizację – prawda czy mit?
http://www.wz.uw.edu.pl/panel/serwis_wydzialowe/6c70bbed128b884316fae5606c1bd17a.pdf z dnia 30.06.2013.
22. Wójcik, K., Public relations od A do Z, Tom I, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Омельченко В.Я., д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет
Омельченко А.П., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет (Украина)
Омельченко А.В., аспирант, Донецкий национальный университет (Украина)

Омельченко В.Я., Омельченко Г.П., Омельченко О.В. Механізми впливу інформаційно-комунікаційного середовища на глобальні бізнес-процеси.

У статті визначено, що в сучасних світових бізнес-процесах на перше місце виходять використання глобальної мережі Інтернет в якості інтегруючого інструментарію людської діяльності. При цьому доведено, що ключовими концепціями сучасного бізнесу є реінжиніринг, якість і швидкість бізнес-процесів, що відбуваються. При цьому швидкість як пріоритетний чинник розвитку виробничих, торгових, посередницьких та інших компаній повинна розглядатися в системному контексті як швидкість зміни характеру бізнесу, оперативність управління бізнес-процесами, динаміка зміни способу життя споживачів продукції та їх запитів під впливом все більшої доступності інформації та інформаційних технологій. Це дозволило обґрунтувати необхідність формування в рамках сучасних бізнес-процесів наступних інформаційно-комунікаційних комплексів: інформаційно-виробничих, інформаційно-інфраструктурних, інформаційно-територіальних, інформаційно-тематичних.

Ключові слова: нова економіка, Інтернет, інформаційні технології, бізнес-процеси, інформаційно-комунікаційне середовище.

Омельченко В.Я., Омельченко А.П., Омельченко А.В. Механизмы влияния информационно-коммуникационной среды на глобальные бизнес-процессы.

В статье определено, что в современных мировых бизнес-процессах на первое место выходит использование глобальной сети Интернет в качестве интегрирующего инструментария человеческой деятельности. При этом доказано, что ключевыми концепциями современного бизнеса являются реинжиниринг, качество и скорость происходящих бизнес-процессов. При этом скорость как приоритетный фактор развития производственных, торговых, посреднических и других компаний должна рассматриваться в системном контексте как скорость изменения характера бизнеса, оперативность управления бизнес-процессами, динамика изменения образа жизни потребителей продукции и их запросов под влиянием всё большей доступности информации и информационных технологий. Это позволило обосновать необходимость формирования в рамках современных бизнес-процессов следующих информационно-коммуникационных комплексов: информационно-производственных, информационно-инфраструктурных, информационно-территориальных, информационно-тематических.

Ключевые слова: новая экономика, Интернет, информационные технологии, бизнес-процессы, информационно-коммуникационная среда.

V. Omelchenko, A. Omelchenko, A. Omelchenko. Mechanisms of information and communication environment influence on global business processes.

The article states that in the modern world business processes the Internet as the integrating tools of human activity comes to the fore. In this case we prove that the key concepts of modern business are re-engineering, quality and speed of current business processes. At the same speed as a priority factor of development of manufacturing, trade, mediation and other companies should be considered in the system context as the rate of change in the nature of business, efficiency of business process management, changes in consumers lifestyle and their requests influenced by the increasing availability of information and information technology. It allowed substantiating the necessity to build in the modern business processes these information and communication systems: information and production, information and infrastructure, information and territory, information and theme.

Keywords: new economy, Internet, information technology, business processes, information and communication environment.

Трансформація виробничих сил і виробничих відносин, соціально-економічних зв'язей обумовлена періодизацією волі інноваційного розвитку. Інноваційні преобразования розглядаються як наслідки технологічної революції, под якою обычно розуміється радикальне змінення домінуючого в суспільстві технологічного укладу (технологічного способу виробництва як способу і умов організації суспільного виробництва і життєзабезпечення суспільства).

Сучасний етап розвитку постіндустріального суспільства, інформаційних технологій, зростаючий рівень інтенсивних міжнародних зв'язей свідчать про інтернаціоналізацію і глобальну інтеграцію економік промислово розвинутих країн. Формування п'ятого і шостого технологічного укладу на основі розвитку комп'ютерних технологій, телекомунікацій, нанотехнологій, інформаційних послуг визначило становлення глобальної економічної системи, рух до загальнопланетарного метасуспільства, формуванню єдиного світового суспільства.

Розвиток соціальних і економічних процесів в сучасних міжнародних зв'язях надає обширну базу для досліджень їх тенденцій, особливо зв'язаних з прискоренням темпів інноваційного і інформаційного прогресу, які обумовлені тим, що на даному етапі спостерігається революційне розвиток інформаційних технологій і різке підвищення рівня інформаційного обміну в масштабах планети.

Потому постановка проблеми системного впливу інформаційно-комунікаційної середовища на відбуваючіся світові бізнес-процеси в сучасних умовах представляється дуже актуальною.

Аксіомою нинішньої життя є те, що вплив глобальної комп'ютерної мережі інтернет на сучасний світ не має історичних аналогів. Її сьогоднішній день — це початок епохи електронного проникнення во всі сфери людської життя, це основа нової філософії і нової ділової стратегії. Інформаційна концепція мережі починає відходити на другий план, а на перше місце виходить використання інтернету як інтегруючого інструментарію людської діяльності.

Суспільство нового типу і нові інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) нерозривно пов'язані. Одно забезпечує можливість існування і веде до руху інше. Якщо зв'язь ІКТ з новими підприємствами, побудованими на принципах міжмережевого взаємодіяння, зрозуміла, можна почати формувати ефективну стратегію, щоб не втратити конкурентоспроможності в новому суспільстві.

Створення електронної комерції (середина 1990-х гг.) привело до появи терміна «нова економіка». Однак нова економіка — це не тільки бізнес в інтернеті або бізнес з використанням Інтернет-технологій. Це більш широке поняття, в якому інтернет-економіка займає лише частину. *Нова економіка* — це весь старий бізнес, що існує в нових умовах, які задають інформаційні і інші високі технології.

Відбуваючіся в нинішній час процесі впровадження на підприємствах традиційної економіки нових інструментів управління інформацією з метою підвищення ефективності їх роботи, забезпечують нове якість бізнесу і життя, що свідчить про початок становлення нової економіки в Україні.

Проведені дослідження показали, що у нової економіки є певні характерні особливості.

Глобальний характер. Продукція тепер може вироблятися в будь-якій точці світу, інтелектуальний і фінансовий капітал можуть приходити з будь-якого джерела, а кінцевий продукт з'являється на будь-яких ринках. При цьому значущу роль в розвитку інфраструктури бізнесу грають транснаціональні компанії, які активно беруть участь в створенні електронного ринку.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Высокая скорость изменений как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельной компании Ценность современной компании определяется ее людьми, их идеями, информационными ресурсами, а не материальными активами. Инвестиции в разработки и исследования (research & development - R&D) становятся, таким образом, одной из основных статей расходов компании, во многом определяющей ее конкурентное преимущество. В корпоративной культуре управления все больше начинает цениться умение работать с информацией. Для того чтобы адекватно реагировать на быстро происходящие технологические изменения, необходимы и быстро подстраивающиеся под них технологии управления. Как пишет Б. Гейтс в своей книге «Бизнес со скоростью мысли», компании, если они хотят выжить, должны обзаводиться «электронной нервной системой», которая обеспечивает бесперебойное движение информации ради интенсивного постоянного развития интеллекта компании. [1]

Информационная прозрачность бизнеса. Новая экономика требует от предпринимателей все большей открытости в организации бизнеса. Появляется стимул для разграничения основных и второстепенных функций компании. Последние все чаще передаются на аутсорсинг сторонним узкопрофильным фирмам. В связи с постоянным повышением сложности инновационных решений в ИТ-бизнесе, неуклонно возрастает стоимость квалифицированных специалистов. Поэтому около 60 % европейских компаний предпочитают не иметь собственных ИТ-специалистов, отдавая эту часть на откуп внешним компаниям. Для сохранения своей конкурентоспособности компании вынуждены прибегать к аутсорсингу как единственному пути снижения затрат, повышения эффективности и перераспределения критических ресурсов. Эксперты советуют держать при себе три основные бизнес-функции: разработку продукта (ноу-хау), продажи и обслуживание клиентов. Все остальное - маркетинг, логистику, производство, снабжение, даже финансы — компания вполне может получать на рынке в виде услуг.

Развитие модели рынка потребителя. В модели рынка производителя последний фактически навязывает свои товары и услуги потребителю посредством широкой рекламы и дополнительных средств продвижения. В модели рынка потребителя правила начинает диктовать потребитель. В новой экономике потребители просто формируют конкретные требования к товарам и услугам и выбирают наиболее подходящие предложения. Рынки новой экономики отходят от принципов обычного маркетинга, основанного на изучении предпочтений фокус-групп, Они вынуждены персонализировать предлагаемые товары и услуги, а также рекламе. Это можно сделать, если потребитель позволит производителю собирать о себе детальную информацию и постоянно находиться с ним на связи. Основанием для запуска производства товара в требуемой конфигурации служит размещение заказа, например, на веб-сайте производителя. Тогда потребитель сможет даже следить за ходом сборки в режиме реального времени.

Резкое снижение стоимости технологических инструментов для реализации моделей новой экономики. Развитие высоких технологий, стандартизация деловых процессов, продукции, форматов передачи данных, появление нового цифрового пространства, частью которого является интернет, позволили использовать эффективные технологические решения не только крупным корпорациям, но и представителям малого и среднего бизнеса. Эффективность потребления ограниченных производственных ресурсов и прибыль можно значительно повысить, внедряя новые технологии в производство, менеджмент, маркетинг, схемы взаимодействия с сотрудниками, партнерами и клиентами.

Повышение роли организационного капитала. Э. Бриньолфсон, профессор Слоанской школы менеджмента при Массачусетском технологическом институте, считает, что при внедрении ИКТ на программное обеспечение и компьютерное оборудование приходится лишь 1/10 часть инвестиций. Значительно большие суммы инвестируются в организацию новых хозяйственных процессов, новую продукцию и подготовку работников. [2] В старой экономике инвестиции отражались в товарах в натурально-вещественной форме, которые могут капитализоваться и амортизироваться. Расходы же на указанные процессы, характерные для новой экономики, в отчетности как инвестиции не отражаются. Но они составляют огромный организационный капитал. За последние 10 лет, по расчетам Э. Бриньолфсона, американские компании сформировали организационный капитал в размере 1,5 трлн. долл. Воспроизводство организационного капитала – куда более сложное дело, чем воспроизводство более осязаемых и реализуемых на рынке активов. Компании, которые идут по пути подражания, проигрывают в конкурентной борьбе. Им необходимо все время стремиться к новому. Для реализации такой стратегии компаниям нужны умные и имеющие определенные компетенции работники, культура открытости и стремление к экспериментам, хорошая внутренняя система связей между работниками и продуманная система оплаты труда. Руководитель компании в новой экономике должен сам следовать ее принципам, хорошо разбираться в потенциале новых ИКТ, понимать их преимущества при подготовке управленческого решения. Он должен быть погружен в новую технологическую среду. Генеральный директор, не умеющий обращаться с собственной электронной почтой, не сможет добиться успеха в новой экономике. Для того чтобы извлечь максимальную пользу из интернета, компаниям нужно нечто большее, чем просто хорошие технологии. Им нужны обладающие гибким мышлением и уверенные в своих силах менеджеры. Интернет, в том виде, в каком его используют сегодня многие компании, выполняет давно знакомые функции. Но эти функции выполняются с меньшими издержками и большей гибкостью. Например, электронная почта имела своих традиционных и электронных предшественников, но в интернете она обеспечила существенно более дешевый вид массовой коммуникации. Однако революционное значение новых технологий определяют не традиционные функции интернета, а принципиально новые возможности. Известно, что сначала они часто используются в режиме подражания тому, что делалось ранее, а уже потом они изменяют мир. В этом смысле современные прикладные программы, используемые в интернете, еще не выявили всего потенциала этой новой среды. В основе всех изменений в интернет-экономике лежит резкое падение стоимости обработки и передачи информации. Компания должна научиться извлекать из этого выгоду и благодаря своему организационному капиталу создавать принципиально новые возможности для своих клиентов.

Реализация сетевого эффекта интернета. Рывок в интернет-экономике может произойти тогда, когда в полной мере будет реализован сетевой эффект интернета. Даже в США многими компаниями пока не освоена модель «бизнес-бизнесу» (business-to-business - B2B). Не все пользователи интернета способны использовать веб-страницы для оформления своих заказов в электронной форме, которые предлагают компании, осуществляющие прямые продажи через интернет. Некоторые компании направляют заказ по факсу или электронной почте. Реальные выгоды возникают тогда, когда все большее количество фирм получает возможность включиться в автоматический процесс ЭОД. Интернет увеличивает значимость стандартов. Они позволяют без специальной подготовки выступать пользователям в качестве клиентов, поставщиков, работников, соискателей работы. Интернет делает управление компанией, как и сам процесс ценообразования, прозрачным. Как подчеркивает профессор Э. Бриньолфсон, «компании вынуждены впустить клиентов и поставщиков “внутрь машины”». Клиенты могут следить за ходом выполнения своих заказов, а поставщики все больше приносиваются черпать информацию непосредственно из баз данных своих клиентов. Кроме того, работники могут узнать, какую зарплату платят на аналогичной должности в других компаниях». [2] Конечно, при вхождении в интернет-экономику приходится всерьез развивать «онлайновое мышление». В тех компаниях, где этому уделяется серьезное внимание, развиваются эффективные приложения типа «руководство-работник» (business-to-employer — B2E), не ущемляющие интересы менеджеров и помогающие им проявить свой интеллектуальный потенциал.

В рамках развития ИТ-технологий это объясняется несколькими факторами:

- выигрышем в производительности, обеспечиваемым за счет перекладывания работы компании на плечи клиентов. Например, при обслуживании клиентов тщательно продуманная онлайн-овая информация помогла сократить затраты на операционистов;
- экономией затрат, вызванной возможностью давать более точную информацию поставщикам по всей производственной цепочке и тем самым снижать запасы. Компании, эффективно работающие в онлайн-режиме, измеряют теперь запасы в часах, а не днях;
- выгодами, возникающими за счет возможности делать закупки на более широком рынке, используя преимущества конкуренции, заставляющей снижать цены;
- правильным сочетанием автоматизации работ и средств связи, приводящим к значительному сокращению человеческих затрат. Нередко

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

можно избавиться от целых отделов, оптимально перераспределив функции внутри компании.

Таким образом, в современном обществе основная обслуживающая инфраструктура любого производственного процесса на любом иерархическом уровне экономических систем переносится в сферу ИКТ. Это вносит существенные изменения в менталитет и стратегию самого бизнеса. Меняется его облик, рождаются другие традиции, другая культура. Ниже перечислены некоторые перемены, которые происходят в бизнесе.

Все социально-экономические процессы, происходящие в бизнес-пространстве, реализуются в трех унифицированных средах:

- 1) производственной;
- 2) инфраструктурной;
- 3) потребительской.

Между ними существуют сложные, часто весьма запутанные и неэффективные связи, обеспечивающие функционирование производства и жизнедеятельность людей. Это характерно для традиционной экономики. В новой экономике из инфраструктурной среды можно вы делить четвертую составляющую - *информационно-коммуникационную*.

Информационно-коммуникационная среда обеспечивает возможность создания в социально-экономическом пространстве унифицированных образований – информационных комплексов. Информационный комплекс – вертикально интегрированное социально-экономическое образование, построенное на базе реальных объектов с использованием сетевых информационных технологий. Архитектура информационного комплекса – модель, определяющая выполняемые функции и взаимосвязь виртуальной (портал) и реальной (социально-экономическая система) частей комплекса.

В этой связи необходимо различить и выделить следующие комплексы:

- **информационно-производственный**, построенный на базе реального производственного объекта; представляет собой совокупность электронных, производственных и инфраструктурных бизнес решений, взаимодействующих и развивающихся в едином отраслевом и виртуальном пространстве (обслуживает любое организационное образование в рамках экономических систем);

- **информационно-инфраструктурный**, построенный на базе отдельного элемента инфраструктуры производственного объекта; представляет собой совокупность электронных, инфраструктурных и производственных бизнес-решений, взаимодействующих и развивающихся в едином виртуальном пространстве (обслуживает инфраструктурные элементы производственных и экономических процессов, административно-территориальных образований);

- **информационно-территориальный**, построенный в границах определенной территории на базе многоотраслевой совокупности реальных производственных объектов; представляет собой совокупность электронных, производственных, инфраструктурных бизнес-решений и социальных процессов, взаимодействующих и развивающихся в едином территориальном виртуальном пространстве (обслуживает экономические и социальные процессы, происходящие на территории конкретных образований: область, регион Украины, муниципальное образование);

- **информационно-тематический**, построенный на базе отдельного, реального элемента непроизводственной инфраструктуры; представляет собой совокупность электронных, инфраструктурных и производственных бизнес-решений, взаимодействующих и развивающихся в едином виртуальном пространстве (обслуживает специально выделяемые элементы инфраструктуры, такие как наука, образование, политика, культура и т.д.).

Развитие вышеуказанных комплексов возможно благодаря современной интерактивной информационной и телекоммуникационной среде интернета, которая позволяет развиваться новой экономике, основанной на объединении в сеть человеческого интеллекта. Однако надо иметь в виду, что веб-стиль работы в определенной отрасли должны вырабатывать не технологи, как это происходит сейчас, а менеджеры, освоившие новые технологии и хорошо знающие свою прикладную область. В этом случае отдача от внедрения новых технологий будет существенно выше. К глобальным изменениям в бизнесе под влиянием интернета надо быть готовым тем компаниям, которые строят свой бизнес с учетом своего будущего развития. Поэтому лидеры украинского бизнеса начинают развивать на основе интернета свои системы обслуживания клиентов (услуги интернет-банкинга, интернет-трейдинга, интернет-страхования и пр.).

Таким образом, ключевыми концепциями современного бизнеса являются качество, реинжиниринг и скорость происходящих бизнес-процессов, причем лица, принимающие решения, воспринимающие скорость как ключевой фактор развития компании, должны учитывать все его аспекты, а именно:

- скорость изменения характера бизнеса;
- оперативность управления бизнес процессами;
- динамику изменения образа жизни потребителей и их запросов под влиянием все большей доступности информации.

В результате все возрастающего электронного потока информации скорость роста качества продукции и скорость совершенствования бизнес процессов будут намного выше, а при достаточно большом значении этих показателей произойдет изменение характера самого бизнеса.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Б. Гейтс. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное / Б. Гейтс. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с.
2. Brynjolfsson E., Saunders A. Wired for Innovation: How Information Technology is Reshaping Economy, Cambridge, MA, MIT Press. – 2010
3. Petter, S., DeLone, W., McLean, E. Measuring information systems success: models, dimensions, measures, and interrelationships // European Journal of Information Systems. - 2008, p. 17

АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Остапенко А.И., аспирант кафедры «Мировое хозяйство и международные экономические отношения» ДонНУ, внутренний аудитор ООО «Харвист Холдинг»

Остапенко А.И. Анализ актуальных способов повышения конкурентоспособности украинских компаний посредством применения МСФО

В статье рассмотрены актуальные способы привлечения капитала украинскими компаниями, а также современные тенденции использования каждого из них в условиях изменчивой политической и экономической ситуаций в Украине. Проанализирован опыт привлечения капитала украинскими компаниями. Определена роль финансовой отчетности украинских компаний составленной по МСФО при поиске и выборе источника финансирования. В статье определено, что наиболее результативным и экономически оправданным способом привлечения средств для украинских компаний является размещение еврооблигаций, для компаний агропромышленного сектора альтернативой является первичное размещение акций (ИПО)

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, конкурентоспособность, привлеченный капитал

Остапенко О.І. Аналіз актуальних способів підвищення конкурентоспроможності українських компаній за допомогою

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

МСФЗ

У статті розглянуто актуальні способи залучення капіталу українськими компаніями, а також сучасні тенденції використання кожного з них в умовах мінливої політичної та економічної ситуації в Україні. Проаналізовано досвід залучення капіталу українськими компаніями. Визначено роль фінансової звітності українських компаній складеної за МСФЗ при пошуку та виборі джерел фінансування. У статті визначено, що найбільш результативним і економічно виправданим способом залучення коштів для українських компаній є розміщення єврооблігацій, для компаній агропромислового сектора альтернативою є первинне розміщення акцій (IPO)

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, конкурентоспроможність, залучений капітал

Ostapenko A.I. Analysis of current methods to improving the competitiveness of Ukrainian companies by applying IFRS

The article describes the current ways of attracting capital to Ukrainian companies and modern trends that could be used in a volatile political and economic situation in Ukraine. Article estimates experience of growing capital Ukrainian companies. Exactly the role of Ukrainian financial statements which prepared according to IFRS to help nationally companies in finding and selecting the source of funding. The article stipulates that the most efficient and cost-effective way to raise funds for Ukrainian companies is the placement it to Eurobonds, as alternative for agricultural sector is IPO

Keywords: international financial reporting standards, competitiveness, debt capital

Постановка проблеми. Глобалізація – це процес усунення перешкоджень для розвитку вільної зовнішньої торгівлі і більш тісної інтеграції національних економік [4]. Наряду с глобалізацією происходит інтеграція міжнародних ринків товарів, послуг і капіталу. Если прежде компании рассчитывали на финансирование на внутренних рынках капитала, то сейчас они могут в большей степени привлекать заемный и акционерный капитал как внутри страны, в которой они осуществляют деятельность, так и за ее пределами.

Так, развитие рыночных отношений, создание предприятий различных форм собственности, необходимость привлечение дополнительного капитала, а также необходимость определения и отражения финансовых результатов их деятельности требовали кардинальных изменений в организации и методологии бухгалтерского учета. Это связано с тем, что возможности выхода компаний на международные рынки непосредственно зависят от прозрачности и достоверности их финансовой отчетности, на основании которой инвестор мог бы принимать решение о целесообразности и размере инвестиций, осуществлять контроль над их эффективным использованием. Таким образом, одним из факторов, который существенно сдерживал развитие взаимоотношений субъектов хозяйствования на мировых рынках, в т.ч. и привлечение дополнительного капитала, являлось качество предоставляемой финансовой информации, ее полнота, прозрачность и сопоставимость.

Кроме того, если инвестор, аналитик или другой заинтересованный пользователь финансовой отчетности пытаются понять, насколько успешно работает компания, отдельно или в сравнении с другой компанией, наличие национальных стандартов финансовой отчетности, которые по-разному определяют прибыль и балансовые показатели, только запутывает их, что в свою очередь усложняет процессы привлечения дополнительного капитала на внешних рынках.

Наличие такой проблемы, прежде всего, привело к пониманию того, интернационализация бизнеса требует применения единой методологии, принципов и норм ведения бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности, унификации ее форм и показателей. Одним из следствий этого, стало принятие и внедрение единых международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

В настоящее время, составление финансовой отчетности по МСФО является одним из первых требований, для выхода компании на внешние рынки капитала.

МСФО не прошло мимо и украинских компаний.

Так, с учетом дороговизны капитала в Украине на внутреннем рынке, украинские компании все чаще вынуждены искать новые более дешевые, выгодные источники финансирования. В связи с чем, сегодня украинские компании все больше переходят на МСФО с целью получения возможности выхода на внешние рынки капитала.

Кроме того, в условиях нестабильной экономической и политической ситуаций в Украине, доступ к некоторым источникам средств для украинских компаний усложняется.

В свою очередь, проблема недостатка оборотного капитала приводит к снижению платежеспособности компаний, росту кредиторской задолженности, увеличению производственного цикла, к снижению производства продукции (услуг), снижению ликвидности активов и др., что в целом приводит к снижению уровня конкурентоспособности компании и экономики страны в целом.

Таким образом, проблема поиска новых возможных путей привлечения средств носит актуальный характер для украинских компаний в настоящее время.

Анализ последних исследований и публикаций. Общие вопросы, связанные с концептуальными основами составления и представления финансовой отчетности согласно требованиям МСФО, нашли отражение в работах таких зарубежных исследователей, как Ю. Брихем, Д.Д. Ван-Хауз, Э.Дж. Делан, Д. МакНотон, Э. Роде, Дж.Ф. Синки и др.

Теоретические основы МСФО с изложением их понятийного аппарата, элементов, методов и принципов рассматривались в трудах Р.Г. Каспиной, В.Ф. Палия, М.З. Пизенгольца, Я.В. Соколова, О.В. Соловьевой, Г.Н. Щербаковой и других исследователей.

В современной отечественной и зарубежной литературе проблемы перехода на МСФО исследовали известные ученые Х. Грюнинг, Т.Ю. Дружиловская, С.Г. Ковалев, Т.Н. Малькова, Е.А. Мизиковский, Н.П. Мощенко, В.Ф. Палий, П.С. Роуз и др.

Проблемами достоверной оценки деятельности компаний, показателей их финансово-экономической деятельности на основе отчетности, составленной по МСФО, проблемами применения МСФО, в части их использования как инструмента манипулирования бухгалтерским правилами учета, занимались такие исследователи, как Ник Антилл, Кеннет Ли, Сардарова Б.М. и др.

Кроме того, в настоящее время большое внимание вопросам повышения инвестиционной привлекательности для украинских компаний в различных секторах экономики посредством применения МСФО уделяется аудиторскими компаниями большой четверки (PWC, Deloitte, KPMG, Ernst & Young).

Изменчивость политической и экономической ситуаций в Украине, нестабильность бизнес-процессов в деятельности компаний вынуждает менеджмент и собственников таких компаний оперативно реагировать на изменения и колебания внешней среды и приспосабливаться с наименьшими потерями, а в условиях нехватки оборотного капитала решать проблему поиска и выбора возможных, экономически оправданных источниками финансирования

Цель научной статьи: провести анализ современных тенденций и возможных способов инвестирования для украинских компаний в условиях изменчивой экономической и политической ситуаций в Украине, выявить наиболее приемлемые для украинских компаний способы инвестирования.

Результаты исследования. Развитие рыночных отношений, экономики стран и компаний всегда характеризовалось спросом на денежные ресурсы, поэтому любая активно развивающаяся компания может столкнуться с нехваткой денег и необходимостью привлечения средств извне. Украинские компании не являются этому исключением.

Нынешняя практика привлечения денег украинскими компаниями и сложившиеся условия для них на рынках капитала показывают, что наиболее возможными источниками таких средств для них являются:

- кредитование;
- размещение еврооблигаций (еврооблигаций);
- синдицированное кредитование;
- европейские коммерческие бумаги;
- IPO (Initial Public Offering, первичное размещение акций)

Кредитование для украинских компаний является наиболее простым и распространенным способом привлечения ресурсов.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Компании всегда могут прибегнуть к данному способу, поскольку требования отечественных банков не вызывают особых трудностей у потенциальных заемщиков. В таких случаях банки не требуют составления финансовой отчетности по МСФО, им, как правило, подается отчетность по национальным стандартам, поэтому для получения кредита, компания не вынуждена нести дополнительные расходы на трансформацию отчетности по МСФО. Кроме того, наличие предложения кредитных продуктов отечественными банками, позволяет сделать вывод, что сейчас банки заинтересованы в кредитовании украинских компаний.

Однако не все так просто. Из-за высокой стоимости гривневого ресурса и премии за риск, которую украинские банки закладывают в стоимость кредита, размер процентных ставок остается высоким. В таких условиях кредит, полученный в украинском банке, может быть весьма обременительным, в связи с чем, не все украинские компании могут позволить или готовы пойти на высокую долговую нагрузку.

Альтернативой такому кредиту является кредит в иностранном банке, кредитная ставка по которому в разы меньше ставки отечественных банков. Однако, для того чтобы привлечь долгосрочную кредитную линию в иностранном банке, компания должна соответствовать очень жестким требованиям. В этом случае для получения кредита необходимо убедить кредитора в том, что бизнес ведется прозрачно, бизнес процессы стабильны, а результаты прогнозируемы, что для большинства украинских компаний, с учетом сложившихся условий и традиций ведения «украинского» бизнеса, довольно не просто.

Также, одним из основных требований для получения иностранного кредита, является предоставление аудированной финансовой отчетности по МСФО, на что заемщик вынужден понести определенные расходы. Сумма таких расходов может составлять от 10 до 200 тыс. дол., поэтому не каждая украинская компания может позволить себе такую альтернативу «украинскому» кредиту. Данные расходы целесообразны, если компания планирует привлечь средства одновременно из разных источников, или подобные расходы являются постоянными для компании.

Кроме того, при любом кредитовании независимо от банка для привлечения заемных средств, как правило, украинские компании должны еще располагать залоговым имуществом, как гарантии банковского кредита.

Стоит отметить, что собственникам не просто определиться в решении относительно способа финансирования: привлечь инвестиции, которые не надо возвращать, или брать кредит на время с уплатой в среднем 10-20% годовых. Впустить внешнего инвестора в капитал – это важный психологический и непростой технически шаг для собственников. Поэтому менеджмент и собственники украинских компаний, как правило, склонны привлекать долг. Однако чрезмерная долговая нагрузка приводит либо к удорожанию кредитов, либо к их недоступности.

В сложившейся ситуации **размещение евробондов (еврооблигаций)** становится популярным даже для тех компаний, которые никогда не использовали подобные инструменты.

Еврооблигации (также на финансовом сленге «евробонд» – от англ. eurobond) – облигация, выпущенная в валюте, являющейся иностранной для эмитента, размещаемая с помощью международного синдиката андеррайтеров среди зарубежных инвесторов, для которых данная валюта также является иностранной [6].

Так, за 9 месяцев 2013 года украинские эмитенты разместили еврооблигаций на сумму 6,4 млрд. дол. Большую часть – почти 4,2 млрд. дол. – привлекли такие крупные корпоративные эмитенты, как Ощадбанк, Укрэксимбанк, «Укрзалізниця», «Міроновський хлібопродукт», «Мрія», Ukrlandfarming, ДТЭК, Приватбанк, остальные 2,2 млрд. дол. инвесторы вложили в ценные бумаги Минфина. И хотя стоимость денег для украинских компаний не такая уж и низкая – от 7,5% до 11% в год, многие инвесторы предпочитают покупать менее рискованные бумаги развитых стран, пусть даже с намного меньшей доходностью [3, С.5].

Активное использование эмиссий евробондов как способа повышения конкурентоспособности украинских компаний путем привлечение денег эксперты объясняют не только дороговизной заимствований внутри страны, но и условиями их получения. По данным НБУ, в 2013 году средняя ставка долгосрочных валютных корпоративных кредитов составляла 9-12%. Однако украинские банки могут одалживать только небольшие суммы на один-два года, тогда как крупные проекты нуждаются в сотнях миллионов долларов на 5-10 лет. Учитывая то, что стоимость ресурсов в Украине все время менялась, постоянство ставок по облигациям являлось определенной защитой для заемщиков. Это сделало евробонды самым популярным способом привлечения денег.

Так, за годы независимости 42 эмитента осуществили 117 эмиссий [3, С.5].

Популяризации евробондов способствовали и слабость украинского фондового рынка, а также потеря интереса инвесторов к внутренним бондам после нескольких дефолтов по облигациям – например, компаний «Караван» и «Ситиком». Более того, этот инструмент перестал быть интересным самим эмитентам: во-первых, из-за постоянно высокой стоимости гривневого финансирования, во-вторых, из-за низкой ликвидности вторичного рынка этих бумаг. Кроме того, привлечение иностранных инвесторов становится своего рода страховым полисом от политических и других нелегитимных, не правовых посягательств на бизнес внутри страны.

Таким образом, еврооблигации – это относительно недорогой публичный инструмент заимствования с возможностью привлечения большого объема денег на длительный срок у широкого круга инвесторов: банки, хедж – фонды, страховщики и розничные инвесторы. Еще одним их преимуществом является возможность привлекать средства без предоставления залога.

Главным минусом размещения еврооблигаций остается непредсказуемость спроса. Он зависит не только от кредитного качества эмитента и его публичной кредитной истории, но и от состояния глобального рынка капитала в конкретный момент, а также страхового риска.

Еще одним недостатком еврооблигаций является необходимость нести транзакционные издержки без уверенности в успехе размещения, а также высокий порог минимального объема эмиссии. Привлекать менее чем 50 млн. дол. нерентабельно, поэтому евробонды размещают в основном крупные участники рынка на большие объемы. Впрочем, бывают выпуски и меньшего объема. Например, аграрная группа AgroGeneration разместила в прошлом году долговые бумаги на 9,4 млн. евро под 8% годовых, а спустя год – еще на 11 млн. евро.

Стоит также обратить внимание на жесткие требования, выдвигаемые к эмитентам евробондов, а именно: наличие отчетности по МСФО за три года и кредитной оценки международного рейтингового агентства, а также раскрытие информации в соответствии с международным законодательством. Общий срок подготовки эмиссии занимает четыре-шесть месяцев.

Однако, в настоящее время, несмотря на высокие показатели по евробондам в 2013 году, до улучшения макроэкономической ситуации в Украине, рынок еврооблигаций для украинских компаний будет оставаться закрытым. Это связано со снижением оценки международного рейтингового агентства Mood'us еврооблигаций Украины до уровня Сaa1 (долговые обязательства считаются обязательствами очень низкого качества и подвержены очень высокому кредитному риску). Данное решение агентства было вызвано ухудшением внешней ликвидности страны, что важно в условиях увеличения давления на валютные резервы, отсутствия соглашения с Международным валютным фондом и осложнения отношений с Россией накануне подписания Украиной соглашения об ассоциации с Евросоюзом. Снижение оценки привело к резкому падению спроса на ценные бумаги.

После того, как в 2013 году начала расти доходность евробондов, заемщики обратили внимание на другие инструменты – **синдицированное кредитование**. О таком способе привлечении средств заявили «Метинвест», «Кернел» и правительство, однако информация о таких сделках чаще всего непубличная, поэтому сложно оценить объем рынка и условия сделок.

Основной плюс синдиката – это его мобильность: организация к подготовке получения такого кредита занимает не более двух-трех месяцев, а сумма кредита может быть в разы меньше минимального рентабельного объема выпуска еврооблигаций. Кроме того, срок предоставления кредитов может быть значительно короче, чем при выпуске долговых бумаг. Евробонды выпускаются на 5-10 лет, а кредит можно взять и на два года. При этом заемщик может погасить кредит ранее установленного срока, сэкономив таким образом на процентах. Минусом кредитов является то, что предоставляются они одним банком либо группой учреждений, которые могут диктовать условия. Впрочем, деньги могут быть выданы и на более выгодных условиях.

Для привлечения синдицированного кредита проводится, как правило, более подробный due diligence, что требует дополнительных затрат от заемщика. Его стоимость варьируется от 10 тыс. дол. до 50 тыс. дол. Если кредит предоставляется иностранным банком или

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

группой таких банков, то отчетность заемщика должна быть составлена по МСФО. Данный вид финансирования используется в краткосрочном периоде и является рентабельным в случаях, когда компания несет расходы на аудит своей финансовой отчетности по МСФО из своих корпоративных потребностей, т.е. когда данные расходы являются постоянными для компании.

Как правило, такой вид кредитования доступен лишь крупным украинским компаниям.

Европейские коммерческие бумаги (European Commercial Paper) – долговые обязательства сроком до 360 дней. Это симбиоз еврооблигаций и синдицированного кредита, при котором процесс эмиссии и требования к заемщикам мягче, объем и сроки финансирования меньше, а средства привлекаются от намного большего пула инвесторов.

Данный инструмент актуален для тех украинских компаний, которые уже выходили на внешние рынки и знакомы со своими потенциальными инвесторами.

Альтернативой долговым заимствованиям для украинских компаний является привлечение акционерного капитала через **первичное размещение акций (IPO)**.

Эмиссия акций позволяет, с одной стороны, привлечь новых игроков в компанию, а с другой – избежать жестких платежных обязательств, связанных с долговыми инструментами. Однако выпуск акций означает перераспределение собственности и влияния компании: пойти на такой шаг готовы не все собственники бизнеса.

Кроме того, продажа части акций – это самый длительный процесс привлечения денег, поскольку компания должна пройти ряд процедур, призванных сделать ее привлекательной и понятной для новых акционеров. К тому же, размещения проводятся на уровне материнских структур, зарегистрированных в зарубежных юрисдикциях, поскольку украинское законодательство не в состоянии защитить права миноритарных акционеров.

На сегодня только малая часть из украинских компаний, которые рассматривают IPO как возможность привлечения капитала. Однако из-за низких мультипликаторов и ограниченного спроса среди инвесторов данная процедура первичного размещения акций не пользуется популярностью среди украинских компаний. Исключением разве что являются компании аграрного сектора.

Так, на зарубежных фондовых площадках торгуется более 16 украинских аграрных компаний, в т.ч. на Варшаве, Лондоне, Франкфурте и Париже. Одними из основных представителей данного сектора являются: «Укрпродукт», «Астарта», «Мироновский хлебопродукт», «Кернел», «Агротон», «Мрия» и др.

Если сравнивать объемы привлекаемых средств через процедуру первичного размещения акций и размещение еврооблигаций, то привлекаемые суммы в ходе IPO значительно ниже, чем при выпуске еврооблигаций (см. таблицу №1 и №2).

Таблица 1

Объем привлеченных средств украинскими компаниями с помощью еврооблигаций в 2010-2013 годах, млн. дол. [3, С.5]

Отрасль	2010	2011	2012	9 мес. 2013
Госсектор	2 756	3 440	4 350	2 250
Муниципалитеты	-	300		
Банки	950	1 000		1 275
Аграрный сектор	530	300		1 650
Горно-металлургический сектор	500	1 250		
Энергетический сектор	500	-		750
Транспортная сфера	-	-		500
Итого	5 236	6 290	4 350	6 425

Таблица 2

Объем привлеченных средств украинскими компаниями через IPO за весь период размещения акций [5]

Отрасль	Объем привлеченных средств, млн. дол.
Автомобилестроение	18
Другие отрасли	48
Уголь	111
Финансовые услуги	121
Пищевая	461
Металлургия и горное дело	485
Недвижимость и девелопмент	640
Нефть и газ	645
Сельское хозяйство и АПК	885
Технологии, телекоммуникации и медиа	1 528
Итого	4 942

Выводы и предложения. При выборе инструмента финансирования, прежде всего, следует учитывать задачи, которые стоят перед компанией, а уже потом оценивать их условия: возможные сроки финансирования, стоимость привлечения ресурса, требования, которые выдвигаются к отчетности и самой компании и пр.

Как показывает опыт украинских компаний, сегодня одним из наиболее результативных и экономически оправданных способов привлечения средств является размещение еврооблигаций. И хотя в данный момент спрос на украинские бумаги значительно снизился, инвесторы все равно продолжают вкладывать в такие бумаги. При этом в данном случае компании необходимо будет выдержать ряд жестких требований, одним из которых является предоставление аудированной финансовой отчетности по МСФО.

Более доступным источником финансирования по-прежнему остаются «украинские» кредиты, и несмотря на дороговизну данного капитала компании не перестают ими пользоваться.

Для аграрных компаний есть целесообразность рассмотреть вариант привлечения средств через IPO, к тому же данная отрасль экономики на 2013 год определена как приоритетная для Украины, что прямо влияет на приток инвестиций в рамках реализации государственных инвестиционных программ.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1) Антил Н., Оценка компаний: Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Ник Антил, Кеннет Ли; пер. с англ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 454 с.
- 2) Применение МСФО = Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards. В 3 ч.: пер. с англ. / М. Бонэм, А. Кович, Р. Крисп и др.; Ernst & Young LLP. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 3280 с.
- 3) Руденко В. Большое одолжение / В.Руденко // Коммерсантъ: газета – 2013. – №169. – С.5
- 4) Стиглиц, Джозеф. Глобализация: тревожные тенденции, / Джозеф Стиглиц; пер. с англ. Г.Г. Пирогова – Москва: Мысль, 2003. – 300 с.
- 5) www.preqvesa.ru
- 6) www.ru.wikipedia.org

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НЕРУДНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

Парсян С.А., аспирант Армянского государственного экономического университета (Республика Армения)

Парсян С.А. Оцінка експортного потенціалу нерудних промислових підприємств Республіки Вірменія. Нерудна промисловість Республіки Вірменія має багаті традиції та багаторічний досвід. Як відомо, Республіка Вірменія заможна на велику кількість рудних і нерудних корисних копалин, які забезпечують більш широкі можливості розвитку для бізнесу в останні роки. За останніми підрахунками було виявлено багато комерційно доступних нерудних корисних копалин. Тому розвиток бізнесу в даній галузі має хороші перспективи в Республіці Вірменія. Також країна має багато можливостей по зміцненню власних позицій, внаслідок стабільності галузі та зручне географічне розташування. Проте, галузь повинна подолати труднощі пов'язані з її структурою. За умови повноцінного використання експортного потенціалу підприємств даного сектора можливе забезпечення сталого економічного зростання та диверсифікації економіки, створення нових робочих місць і вирішення проблем збалансованого розвитку регіонів Вірменії.

Ключові слова: нерудні корисні копалини, родовища, переробка, фільтр-порошки, конкурентоспроможні підприємства.

Парсян С.А. Оценка экспортного потенциала нерудных промышленных предприятий Республики Армения.

Нерудная промышленность Республики Армения имеет богатые традиции и многолетний опыт. Как известно, Республика Армения богата многими рудными и нерудными полезными ископаемыми ресурсами, которые обеспечивают более широкие возможности развития для бизнеса в последние годы. По последним подсчетам было обнаружено много коммерчески доступных нерудных полезных ископаемых. Поэтому развитие бизнеса в данной отрасли имеет хорошие перспективы в Республике Армения. Также страна имеет много возможностей по укреплению собственных позиций, вследствие стабильности отрасли и удобное географическое положение. Тем не менее, отрасль должна преодолеть трудности связанные с ее структурой. При условии полноценного использования экспортного потенциала предприятий данного сектора возможно обеспечение устойчивого экономического роста и диверсификации экономики, создания новых рабочих мест и решение проблем сбалансированного развития регионов Армении.

Ключевые слова: нерудные полезные ископаемые, месторождения, переработка, фильтр-порошки, конкурентоспособные предприятия.

Parsyan S. Evaluation of Export Potentials of Non-Metallic Industrial Enterprises of the Republic of Armenia.

The non-metallic mining industry of the Republic of Armenia has both good traditions and a very rich experience. As is well known that, Republic of Armenia is rich in many metal and non-metallic minerals resources which provide the better development opportunity for the business in recently years. As at the last count, it has been discovered a lot of commercially available non-metallic minerals. Therefore the business development has a wise prospect in Republic of Armenia. Also it has lots of possibilities to strengthen own positions, due to the stability of the industry and convenient geographical location. However, the industry needs to overcome a difficulty with a biased structure. Use of a full export potential of enterprises representing this sphere allows to ensure a sustainable economic growth and to diversify the economy, to create new jobs and to solve problems of a balanced development of Armenia's regions.

Keywords: non-metallic minerals, deposits, processing, filter powders, competitive enterprises.

Постановка проблемы. В условиях глобализации и расширения всемирных хозяйственных связей, для обеспечения устойчивого развития национальной экономики значительную роль играет экспортный потенциал, формирование которого происходит на предприятиях, являющихся самостоятельными участниками внешнеэкономической деятельности. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем рынке и поступление валютной выручки за проданную продукцию, что обуславливает актуальность исследования и определение научных подходов его оценки.

Актуальность нашего исследования связана с тем, что изучение экспортного потенциала нерудных промышленных предприятий и определение направлений их развития позволяют объективно оценить роль экспорта в формировании совокупного экономического потенциала нерудной промышленности Армении; оценить динамику, направление и степень повышения эффективности деятельности предприятий на внутреннем и внешнем рынках при осуществлении мероприятий по развитию его экспортного потенциала.

Анализ последних исследований и публикаций. Особое значение приобретает развитие экспортного потенциала любой сферы промышленности, которое является комплексным фактором эффективности предприятий. Этот вывод подтверждается результатами проведенного сотрудниками Высшей школы экономики при поддержке Министерства экономического развития и торговли РФ. Результаты доказывают, что среди экспортеров доля эффективных, конкурентоспособных компаний вдвое выше, чем среди предприятий, работающих исключительно на внутреннем рынке, независимо от доли экспорта в объеме продаж. [1, с. 20]

Выделение нерешенной проблемы. После распада Советского Союза структура экспорта Армении, его объем и география значительно изменились. До 90-ых годов в структуре экспорта нерудные ископаемые занимали значительную роль, в частности, экспортировались уже обработанные нерудные ископаемые в объеме 40-50 вагонов ежедневно.

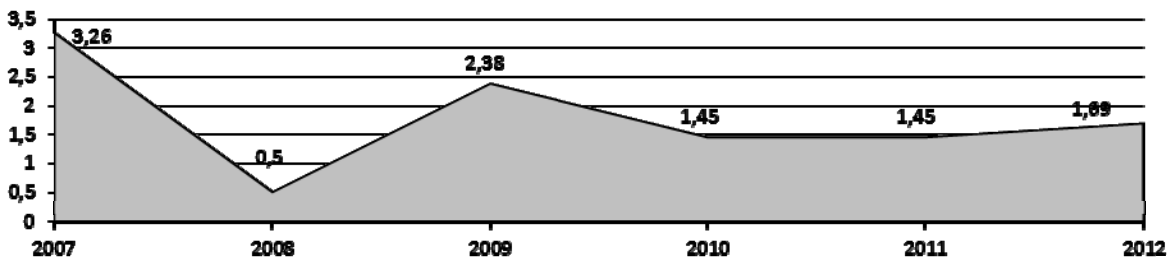


Диаграмма 1. Доля нерудной продукции в экспорте Армении (%)

Согласно статистике 2007-2012гг., доля нерудной продукции в экспорте Армении очень незначительна. [2.]

Цель исследования. Недр нашей страны богаты нерудными полезными ископаемыми, добыча и переработка которых имеет очень важное стратегическое значение для экономики Армении. Ниже представлена оценка нерудных промышленных предприятий, имеющих большой экспортный потенциал и перспективы.

Результаты исследования.

Перлиты - это горная порода, сфера применения которой не полностью изучена учеными. По запасам и качеству перлитов Армения занимает ведущую роль в мире. Общие запасы перлитов оцениваются в 3.2 млрд. м³ (почти 50% все мировых запасов). [3.]

В результате переработки перлитов получают примерно 150 видов товаров (пеностекло, фильтр-порошки, агроперлит, перлитосиликатовые плитки и т.д.), которые имеют большой спрос на международном рынке. При этом, полученные товары

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

высококачественны, высокоприбыльны, могут обеспечить высокую конкурентоспособность; их себестоимость значительно меньше при производстве в Армении.

В советский период, на базе арагацского месторождения действовало предприятие “Арагац-перлит”. Это предприятие ежегодно экспортировало более 200 тысяч тонн перлитов в Италию и Бельгию, где они использовались для производства высококачественных порошков, которые имели и до сих пор имеют большой спрос на международном рынке. До 1992г. 600-700 тысяч тонн перлитного сырья экспортировалось ежегодно в Грузию, Россию и на Украину для производства теплоизоляционных материалов. [4, с. 54-56]

В 1999г. всемирно известная американская компания “Деколайт” приобрела завод “Арагац-перлит” и инвестировала около 300-400 тысяч долларов для приобретения канадского и немецкого оборудования с целью модернизации завода. В 1999-2003гг. ОАО “Арагац-перлит” экспортировало 200-300 тысяч тонн перлитного сырья в Бельгию, США, Нидерланды, Швейцарию и т.д.

Производственная мощность компании составляет 700 тысяч тонн переработанных перлитов в год. С 2003г. по сегодняшний день ОАО “Арагац-перлит” добывает и перерабатывает незначительное количество перлитов, т.к. экспорт сырья не осуществляется из-за высоких транспортных расходов, а так же из-за отсутствия спроса на внутреннем рынке.

На данный момент предприятия России, Казахстана, Китая и Индии заинтересованы в армянских перлитах.

Диатомиты являются органическими осадочными породами, которые в основном состоят из аморфной силикоземли. Фильтр-порошки, которые получают из армянских шахт диатомита, своими свойствами не уступают продукции знаменитых производителей (в Америке WORLD MINERALS, DECOLITE, FAGLO PICTURES, во Франции СЕСА и т.д.) и имеют значительно более низкие цены.

Армянское НП ЗАО “Диатомит” основано в 1976 году и является единственным производителем высококачественного диатомитового фильтровального порошка в странах СНГ (торговая марка “Масис”). Тактика компании направлена на укрепление старых рынков и завоевание новых. Завод художественных красок Санкт-Петербурга пользуется только продукцией этой компании, что уже является показателем высокого качества. [5.]

Сегодня компания сотрудничает со многими известными российскими, казахскими, белорусскими, болгарскими и чешскими крупными производителями пива, вина и масла.

Экспорт данной продукции в страны СНГ, в основном, осуществляется с помощью грузовиков, а в Европу - контейнерами. Пятилетняя регистрация НП ЗАО “Диатомит” в российском Госреестре сертификации позволяет ей сотрудничать с компанией “Балтика” (ведущей компанией по производству пива), которая выбирает своих поставщиков международным тендером. НП ЗАО “Диатомит” ежегодно экспортирует около 700 тонн диатомитового фильтровального порошка в Иран для очистки масла.

Производственная мощность НП ЗАО “Диатомит” составляет 3500-4000 тонн различных типов порошка в год, из которых 98.8 процентов экспортируется. Экспорт, в основном, осуществляется с помощью грузовиков через таможенный пункт Верхнего Ларса (грузинско-российская граница), который перекрывается зимой из-за неблагоприятной погоды. Для беспрепятственной поставки компания создала склад (логистический центр) в Ростове-на-Дону, откуда товар поставляется в случае провала грузоперевозок.

НП ЗАО “Диатомит” предпринимает шаги с целью повышения мощностей производства диатомитового фильтровального порошка до 10000 тонн в год, т.к. сферы его использования растут с каждым годом.

Бентонит - глинистый материал, который имеет свойство раздуваться 14-15 раз. Это явление используется в нефтепроизводстве, сельском хозяйстве, химии, пищевой промышленности и т.д. Например, бентонит используют для получения высококачественного глиняного раствора для бурения, так же он используется в черной металлургии (в литейном производстве) для создания формовальной смеси, для производства машинных шин, как наполнитель для создания полимерных материалов.

В Армении единственной шахтой с подтвержденным запасом бентонитов является шахта бентонитических глин Саригюха, эксплуатирование которой осуществляет ОАО “Комбинат Иджеванский Бентонит”. Сегодня объем экспорта в СНГ увеличивается и составляет около 20 000 тонн в год. Предприятие имеет большие перспективы в плане экспорта бентонита в страны Ближнего и Среднего Востока.

Кроме того, Армения богата резервами *базальта*, при переработке которого получают товары, имеющие большой спрос и высокую конкурентоспособность.

Армянские ученые в институте “Камней и силикатов” проводили исследования литья производственных и декоративных базальтовых плиток, производства труб и базальтового непрерывного волокна, которые могут использоваться для тоннелей метро, хвостохранилищ на горнометаллургических предприятиях, изоляции звука и температуры.

На сегодняшний день производство базальтового непрерывного волокна является одной из самых динамично развивающихся отраслей в мировой экономике. На данный момент Китай является лидером в этой сфере.

В 2008г. из 35 месторождений Армении в Китай были отправлены образцы, 27 из которых оказались годными для производства базальтового непрерывного волокна.

Канада занимает второе место по объему производства базальтового непрерывного волокна, которое, в основном, используется в сфере строительства. Мировой спрос базальтового непрерывного волокна ежегодно составляет более 500 млн. тонн.

Несмотря на наличие огромных и качественных запасов собственного сырья, для первоначального производства базальтового непрерывного волокна в Армении отсутствуют необходимые инвестиции. В 2007г. НП ЗАО “Оникс” подготовило бизнес-план по производству базальтового непрерывного волокна и базальтопластика, мощностью 400-2000 тонн в год.

Недра Армении так же богаты *известняком*, который является сырьем для производства цемента. В начале 1930-ых годов на базе араратского месторождения было организовано производство цемента в Армении. [6.]

На данный момент цемент производят два предприятия: ОАО “Араратцемент” и ЗАО “Мика-цемент”, которые выпускают цемент 400, 450, 500 и выше марок и экспортируют его в Грузию, Россию, Иран, Германию и т.д.. [7.]

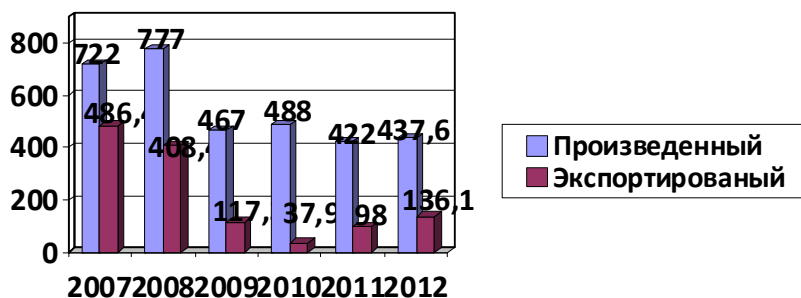


Диаграмма 2. Объем цемента (тысяч тонн), произведенного и экспортированного в 2007-2012гг. в Армении

С 2009г. в Армении предприятия по производству цемента не работают в полную мощность из-за упадка в сфере строительства, сокращения объемов экспорта (особенно в Грузию и Сочи) и повышения цен на газ. В результате, объемы производства и экспорта цемента

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

сократились. [8.]

В случае урегулирования военного конфликта в Сирии потребуется очень много цемента для восстановления экономики страны. Использование связи диаспоры, предприятия Армении смогут экспортировать большое количество цемента в Сирию.

Выводы и предложения. В результате данного исследования мы можем прийти к выводу, что в Армении нерудные промышленные предприятия, имея большой экспортный потенциал, по объективным и субъективным причинам не используют свои возможности в полной мере. Эффективность армянских нерудных промышленных предприятий повысится, если будет экспортироваться конечная продукция, а не сырье. В результате чего, повысится конкурентоспособность предприятий.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. "Мир и Россия": Учебное пособие, Под ред. Т. П. Субботиной. Спб.: Институт «Экономическая школа», 2007, –20 с.
2. Нац. Стат. Служба РА "Статистический ежегодник Армении" на 2007-2012гг. <http://armstat.am/ru/?mid=45>
3. Концепция Правительства РА по "Развитию сферы переработки нерудных полезных ископаемых", 10.10.2013г.
4. Мелкумян С.А., "Индустрия камня Армянской ССР": Ер., 1984, –С. 54-56,
5. НП ЗАО "Диатомит". http://diatomite.am/production_ru.php
6. ОАО "Араратцемент". <http://www.araratcement.am/>
7. ЗАО "Мика-цемент". <http://mika-cement.am/product.html>,
8. Нац. Стат. Служба РА "Внешняя торговля РА" на 2007-2012. http://armstat.am/file/article/sv_12_12a_121_.pdf

ВИКОРИСТАННЯ НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ ТА АНАЛІЗ ЇХ НАСЛІДКІВ

Пастушенко О.О., аспірант кафедри управління персоналом та економіка праці Донецького національного університету (Україна)

Пастушенко О.О. Використання нестандартних форм зайнятості на ринку праці та аналіз їх наслідків.

У статті розглядаються наслідки використання таких форм зайнятості як аутсорсинг, аутстафінг та лізинг персоналу, досліджені позитивні і негативні сторони впливу нестандартних форм зайнятості на підприємстві. На основі проведеного аналізу згруповані внутрішньо організаційні ризики, і наступна важлива проблема - зниження лояльності співробітників, найманих через іншу компанію. Уточнена роль, види та відмінні особливості «запозиченої праці» на ринку праці, де діють тисячі фірм різного масштабу. Розроблено наслідки застосування нестандартних форм зайнятості для працівників, що виводяться за штат підприємства, для штатних працівників, а також для профспілок і профспілкових організацій. Проаналізовано основні риси стандартних і нестандартних трудових відносин, виявлені всі їх негативні сторони. У статті виділено два основних типи тимчасової зайнятості - контракти на виконання фіксованого завдання і термінові контракти, а також способи як замаскувати тимчасову роботу.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, аутсорсинг, лізинг персоналу, позикова праця, фріланс, профспілка.

Пастушенко А.О. Использование нестандартных форм занятости на рынке труда и анализ их последствий.

В статье рассматриваются последствия использования таких форм занятости как аутсорсинг, аутстафинг и лизинг персонала, исследованы положительные и отрицательные стороны влияния нестандартных форм занятости на предприятии. На основе проведенного анализа сгруппированы внутриорганизационные риски, и следующая важная проблема — снижение лояльности сотрудников, нанимаемых через другую компанию. Уточнена роль, виды и отличительные особенности «заемного труда» на рынке труда, где действуют тысячи фирм самого различного масштаба. Разработаны последствия применения нестандартных форм занятости для работников, выводимых за штат предприятия, для штатных работников, а также для профсоюзов и профсоюзных организаций. Проанализированы основные черты стандартных и нестандартных трудовых отношений, выявлены все их негативные стороны. В статье выделены два основных типа временной занятости – контракты на выполнение фиксированного задания и срочные контракты, а также способы как замаскировать временную работу.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, аутсорсинг, лизинг персонала, заемный труд, фриланс, профсоюз.

Pastushenko O.O. Using non-standard forms of employment in the labor market and the analysis of their consequences.

The article discusses the implications of using such forms of employment as outsourcing and staff leasing outstaffing, studied the positive and negative aspects of the influence of non-standard forms of employment in the enterprise. Based on the analysis grouped intra risks, and the next important problem - reducing the loyalty of staff employed by another company. Clarify the role, types and features of the "contingent labor" in the labor market, where there are thousands of companies of various sizes. Developed the implications of non-standard forms of employment for workers in state enterprises output for full-time employees, as well as trade unions and trade union organizations. Analyzed the main features of standard and non-standard employment relationships, revealed all their negative sides. The article highlights two main types of temporary employment - contracts for the execution of tasks and fixed term contracts, as well as ways to disguise the temporary work.

Keywords: employment, labor market, outsourcing, staff leasing, agency work, freelancing, union.

Постановка проблеми. Застосування нестандартних форм зайнятості надає безпосередній вплив на постійну і пряму зайнятість, а також умови, в яких трудяться працівники. Це пов'язане з формуванням суттєвих ризиків як безпосередньо для працівників, так і для сторін соціального діалогу (профспілки, роботодавці, держава) і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про зростання наукового інтересу до використання нестандартних форм зайнятості. Дослідженням проблем нестандартних форм зайнятості займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Бравар Ж.Л., Катувський Е.Д., В.С.Гімпельсон, Т.П.Золотарьова, А.М. Колота, С.Кубішина, І.Л.Петрова, В.М.Петюха, І.К. Бондар, однак окремі аспекти цієї тематики залишаються не достатньо дослідженими.

Викремлення невирішеної проблеми. Недостатня якість зайнятості виступає істотним чинником, що гальмує соціально - економічний розвиток країни і підсилює зростання нерівності в доходах. Тому для держави і суспільства в цілому найбільш важливими є ризики, пов'язані з ускладненням ідентифікації роботодавця та визначення статусу працівника, від яких залежать способи сплати податків і внесків на соціальне страхування. Саме вони призводять до формування небезпечних умов життєдіяльності, загроз для безпеки і здоров'я третіх осіб (внаслідок наднормативного перебування працівників на робочому місці), а також фінансових втрат бюджетів та системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. Існування таких трудових відносин тягне за собою фінансові втрати Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, оскільки приватне агентство зайнятості, яка укладає трудовий договір з працівником, сплачує єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування виходячи з мінімального класу професійного ризику, яка не відповідає класу професійного ризику користувача (реального роботодавця), у якого фактично зайнятий працівник.

Мета наукової статті. Аналіз позитивних і негативних сторін впливу нестандартних форм зайнятості на ринку праці при використанні таких форм зайнятості як аутсорсинг, аутстафінг та лізинг персоналу.

В умовах конкурентної економіки відсутність прав і гарантій у працівників може входити в протиріччя з інтересами роботодавця, оскільки формує його негативний імідж, перешкоджає набору і закріпленню працівників в окремих секторах (наприклад, у будівництві). Компаніям важко підвищувати продуктивність праці за наявності погано навченої і швидко мінливої робочої сили. У разі, коли

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

роботодавець не інвестує в професійну підготовку, ненавчені працівники мають більший ризик нещасного випадку на робочому місці, зокрема, при роботі в умовах підвищеного ризику. Крім того, економія на витратах, пов'язаних зі стандартною зайнятістю, призводить до спотворення ринкової конкуренції.

Компанії, що використовують аутсорсинг, констатують наявність груп внутрішньо-організаційних ризиків, до яких відносяться: зниження ефективності управління організацією, погіршення корпоративної культури, зростання соціальної напруженості в колективі;

втрата керованості виробничими процесами, розрив технологічних ланцюжків, зниження якості продукції (послуг); наявність ризиків збереження майна, безпеки і витоку відомостей конфіденційного характеру в результаті нерегульованого доступу до документів, даними і матеріальним цінностям компанії;

погіршення охорони праці і зниження безпеки виробництва, збільшення часу рішення проблем в аварійних ситуаціях;

недостатня якість підбору робочої сили посередниками, висока плинність кадрів;

збільшення в перспективі витрат на придбання послуг на умовах аутсорсингу.

Дуже важливо допомогти виведенню за штат співробітникам подолати упередження проти такої незвичайної форми зайнятості, як опосередкований найм. Найчастіше буває досить складно переконати їх у престижності роботи в компанії-провайдері, що не володіє достоїнствами світового бренду, в її сумісності з кар'єрними планами фахівця, який спочатку був орієнтований на відоме в світі ім'я. У цьому випадку без допомоги компанії - фактичного роботодавця і досить високою і стабільною власною репутацією компанії-провайдеру не обійтися. Саме спільний план правильного позиціонування нового виду працевлаштування допоможе уникнути конфліктів і знизити психологічний опір з боку виведеного за штат персоналу. Найбільш очевидний і технічно простий спосіб подолання цієї упередженості полягає в готовності обох, що беруть участь в угоді компанії надати необхідні рекомендаційні листи при подальшому працевлаштуванні співробітника. У цих листах двоїстий статус співробітника повинен бути пояснений із зазначенням об'єктивних причин.

Також можливі варіанти вирішення проблеми при формулюванні запису в трудовій книжці. Відомі випадки, коли ім'я компанії - фактичного наймача фігурувало в трудовій книжці виведеного за штат співробітника як ім'я ключового клієнта. Подібних проблем не відчувають аутстафіруючі в Генеральній дирекції з обслуговування іноземних представництв, так як законодавчо врегульовано, що ця компанія має право писати в графі «Місце роботи» трудової книжки співробітника ім'я компанії - фактичного наймача. Така політика протекціонізму на користь окремої структури, яка об'єктивно не в змозі задовольнити зростаючі потреби ринку, повинна бути усунена при підготовці нового Трудового кодексу.

Наступна важлива проблема - зниження лояльності співробітників, найманих через іншу компанію. Вирішення цієї проблеми є прерогативою безпосереднього наймача і лежить в зоні корпоративної культури і традицій ставлення до свого персоналу, незалежно від форми його юридичної легалізації. Абсолютно неприпустимо дискримінувати аутстаффірємий персонал, пропонуючи йому, наприклад, телефони більш низького класу, у порівнянні з телефонами штатних співробітників, дешевий варіант медичної страховки, так як це могло б з'явитися матеріальним свідченням його «вторинності». У завдання компанії-провайдері входить відкрите обговорення з компанією-клієнтом такої небезпеки, консультування з питань і способам мінімізації її негативних наслідків. Зрозуміло, що це можливо тільки у випадку, коли провайдер досить уважний, щоб відстежувати подібні феномени, і досить делікатний і професійно грамотний, щоб допомагати клієнту вирішувати їх.

Лізинг персоналу в прямому сенсі цього терміна, поки обмежено використовується в Україні. Це є наслідком затяжної стагнації на ринку праці. Адже утримувати в штаті компанії-провайдері певних фахівців з різних сфер можна лише в тому випадку, якщо є впевненість, що після завершення роботи в одній компанії-лізингодержувача, ці працівники досить скоро будуть найняті для роботи в іншій. Поки ж у наших умовах лізингодавець (найчастіше, вже маючи на руках контракт з компанією-клієнтом) оперативно і за рахунок своїх власних ресурсів підбирає фахівців згідно вимог лізингодержувача. Для цього компанія-провайдер повинна або мати якийсь додаткове джерело фінансування, щоб компенсувати витрати на пошук і підбір, на фонд заробітної плати для співробітників в періоди простою, бюджет на звільнення за скороченням штатів з гарантованими виплатами компенсацій, або закладати у вартість послуги по лізингу фінансування резервного фонду, що покриває ці витрати, що відповідно призведе до подорожчання послуги. Найбільш сумною є перспектива в судових позовах незаконно звільнених співробітників, або ще гірше - розоритися в момент завершення дії великого лізингового контракту. Є, безумовно, провайдері, які готові брати на себе ризики, що впливають з пропозиції лізингової послуги на ринку з несформованим попитом, але обговорення нетрадиційних способів вирішення цієї проблеми виходить за рамки статті [1].

Попит на тимчасовий персонал в найближчому майбутньому, буде переживати значний підйом, так як для цього спостерігаються значні передумови в Україні. Циклічні коливання чисельності персоналу вимагають нових підходів, а одним з найбільш адекватних рішень може стати використання послуги надання робочої сили на умовах тимчасового найму: розвиваються, по-перше, сфери, де зайнятість носить проектний або сезонний характер, по-друге - сфери, де високий рівень плинності лінійного персоналу.

Трапляється так, що компанії необхідно в короткий період часу найняти додаткових працівників на певний строк або для виконання певного завдання. Це може робитися для підвищення обсягу виробництва, наприклад, для обслуговування новорічного попиту в магазинах. Існують спеціальні фірми-агентства зайнятості, які пропонують допомогу кадровим службам компаній у пошуку та наборі необхідного персоналу. При цьому тимчасові працівники не обов'язково укладають контракт безпосередньо з тією компанією, де вони фактично будуть трудитися. Часто їх бере «в штат» саме агентство зайнятості, яке надає їх працю «у користування» своєму клієнтові, компанії-споживача. Іноді, ці відносини набувають більш постійний характер і використовуються для довготривалого поповнення штату компанії-користувача або навіть для заміни постійних працівників.

Трудові відносини, при яких функція роботодавця розщеплюється між агентством зайнятості та компанією-користувачем, прийнято називати «трикутними», оскільки на відміну від «стандартних» трудових відносин тут у працівника виявляється одночасно два «контрагента», поділ функцій і відповідальності між якими не завжди очевидно. «Трикутні» трудові відносини пов'язані з дуже небезпечною тенденцією: відмовою від уявлення, що людина не є товаром, а значить - не може бути об'єктом оренди. Саме поняття «позикова праця» або «лізинг персоналу» наводить працівника до положення речі, предмета, яким можна розпоряджатися за своїм уподобанням, а в разі необхідності - безсоромно «утилізувати».

На ринку «запозиченої праці» діють тисячі фірм самого різного масштабу. Це і транснаціональні компанії, що оперують по всьому світу, і агентства, які діють лише на місцевому ринку, і ті, хто вербує працівників в одній країні, а постачає їх в іншу, витягуючи додаткову вигоду з різниці у вартості робочої сили. Одні з них прагнуть впливати на законодавчий процес, лобіюючи прийняття легалізували їх діяльність законів; інші - діють виключно у «сірому правовому полі» або навіть свідомо виходять за рамки закону [2].

Можна виділити два основних типи тимчасової зайнятості - контракти на виконання фіксованого завдання (наприклад, будівництво об'єкта) і термінові контракти.

Тимчасові працівники спочатку більш уразливі, ніж працівники із безстроковим трудовим договором, оскільки фактично не захищені від звільнення. Тому практично повсюдно вони трудяться в гірших умовах, отримують нижчу зарплату, менше допомог і виплат, і їх гірше навчають. При цьому вони можуть працювати пліч-о-пліч з постійними працівниками на одній і тій же виробничій лінії - така ситуація часто спостерігається в галузях, орієнтованих на широкого споживача, наприклад, у виробництві пластмасових виробів, косметики, виробів зі скла.

У більшості країн існують закони, які регулюють та обмежують використання тимчасової праці. Однак роботодавці йдуть на безліч хитрощів, щоб обійти ці юридичні перешкоди. Там, де закон обумовлює максимальний термін безперервної роботи, після якого працівника повинні перевести в штат, роботодавці повторно наймають того ж працівника після короткої перерви (часом всього в один - два дні) або ж наймають іншого тимчасового працівника на те ж місце. Якщо закон обумовлює максимальний термін виконання певної функції на умовах строкового договору, роботодавці змінюють назву операції. Таким чином, деякі працівники роками сидять на повторюваних

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

короткострокових контрактах.

Крім того, є й інші способи замаскувати тимчасову роботу:

стажування / учнівство: буває, що учнів / стажистів приваблюють, наприклад, для виконання рутинних лабораторних аналізів, канцелярської роботи або роботи на складі, де їм платять мало і вони не отримують майже ніякої корисної підготовки ; випробувальний термін: найчастіше ймовірність отримати постійну роботу після «випробувального» терміну дуже мала; працівники не отримують ні вихідної допомоги, ні інших соціальних та трудових гарантій;

сезонна робота: хоча в ряді галузей існує дійсно сезонна робота (наприклад, промислові та сільськогосподарські роботи або розвідка нафти), проте в більшості випадків «сезонна» зайнятість - лише додатковий спосіб ухилитися від зарахування працівників в штат.

Також існують такі форми непостійної зайнятості як «фріланс» («віддалена робота») і «помилкове приватне підприємництво», що дозволяє до безкінечності переукладати з працівником цивільно-правовий договір, навіть якщо закон зобов'язує визнати наявність трудових відносин. Нарешті по всьому світу поширені такі дикі форми найму як поденна робота або робота «від випадку до випадку» - роботодавець викликає працівника тільки, коли він знадобиться [3].

Звичайні наслідки застосування нестандартних форм зайнятості:

Для працівників, що виводяться за штат підприємства:

- можливо звільнення з ініціативи роботодавця без попереднього повідомлення;
- нерегулярний, переривчастий графік роботи, який може змінюватися за бажанням роботодавця;
- оплата праці нижча від зарплати постійних штатних працівників;
- посадові, робочі обов'язки змінюються за бажанням роботодавця без попередження;
- робота на умовах короткострокових контрактів, трудових договорів або цивільно-правових договорів (підряду, на надання послуг);
- відсутність соціального пакету;
- обмежений доступ до підвищення кваліфікації;
- відсутність гарантій у сфері охорони праці та здоров'я, в тому числі атестації робочих місць за умовами праці і, як наслідок, порушення права на відпочинок, на пенсійне забезпечення тощо;
- підвищення інтенсивності праці, обсягу понаднормових робіт.

Для решти штатних працівників:

- загроза їх власної зайнятості;
- посилення нездорової конкуренції та подальше протиставлення постійних і позаштатних працівників один одному;
- зростання навантаження за рахунок великої плінності позикових працівників і необхідності їх навчання.

Для профспілок і профспілкових організацій:

зниження чисельності і ослаблення бази профспілок, необхідної для статутної діяльності (колективні переговори, захист прав та інтересів тощо);

- виведення частини працівників зі сфери дії колективного договору;
- зниження здатності профспілок до організації колективних протестних акцій;
- застосування штрейкбрехерства для зриву страйків;
- падіння довіри до профспілки, як у його членів, так і у нових працівників;
- роз'єднаність колективу.

Таким чином, в більшості випадків застосування нестандартних форм зайнятості призводить до істотного погіршення соціально-економічної ситуації в трудовому колективі послаблює позиції профспілок.

Якщо проаналізувати основні риси стандартних трудових відносин і нестандартних, то відразу наявності всі негативні сторони, які відображені у таблиці.

Таблиця

Основні риси стандартних і нестандартних трудових відносин

Стандартні трудові відносини	Нестандартні трудові відносини
<p>Стабільна повна зайнятість; Гарантії в оплаті праці; Наявність стандартних і галузевих соціальних пільг; Можливість підвищення кваліфікації; Повна соціальна захищеність, в тому числі при оформленні пільгової пенсії за роботу в шкідливих умовах праці; Право об'єднуватися у профспілки; Можливість колективних переговорів і колективного захисту; Стабільний (регулярний) графік (режим) роботи; Гарантії в галузі безпеки та охорони праці; Стабільність виконуваних функціональних обов'язків.</p>	<p>Нестійка (нестабільна) зайнятість; Ризик звільнення без попередження; Нерегулярний (непередбачуваний) графік роботи; Відсутність фіксованого робочого часу; Зарплата нижче рівня зарплати штатних постійних працівників за працю рівної цінності; Нестабільність рівня зарплати; Можливість зміни виконуваних функцій у будь-який час; Обмежені можливості підвищення кваліфікації; Обмежений доступ до соціальних пільг, в тому числі стандартним (передбаченим на рівні законодавства); Відсутність прямого відповідального за охорону праці та техніку безпеки в небезпечних умовах; Обмежені можливості ведення колективних переговорів і колективного захисту; Обмежені можливості захисту з боку профспілок; Наявність перешкод на об'єднання у профспілки; Збільшення термінів випробувального терміну при прийомі на роботу і маніпулювання цими термінами; Посилення контролю з боку фактичного роботодавця над працівником; Догляд фактичного роботодавця (користувача) від відповідальності за збереження керівних функцій.</p>

Зазначені в таблиці наслідки можуть мати місце для працівників, до яких буде застосована така модель трудових відносин.

Сформована в Україні, і у вугільній галузі зокрема, груба практика щодо застосування технологій оптимізації витрат виробництва за допомогою нових схем трудових відносин, які ведуть до зміни форм зайнятості більшості працівників (з постійною на тимчасову, часткову чи іншу), завідомо ведуть до погіршення умов праці і зниження рівня соціальної захищеності, свідчить про те, що цей процес стає все більш інтенсивним. Реструктуризація вугільних підприємств як державних, так і приватних з метою збереження тільки, так званих «профільних» видів, ділянок робіт, призводить до масових порушень трудових прав трудящих при передачі цих робіт підрядникам та субпідрядникам. Проблема розукрупнення підприємств за рахунок виділення непрофільних робіт буде підвищуватися ще більше в умовах масової приватизації державних підприємств, яка очікується у вугільній галузі. При цьому слід зазначити, що розукрупнення виробництва приватного підприємства не завжди означає відповідного розукрупнення власності власника підприємства. Крім того, профільність робіт визначається щодо довільно, так як законодавством чітко ці поняття не визначені.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Основна роль у боротьбі з нестандартними схемами трудових відносин, провідним до негативних наслідків зайнятості працівників та вразливості їх трудових прав, залишається за профспілками, і не тільки тому, що захисні функції в галузі зайнятості, оплати та охорони праці членів профспілки є основними в діяльності профспілки. Використання нестандартних форм трудових відносин та розвиток форм непостійної (нестандартної) зайнятості натомість стабільної та гарантованої веде до підриву профспілкового об'єднання трудящих, ухилення від колективних переговорів, зниження представництва трудящих через профспілкові органи на всіх рівнях, ослаблення соціального партнерства і колективного захисту трудящих, зниження членства в профспілці та зменшення фінансових коштів.

Висновки. Така політика в сфері трудових відносин вигідна власникам і не тільки з економічної доцільності, тому що не завжди це має місце, але, перш за все тому, що з'являється нова гнучкість у кадровій політиці та економіці підприємства, можливість загострювати гарантії працівників, які забезпечуються звичайним трудовим договором. Крім того, з'являється можливість частково «обійти» закон при сплаті податків, а також значно послабити соціальний діалог, добитися зниження ролі трудового колективу в управлінні підприємством, а також зменшити ризики індивідуальних і трудових спорів. Вигідні такі кадрові технології і, так звані, приватним кадровим агентствам, які розвивають свій бізнес і отримують відповідний прибуток від нього за рахунок отримання комісійних витрат. З цієї причини ними всіляко рекламуються і лобіюються такі форми побудови трудових відносин. І тільки в окремих випадках це вигідно працюючим людям, яких влаштовує неповна і нестабільна зайнятість, яка, не є для них основним видом трудової діяльності, що забезпечує гідний життєвий рівень.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Карлін М.І. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні/ М.І. Карлін, О.В. Борисюк// Демографія і соціальна економіка.—2011.- №15. — С.96-102.
2. Козина И.М.Заемный труд: социальные аспекты / И.М. Козина // Социологические исследования. —2008. —№11. —С. 3—12.
3. Новожилова Л.В. Аналіз застосування гнучких форм зайнятості в умовах ринково орієнтованого розвитку економіки України / Л.В. Новожилова// Економічний простір. — 2011. — №46. — С. 80–87.
4. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики: кол. моногр./Ред.-координатор М.В.Туленков. —К.: ШК ДСЗУ, 2010. —363 с.
5. Сойфер В. Г. “Заемный труд” как проявление гибкого регулирования трудовых отношений /В.Г.Сойфер // Вопросы трудового права. — 2006. —№10. — С. 56–59.
6. Турков А. Новые формы организации трудовых отношений // Человек и труд. - 2007. - № 9. - С. 12.
7. Третьяк С. Качество трудовой жизни: как его измерить и обеспечить в сфере услуг? // Бизнес-консалтинг. — 2005. — №3. С. 39–43.
8. Шипов А.В. Применение нетрадиционных форм занятости в рыночной экономике // Молодой ученый. 2010. № 7(18). С. 136-138.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Пекун В.В., аспирант Учреждения образования «Полесский государственный университет» (Белоруссия)

Пекун В.В. Аналіз використання основних ресурсів у сільському господарстві Брестської області

Сільськогосподарське виробництво є однією з найважливіших галузей економіки, від якої безпосередньо залежить стан продовольчої безпеки країни. Сільське господарство має ряд особливостей, що визначають господарські процеси в цій галузі. Основними видами ресурсів у цій області є земельні, трудові та матеріально-технічні. Так земля служить основою для виробництва продукції рослинництва, частина якої йде на освіту кормової бази для галузі тваринництва. Функціонування цих галузей неможливе без застосування праці людини, а також без використання різних технічних засобів та будівель. Про характер та ефективності функціонування сільськогосподарського виробництва можна судити з аналізу використання основних видів ресурсів. Завдяки цьому можна виділити проблеми, що існують в галузі, а також визначити напрямки й резерви її розвитку. У статті наведено аналіз ефективності використання земельних, трудових і матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарського виробництва Брестської області Республіки Білорусь.

Ключові слова: земельні ресурси, трудові ресурси, основні ресурси сільського господарства, ефективність виробництва.

Пекун В. В. Анализ использования основных ресурсов в сельском хозяйстве Брестской области

Сельскохозяйственное производство является одной из важнейших отраслей экономики, от которой напрямую зависит состояние продовольственной безопасности страны. Сельское хозяйство имеет ряд особенностей, определяющих хозяйственные процессы в этой области. Основными видами ресурсов в этой области являются земельные, трудовые и материально-технические. Так земля служит основой для производства продукции растениеводства, часть которой идет на образование кормовой базы для отрасли животноводства. Функционирование этих отраслей не возможно без применения труда человека, а также без использования различных технических средств и зданий. О характере и эффективности функционирования сельскохозяйственного производства можно судить по анализу использования основных видов ресурсов. Благодаря ему можно выделить проблемы, существующие в отрасли, а также определить направления и резервы ее развития. В статье приведен анализ эффективности использования земельных, трудовых и материально-технических ресурсов сельскохозяйственного производства Брестской области Республики Беларусь.

Ключевые слова: земельные ресурсы, трудовые ресурсы, основные ресурсы сельского хозяйства, эффективность производства.

Рекун V. Analysis of the use of basic resources in agriculture Brest region

Agricultural production is one of the most important sectors of the economy, which depends on the state of the country's food security. Agriculture has a number of features that define the business processes in this area. The main types of resources in this area are land, labor and logistics. Since land is the basis for crop production, part of which goes to education fodder for the livestock industry. The functioning of these sectors is not possible without the use of human labor, and without the use of various means and buildings. On the nature and efficiency of agricultural production can be measured by analyzing the use of basic resources. Because it can identify problems in the industry, as well as determine the direction of its development and reserves. The article is an analysis of the effectiveness of the use of land, labor and material resources of agricultural production of the Brest region of Belarus.

Keywords: land, labor resources, the basic resources of agriculture, efficiency of production.

Постановка проблеми. Планирование и прогнозирование развития сельскохозяйственного производства не возможно без подробного анализа использования основных его ресурсов. Анализ эффективности использования трудовых, земельных и капитальных ресурсов позволяет выявить проблемы сельскохозяйственного производства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання земельних ресурсів посвячено багато робіт. Аналіз ступеня впливу раціонального землекористування на ефективність використання земельних ресурсів провів в своїй статті Л. В. Красовський [1]. Проблемі використання земельних ресурсів укладали увагу і інші економісти [2, 3]. Проблемі використання трудових ресурсів при аналізі розвитку сільськогосподарського виробництва також укладається достаточне увагу в економічній літературі [4, 5, 6]. Також достаточне увагу укладається використанню основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств [7].

Виділення нерешеної проблеми. Развитие сельскохозяйственного производства государства является основой его

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

продовольственной безопасности. Поэтому решение проблем его функционирования и развития является важной предпосылкой надежного функционирования самого государства. Вместе с тем само сельскохозяйственное производство государства – есть результат производств отдельных его регионов. В связи с этим подробный анализ использования сельскохозяйственных ресурсов в этих регионах позволит выявить проблемы сельского хозяйства этих регионов. В свою очередь это позволит разработать меры по улучшению функционирования сельскохозяйственного производства регионов, а вместе с тем и самого сельского хозяйства страны.

Цель научной статьи. Целью данной статьи является анализ современного использования сельскохозяйственных ресурсов на примере Брестской области Республики Беларусь.

Результаты исследования. Современная Брестская область Республики Беларусь состоит из 16 районов, в своем составе насчитывает 4 города областного подчинения, 16 поселков городского типа, более двух тысяч населенных пунктов. Численность населения области – свыше полутора миллиона человек. Брестская область имеет благоприятные природные условия для развития всех сфер жизнедеятельности человека. Климат региона – умеренно континентальный, переходный к морскому.

Брестская область традиционно имеет аграрную специализацию с преобладанием крупнотоварного производства. В сельскохозяйственных организациях производится две трети мяса и более 70 % молока. Сельскохозяйственные предприятия области имеют высокий потенциал развития мясного и молочного животноводства, картофелеводства, занимаются выращиванием овощей, сахарной свеклы, льна-долгунца. Практически 1/5 часть республиканских объемов по мясу, молоку и картофелю обеспечивает Брестская область.

Главным ресурсом и базисом сельского хозяйства является земля. Именно ее качество определяет потенциал сельскохозяйственного производства.

Преобладание земель сельскохозяйственного назначения, их особое место и ведущая роль в обеспечении населения продовольствием, а перерабатывающей промышленности – сырьем определяют необходимость их рационального использования [1, 2, 3].

В таблице 1 представлены данные, позволяющие в общей степени оценить эффективность использования земельных ресурсов в Брестской области.

Таблица 1 – Использование земельных ресурсов в Брестской области

Показатель	Годы				2012 г. к 2009 г., %
	2009	2010	2011	2012	
Сельхозугодия, тыс. га	1437,8	1435,5	1429,3	1426,9	99,2
Пашня, тыс. га	818,2	817,9	818	817,9	100,0
Производство валовой продукции на 100 га сельхозугодий, млн. руб.	186,0	196,1	204,2	223,6	120,2
Выручка на 100 га сельхозугодий, млн. руб.	171,6	207,2	387,7	785,5	457,8
Прибыль от реализации на 100 га сельхозугодий, млн. руб.	148,4	180,8	287,8	564,4	380,3

Примечание – источник: собственная разработка

Таким образом, в исследуемом периоде наблюдается незначительное сокращение площади сельскохозяйственных угодий. Это обусловлено строительством транспортных путей и ростом городов. При этом площадь пашни практически не изменилась. Об увеличении эффективности сельскохозяйственного производства свидетельствует 20-ти % рост выпуска валовой продукции отрасли в расчете на 100 га сельхозугодий. Значительный рост полученной со 100 га площади сельскохозяйственных угодий выручки и прибыли обусловлен ростом инфляции.

При анализе эффективности использования земельных ресурсов нельзя не отметить уровень урожайности сельскохозяйственных культур. В таблице 2 представлены показатели урожайности основных сельскохозяйственных культур области.

Вторым не менее важным ресурсом сельскохозяйственного производства является человеческий труд. Обеспеченность трудовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий и их рациональное использование имеют большое значение для повышения эффективности производства. Эффективность использования трудовых ресурсов влияет на объем и своевременность выполнения сельскохозяйственных работ, рациональное использование техники, объем производства продукции, прибыль и ряд других показателей [4, 5, 6]. В таблице 2 представлены данные, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов.

Таблица 2 – Показатели численности работников и использования трудовых ресурсов Брестской области

Показатель	Ед. изм.	Годы				2012 г. к 2009 г., %
		2009	2010	2011	2012	
Валовая продукция в сопоставимых ценах	млрд. руб.	2674	2815	2919	3190	119,3
Валовая продукция в текущих ценах	млрд. руб.	4682	6038	9665	17158	366,5
Выручка от реализации	млрд. руб.	2467	2974	5541	11209	454,4
Себестоимость	млрд. руб.	2134	2595	4113	8054	377,4
Прибыль от реализации	млрд. руб.	56,1	51,0	907,5	2039,9	в 36 раз
Всего работников	тыс. чел.	68,8	68,1	66,2	64,8	94,2
Коэффициент трудообеспеченности	чел./100 га	5	5	5	5	100
Произведено валовой продукции на 1 работника, занятого сельском хозяйстве	млн. руб.	38,9	41,3	44,1	49,2	126,7
Номинальная заработная плата сельхоз работников	тыс. руб.	666,7	789,1	1231,8	2662,4	399,3

Примечание – источник: собственная разработка

В 2012 году эффективность использования трудовых ресурсов области увеличилась на 26,7 % по сравнению с 2009 годом. Значительное увеличение выручки, себестоимости и заработной платы работников сельского хозяйства обусловлено ростом инфляции в Республике Беларусь. При этом необходимо отметить, что уровень трудообеспеченности сельскохозяйственных организаций за исследуемый период не изменился.

При этом сезонность труда по-прежнему оказывает значительное влияние на эффективности производства. При этом выделяют следующие пути сведения влияния сезонности труда к минимуму:

1) максимально возможная механизация наиболее трудоемких производственных процессов и внедрение высокопроизводительной техники и оборудования, используемых в напряженные периоды (возможно лишь для крупных сельскохозяйственных предприятий);

2) сочетание в хозяйстве сельскохозяйственных культур и сортов с разными сроками выращивания, а также отраслей, способствующих выравниванию затрат труда. Так, выращивание ранних, средних и поздних сортов овощных культур позволяет более равномерно использовать рабочую силу во время посева (посадки) и уборки овощей;

3) развитие подсобных промыслов в сельскохозяйственных предприятиях. Это позволяет занять в зимний период работников сельского хозяйства;

4) организация переработки и длительного хранения сельскохозяйственной продукции в местах ее производства, то есть развитие агропромышленной интеграции. Так, в садоводческих хозяйствах, где имеются плодохранилища, потребность в рабочей силе в период уборки сокращается в 1,5 – 2 раза, а в поздней и зимней периоды значительно возрастает занятость постоянных рабочих в результате того, что товарную обработку и реализацию плодов проводят не во время уборки, а после окончания работ в саду;

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

5) на перерабатывающих предприятиях в период массовой поставки сырья целесообразно производить малотрудоемкую продукцию и полуфабрикаты, а в наименее напряженный (зимневесенний) период производить из них конечную продукцию;

6) развитие сельской инфраструктуры и аграрного предпринимательства, что позволит занять высвобождающуюся рабочую силу в социальной сфере села и стимулировать процессы самозанятости [3].

Таблица 3 – Показатели использования основных фондов сельского хозяйства Брестской области

Показатель	Годы				2012 г. к 2009 г., %
	2009	2010	2011	2012	
Стоимость основных средств, млрд. руб.	10268	53664	23842,9	34723,1	338,2
из них по видам, в процентах к итогу, %					
здания и сооружения	64,7	59,5	67,3	69	4,3
передаточные устройства	1,1	8,0	1,4	1,2	0,1
машины и оборудование	25,4	24,6	22,6	21,9	-3,5
транспортные средства	3,1	5,9	2,7	2,2	-0,9
Коэффициент обновления	13,3	10,3	3,4	13,9	104,5
Коэффициент ликвидации	2,1	1,2	2,1	1,0	47,6
Наличие ОПФ на 100 га угодий, млн. руб.	714,1	3738,3	1668,2	2433,5	340,8
Наличие ОПФ на 1 работника, млн. руб.	149,2	788,0	360,2	535,9	359,0
Фондоотдача,	0,46	0,11	0,41	0,49	108,4
Норма прибыли	0,5	0,1	3,8	5,9	5,3 п. п.

Примечание – источник: собственная разработка

Помимо земельных и трудовых ресурсов в сельскохозяйственном производстве участвуют еще и капитальные, которые представлены основными производственными фондами и различными материально-техническими ресурсами предприятия. Можно выделить такие особенности использования машин в сельскохозяйственном производстве, как напряженность работы в весенне-летний и осенне-зимний периоды работы, срочности их использования, что обусловлено проведением технологических операций в строго установленные оптимальные сроки. Для использования сельскохозяйственных машин также характерно большая рассредоточенность мест работы, наличие широкого спектра выполняемых работ, что предопределяет количественный и качественный состав машинно-тракторного парка. Использование машин определяется биологическим характером производства, что обусловлено воздействием машин с почвой, растениями, что в свою очередь обуславливает высокие требования к экологической безопасности поскольку сельскохозяйственное производство с одной стороны оказывает непосредственное влияние на экологическую обстановку, а с другой – находится под влиянием природно-климатических факторов, которые находятся в непосредственной взаимосвязи с экологической обстановкой [7]. В таблице 3 представлены данные о наличии и использовании основных производственных фондов предприятий Брестской области.

Стоимость основных производственных фондов в 2012 году увеличилась на 238,2, что было обусловлено экономической обстановкой в республике. При этом наибольший удельный вес в составе основных фондов занимают здания и сооружения, а также машины и оборудование. Также следует отметить, что структура основных производственных фондов сельскохозяйственных организаций области за исследуемый период оставалась относительно постоянной. Как уже отмечалось выше, больший рост стоимости основных средств по сравнению с незначительным сокращением площади сельскохозяйственных угодий и количества работников привел к увеличению показателей фондооснащенности и фондовооруженности на 240,8 % и 259 % соответственно. Также в исследуемом периоде произошло увеличение фондоотдачи на 8,4 % и нормы прибыли на 5,3 п. п.

Данные о наличии основных технических средств, необходимых для сельскохозяйственного производства, Брестской области представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Наличие основных видов техники в сельскохозяйственных организациях Брестской области, штук

Вид техники	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2009 г., %
Тракторы	8131	8023	7850	7595	93,4
Грузовые автомобили	5280	5178	4914	4655	88,2
Комбайны:					
зерноуборочные	1816	1860	1623	1661	91,5
картофелеуборочные	240	235	241	224	93,3
свеклоуборочные	255	222	183	151	59,2
кормоуборочные	337	464	391	420	124,6
льноуборочные	77	74	55	39	50,6
Плуги	2204	2168	2105	2027	92,0
Сеялки	1725	1596	1496	1419	82,3
Культиваторы	1834	1649	1536	1418	77,3
Косилки	1461	1418	1405	1351	92,5
Жатки	187	163	167	155	82,9

Примечание: источник – собственная разработка

В 2012 году по сравнению с 2009 годом произошло сокращение количества основных видов сельскохозяйственных машин в предприятиях сельского хозяйства Брестской области. Данная ситуация объясняется выбытием технических средств по причине физического и морального износа. Исключение составляют лишь кормоуборочные комбайны, количество которых увеличилось на 24,6 %. Это обусловлено, прежде всего, специализацией сельскохозяйственного производства Брестской области.

Более полную картину о наличии и уровне использования в хозяйствах технических средств позволят дать показатели, характеризующие обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами. Данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Обеспеченность организаций Брестской области тракторами и комбайнами

Показатель	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2009 г., %
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	10	10	10	9	93
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	101	102	104	108	107
Приходится комбайнов на 1000 га посевов соответствующих культур, шт.:					
зерноуборочных	5	5	4	4	89,3
картофелеуборочных	3	3	3	3	100
свеклоуборочных	11	9	8	6	54,5

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

льноуборочных	14	13	9	7	50
Приходится посевов соответствующих культур на один комбайн, га:					
зерноуборочных	216,5	214,0	239,4	242,5	112,0
картофелеуборочных	308,3	288,5	287,1	307,1	99,6
свеклоуборочных	93,3	110,8	131,1	160,3	171,7
льноуборочных	72,7	78,4	105,5	148,7	204,5

Примечание: источник – собственная разработка

Таким образом, сокращение количества тракторов на 1000 га пашни на 7 % и увеличение нагрузки пашни на 7 % обусловлено незначительным увеличением размеров посевных площадей и сокращением количества техники в сельскохозяйственных организациях на 6,6 %.

При этом следует отметить, что сокращение количества основных видов техники привело к уменьшению показателей обеспеченности этими видами машин сельскохозяйственных организаций и увеличению нагрузки на единицу техники. Так, нагрузка на зерноуборочные комбайны возросла на 12 %, свеклоуборочные на 71,7 %, льноуборочные – 104,5 %. Нагрузка на картофелеуборочные комбайны уменьшилась незначительно.

Выводы.

Таким образом, несмотря на сокращение количества технических средств, в сельскохозяйственных предприятиях Брестской области наблюдается увеличение эффективности производства. Об этом свидетельствует увеличение показателя производства продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий на 20,2 %. Объясняется это заменой устаревших машин и оборудования на более производительные. Эффективность использования материальных ресурсов увеличивается на фоне сокращения фактического количества техники. Относительно трудовых ресурсов следует отметить также увеличение эффективности их использования на 26,7 %. При этом темпы роста заработной платы опережают темпы роста производительности. Данная ситуация обусловлена экономической ситуацией в республике.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Красовский Л. В. Рациональное землепользование как основа эффективности развития сельского хозяйства /Л. В. Красовский //ВЕСТНИК МнчГАУ. – 2011. – №1;
2. Донцова М. С. Оценка эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве России: экономические подходы и показатели / М. С. Донцова // Российский экономический интернет-журнал. – 2010. – № 3;
3. Юрлова В. А. Анализ эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве / В. А. Юрлова //Вестник Сибирской государственной геодезической академии. – 2012. – № 4;
4. Ермоленко А. А. Основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве / А. А. Ермоленко, А. В. Мордовец //БИЗНЕСИНФОРМ. – 2012. – № 12;
5. Фахреева Э. М. Особенности формирования и использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве / Э. М. Фахреева // European social science journal = Европейский журнал социальных наук. – 2013. – № 8-1;
6. Мартинюк О. П. Передумови реформування управління трудовими ресурсами в умовах економічної перебудови сільськогосподарського виробництва / Мартинюк О. П. //Збірник наукових праць ДАУ. – 2002. – Вип. 11;
7. Хабардит В. Н. Особенности использования машин в сельском хозяйстве как факторы развития их технического обслуживания / В. Н. Хабардит, Н. В. Степанов, М. В. Чубарева // ВЕСТНИК ИрГСХА. – 2009. – Выпуск 36.

СПЕЦИФИКА И ТРУДНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

Петимко А.М., к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова (Россия)

Козлова Н.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова (Россия)

Петимко А.М., Козлова Н.В. Специфіка і труднощі маркетингових досліджень зарубіжних ринків.

У статті розглядається методологія проведення маркетингових досліджень. Визначено мету і завдання маркетингових досліджень. Сформуовано процес виділення сегментів і вибору цільового ринку. Позначено етапи процесу вибору цільового ринку. Прогнозування є найважливішою частиною маркетингового дослідження. Воно дозволяє з більшою або меншою мірою вірогідності отримати розрахунки про місткість ринку, можливі зміни в ньому в перспективі, виробити експортну стратегію фірми. У маркетинговій практиці застосовується велика різноманітність методів прогнозування. У всіх у них є загальна методологічна база: дослідження думок і намірів покупців маркетологами, що знаходяться з ними в контакті. Розглянуто елементи оцінки міжнародного маркетингового середовища. Позначені головні проблеми, з якими стикаються спеціалізовані агентства, які проводять маркетингові дослідження.

Ключові слова: ринок, маркетингові дослідження, міжнародне маркетингове середовище, експортер, імпортер, збут, дистрибуція, прогнозування.

Петимко А.М., Козлова Н.В. Специфика и трудности маркетинговых исследований зарубежных рынков.

В статье рассматривается методология проведения маркетинговых исследований. Определены цели и задачи маркетинговых исследований. Сформирован процесс выделения сегментов и выбора целевого рынка. Обозначены этапы процесса выбора целевого рынка. Прогнозирование является важнейшей частью маркетингового исследования. Оно позволяет с большей или меньшей степенью вероятности получить расчеты о емкости рынка, возможные изменения на нем в перспективе, выработать экспортную стратегию фирмы. В маркетинговой практике применяется большое разнообразие методов прогнозирования. Вместе с тем у всех имеется общая методологическая база: исследование мнений и намерений покупателей маркетологами, находящимися с ними в контакте. Рассмотрены элементы оценки международной маркетинговой среды. Обозначены главные проблемы, с которыми сталкиваются специализированные агентства, проводящие маркетинговые исследования.

Ключевые слова: рынок, маркетинговые исследования, международная маркетинговая среда, экспортер, импортер, сбыт, дистрибуция, прогнозирование.

Petimko A.M., Kozlova N.V. Foreign markets specifics and difficulties of marketing researches.

In the article the author considers the methodology of marketing research. The goals and tasks of marketing research are being defined. The process of segmentation and the target market choice is formed. The selection process of the target market milestones is outlined. Forecasting is a critical part of the marketing research. It allows greater or lesser probability degree of calculations on market capacity, its possible changes in the future. Forecasting helps to develop the export strategy of the firm. In marketing practice a great variety of methods of forecasting is being used. All

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

of them have a common methodological framework: a study of the buyers opinions and intentions by marketers, who are in touch with them. The assessment in the international marketing environment elements are considered. The main problems faced by the agencies conducting marketing research are identified.

Keywords: market, marketing research, international marketing environment, exporter, importer, sales, distribution, forecasting.

В условиях развития рыночной экономики одним из факторов эффективного функционирования хозяйствующих субъектов является выход на международные рынки. Международная экономическая деятельность субъектов хозяйствования создает условия для их эффективного функционирования в современной рыночной экономике и формирует объективную основу интеграции России в мировую хозяйственную систему. Международный маркетинг является выражением деловой активности компаний, действующих на рынках с целью получения прибыли более, чем в одной стране. Существенное различие в определениях внутреннего и международного маркетинга заключается в том, что маркетинговая деятельность в случае международного маркетинга происходит более, чем в одной стране.

Особенность иностранного маркетинга определяется областью незнакомых проблем, для решения которых необходим целый ряд стратегий, методов и приемов, необходимых для того, чтобы справиться с различными уровнями неопределенности, с которыми встречаются на иностранных рынках.

Конечно, международная маркетинговая деятельность не предполагает использования каких-либо новых, нестандартных функций маркетинга. Постановка маркетинговых задач, выбор целевых рынков, позиционирование продукции, разработка комплекса маркетинга и проведение контроля маркетинговой деятельности — все эти фундаментальные требования сохраняют актуальность и в работе фирмы за рубежом. Совершенно очевидно, что не может быть эффективного международного маркетинга на том предприятии, которое не будет соблюдать основных маркетинговых принципов в работе на внутреннем рынке. Однако, следует помнить, что определенная специфика, порожаемая особенностями функционирования внешних рынков и условиями маркетинговой деятельности на них, придает международному маркетингу черты, которые обязаны учитывать национальные компании.

Маркетинговые исследования проводятся с одной целью — помочь в принятии более грамотного маркетингового решения. Множество целей, которые ставят перед собой маркетологи или их заказчики можно разбить на четыре легко идентифицируемые группы: поисковые, описательные, экспериментальные, оправдательные. Поэтому при проведении маркетингового исследования надо стремиться «играть на опережение» событий, а не реагировать на последствия этих событий.

Зарубежный опыт маркетинга свидетельствует о том, что практически все корпорации весьма неохотно выходят на внешние рынки, предпочитают заниматься «домашним» маркетингом. Осуществление производственной и сбытовой деятельности на иностранном рынке, как правило, связано с необходимостью изучения чужого языка, привычек, традиций и потребностей потребителей. Владелец товара постоянно сталкивается с политической неопределенностью, экономической нестабильностью, а также с потребностями приспособлять свой товар под непривычные потребительские нужды иностранных потребителей. Все эти проблемы помимо дополнительных хлопот для производителя или сбытовика связаны с увеличением расходов, что закономерно снижает коммерческий эффект внешнеэкономической деятельности.

Вместе с тем практика внешнеэкономической деятельности любой фирмы свидетельствует о том, что, несмотря на указанные трудности, предприниматели стараются занять определенные ниши мирового рынка товаров и услуг. Это стремление связано с действием ряда политических и экономических факторов: ослаблением маркетинговых возможностей или изменением конъюнктуры на внутреннем рынке (снижение темпов экономического роста, высокие налоги, государственная поддержка внешнеэкономической экспансии государством), а также появление новых рыночных возможностей. Все это создает необходимость и возможность осуществления корпорациями выхода на рынки других государств.

Существование несколько определений маркетингового исследования. В научной литературе наиболее часто применяется широкая трактовка термина «исследование маркетинга», в соответствии с которой последние могут представлять собой как отдельные, так и комплексные исследования рынка и маркетинговой деятельности фирмы. Такой подход упрощает классификацию маркетинговых исследований, позволяет избежать терминологической путаницы при общении с практиками и поэтому представляется предпочтительным.

Принципиальной особенностью маркетингового исследования, отличающей его от сбора и анализа внутренней и внешней текущей информации является его целевая направленность на решение определенной проблемы или комплекса проблем маркетинга. Эта целенаправленность и превращает сбор и анализ информации в маркетинговое исследование.

Таким образом, под маркетинговым исследованием следует понимать целенаправленный процесс постановки задач, получения маркетинговой информации, планирования и организации ее сбора, анализа и представления отчета о результатах.

Каждая фирма самостоятельно ставит себе задачи маркетингового исследования, исходя из собственных интересов. Крупные зарубежные компании ежегодно проводят своими силами или заказывают проведение сторонними организациями 3-4 маркетинговых исследования.

Маркетинговые исследования проводятся с одной целью — помочь в принятии более грамотного маркетингового решения. Множество целей, которые ставят перед собой маркетологи или их заказчики можно разбить на четыре легко идентифицируемые группы: поисковые, описательные, экспериментальные, оправдательные. Поэтому при проведении маркетингового исследования надо стремиться «играть на опережение» событий, а не реагировать на последствия этих событий.

Задачи маркетинговых исследований внешних рынков могут быть самыми различными. Прежде всего, это нахождение потенциальных покупателей, изучение их потребностей, существующего и будущего спроса на товар для выбора целевых рынков, т.е. рынков, на которых фирма может реализовать свои цели. После того, как рынок выбран, нужно проводить текущие наблюдения за его состоянием для того, чтобы вовремя реагировать на происходящие изменения. Изучение внешнего рынка необходимо и для прогнозирования долговременных тенденций его развития. Составленный прогноз должен явиться базой для постановки целей, разработки стратегии и планирование деятельности фирмы. Особую остроту приобретает исследование рынка тогда, когда предприятие намеревается приступить к разработке, производству и внедрению на рынок новых товаров.

Постановка задачи маркетингового исследования внешнего рынка должна предоставить исследователю получить всю информацию, необходимую для решения задачи принятия управленческого решения и дать специалистам направления дальнейшего развития проекта. Широкая постановка задачи маркетингового исследования не дает четких указаний для разработки конкретного плана исследований. Улучшение позиции предприятия по отношению к конкурентам — это пример широкой постановки задачи маркетингового исследования. Узкая постановка задачи маркетингового исследования может помешать исследователю рассмотреть важные компоненты задачи принятия управленческого решения и привести к ограничению выводов, что повлечет за собой ошибочные выводы. Изменение цен предприятия в ответ на изменение цен конкурентом — это пример узкой постановки задачи маркетингового исследования.

Основная проблема современной экономической действительности — это острый недостаток правильной и проверенной информации, важной для принятия управленческого решения. Также нельзя не отметить еще одну сложность — это верная постановка задачи маркетингового исследования. Это один из самых важных и проблематичных этапов, который и определяет курс для всего проекта.

Отчетственные фирмы действуют на своеобразной стадии шума, где из-за постоянных изменений, колебаний и присутствия большого количества ненужных либо устаревших данных не представляется возможным делать какие-либо долгосрочные прогнозы. Тем более важным является умение проводить маркетинговые исследования, знание их технологии и организации.

Для осуществления эффективной маркетинговой деятельности на внешних рынках необходимо создать такую маркетинговую стратегию, в которой творчески и весьма гибко применяются различные маркетинговые процедуры. Использовать различные маркетинговые приемы следует с учетом конъюнктурных колебаний и прогноза развития зарубежных рынков, сложившейся там коммерческой практики и торговых обычаев, особенностей окружающей маркетинговой среды. Особенно важно учитывать специфику

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

социо-культурной среды.

Важная роль на этапе вывода фирмы на внешний рынок отводится выбору каналов сбыта товаров. Дистрибуция, так же как и стратегия, выбирается в зависимости от особенностей конкретного данного товара. При выборе каналов сбыта фирма решает, какие сегменты потребителей будут охвачены через определенные промежуточные ступени сбыта. Для большинства продуктов существует много альтернативных путей сбыта, но на выбор определенного канала, кроме его прибыльности, влияет имидж продукта и фирмы. Существуют два принципиальных типа сбыта. При прямом сбыте товар напрямую переходит к потребителю. Прямой сбыт имеет смысл при больших сделках, а также при продаже крупных высокотехнологичных товаров, которые нуждаются в гарантиях и технической поддержке. Часто в международной торговле используется понятие прямого сбыта – сбыта без участия посреднических фирм своей страны. Большинство фирм-производителей должно пользоваться услугами посредников и торговли, поскольку предприятия торговли могут осуществлять сбытовые функции с большей эффективностью и меньшими затратами, чем сам производитель. Посредники играют существенную роль при обеспечении разнообразия предлагаемых товаров, что позволяет покупателям, экономя время, в одной сделке приобрести несколько товаров. Сам же производитель вред ли может обеспечить предложение гаммы сопутствующих товаров.

Исходя из исследованной информации, процесс разработки и вывода товара фирмы на рынок состоит из нескольких последовательных этапов, соблюдение которых позволяет максимально эффективно подготовиться фирме к выпуску продукта и его дистрибуции, а также заранее составить представление о реакции на него потребителей, и спрогнозировать объемы продаж и прибыли.

После анализа желаний и характеристик потребителей, моделей поведения покупателей, а также факторов внешней среды предприятие должно выбрать целевой рынок или рынки, т. е. рынки, на которые оно будет ориентироваться и, для которых будет разрабатывать соответствующую стратегию.

Сегментация рынка заключается в разделении рынка на четкие группы показателей (рыночные сегменты), которые могут требовать разные продукты и к которым необходимо прилагать разные маркетинговые усилия. Сегментация рынка может производиться с использованием различных критериев. Для сегментации рынка товаров народного потребления основными критериями (признаками) являются: географическая сегментация, демографическая сегментация, социально-экономическая сегментация. Все эти переменные рекомендуется рассматривать во взаимосвязи друг с другом или с переменными других критериев, например, демографических. Нельзя списывать со счетов психографическую и поведенческую сегментацию.

После определения целевого сегмента рынка предприятие должно изучить свойства и образ продуктов конкурентов и оценить положение своего товара на рынке. Изучив позиции конкурентов, предприятие принимает решение о позиционировании своего товара, т.е. об обеспечении конкурентоспособного положения товара на рынке. Позиционирование товара на избранном рынке – это логическое продолжение нахождения целевых сегментов, поскольку позиция товара на одном сегменте рынка может отличаться от того, как его воспринимают покупатели на другом сегменте.

Стратегия маркетинга состоит из двух компонентов: выбор целевого рынка организации; создание и поддержание маркетинга-микс, удовлетворяющего потребности рынка в конкретном продукте. Вне зависимости от общих типов рынков, на которых фирма концентрирует свои усилия, руководство маркетингового отдела предприятия должно произвести определение целевых рынков для предприятия. Для того чтобы произвести идентификацию целевых рынков, необходимо применить глобальный подход к рынку и провести его сегментацию. Выделение целевых рынков представляет собой одну из ключевых задач маркетинга и может проводиться на основе агрегированного и дифференцированного подходов. В последнем случае осуществляется сегментирование рынка, выбор целевых сегментов и позиционирование товара. Основным принцип позиционирования - товар должен быть как минимум необходим, как максимум привлекателен и индивидуален. Позиционирование может быть основано на рациональных и/или эмоциональных выгодах.

Большую роль в успешном выходе компаний на зарубежные рынки имеет информация, полученная об особенностях рынка, потребителях, конкурентах, полученная входе проведения маркетинговых исследований.

Степень дифференциации коммерческой деятельности и возможности фирмы самостоятельно определяется фирмой, осуществляющей свои внешнеторговые операции. Однако существуют факторы, подлежащие обязательному изучению. В условиях, когда осуществляется сбыт товаров массового спроса и услуг, фирма не может не анализировать такие факторы как уровень доходов населения, социальная дифференциация, традиции, привычки, обычаи, возрастная структура населения и некоторые другие. Эти же факторы не будут иметь решающего значения при продажах продукции производственного назначения. Сбыт машин, оборудования, сырья и материалов на внешнем рынке требует учета географической сосредоточенности предприятий страны, отраслевой направленности национальной экономики, степени удовлетворения потребностей рынка изделиями национальных производителей, главных конкурентов. В любом случае поставщик товаров должен выработать свою коммерческую стратегию поведения на рынке соответствующую торговую политику.

Основное и главное требование при изучении рынка - это продуманная четкая формулировка поставленной задачи. Ей подчиняется весь комплекс намеченных мероприятий с обозначенными распределением сил, времени и ресурсов. После этого наступает следующий этап определение характера необходимой информации, выявление источников ее получения, методов сбора и обработки. Обработка информации наиболее ответственная часть рыночных исследований. Завершающий этап изучения рынка включает в себя обобщение и формулировку выводов.

Проведение квалифицированных рыночных исследований и получение выводов, способных послужить эффективному проникновению на иностранные рынки товаров и услуг требует наличия специализированных маркетинговых подразделений в структурах самого экспортера либо привлечения посреднических фирм, занимающихся изучением и прогнозированием зарубежных рынков. Прогнозирование является важнейшей частью маркетингового исследования. Оно позволяет с большей или меньшей степенью вероятности получить расчеты о емкости рынка, возможные изменения на нем в перспективе, выработать экспортную стратегию фирмы.

Прогнозирование маркетинга подразделяется на краткосрочное и долгосрочное. Первое отличается значительно большей детализацией, точностью предстоящих действий фирмы. Оно охватывает все рынки и все элементы маркетинговой деятельности. Долгосрочное же прогнозирование чаще всего делается в общих чертах и охватывает период времени от 3 до 5 и более лет.

В маркетинговой практике применяется большое разнообразие методов прогнозирования. В них имеется общая методологическая база: исследование мнений и намерений покупателей, маркетинговыми, находящимися с ними в контакте. Используется также метод прогнозирования путем тестирования товара, то есть проведения пробных продаж на специально подобранных рынках, где изучаются покупательские реакции. В практике рыночных исследований зарекомендовал себя метод составления прогнозов фирмы на основании статистики и анализов результатов ее деятельности в течение прошлого периода времени.

Изучение намерений покупателя начинается с определения контингента опрашиваемых. При этом наиболее важные вопросы, на которые необходимо получить ответы, могут быть следующими: кто планирует получить в свое распоряжение данный продукт, в каком количестве, на каких условиях предпочтительна покупка, какую часть своих потребностей намерен удовлетворить потенциальный клиент? Обладая такой базой данных, фирма уже располагает основой для определения вероятного объема сбыта своей продукции. Это метод достаточно трудоемок и затратен. Поэтому в сбыте товаров массового спроса он применяется редко. Значительно больший интерес этот метод представляет при прогнозировании продукции промышленного назначения. Использование опроса оправдано в том случае, если число опрашиваемых невелико и они не скрывают своих интересов.

Экспериментирование на рынке позволяет выяснить поведение покупателей в основном для выяснения вопроса о вероятном объеме продаж нового товара либо сравнительной эффективности реализации при выходе продукта на новые рынки.

Точных расчетов объема будущих продаж для всех товаров и на всех рынках не существует. Но в конкретной ситуации анализ и изучение факторов, влияющих на состояние и динамику спроса, дает вполне пригодные результаты для осуществления внешнеторговых операций.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В ходе подготовки и планирования выхода на иностранные рынки товаров и услуг участник внешнеэкономической деятельности принимает несколько последовательных решений, базирующихся на анализе соответствующих факторов. В практике международного маркетинга к ним относятся: оценка состояния и тенденций маркетинговой среды, решение о целесообразности выхода на внешний рынок с учетом своих экспортных возможностей, выбор сегмента внешнего рынка, выбор способа проникновения на рынок, разработка программы экспортного маркетинга, принятие организационных решений.

Оценка среды включает в себя анализ существующих на данное время тенденций с перспективой их развития в будущем. На практике экспортер (импортер) должен учесть главные направления международной торговли, с которыми ему придется столкнуться в практике собственной коммерческой деятельности. На современном этапе при осуществлении коммерческой деятельности за рубежом необходимо учитывать несколько важных тенденций, влияющих на результат внешнеэкономических акций: интернационализация международной экономической жизни, появление на международных рынках товаров и услуг новых продуцентов из развивающихся стран, усиление открытости экономик стран-членов экономических союзов, изменения в международной торговле, связанные с переносом центра тяжести с продаж в сторону аренды, нарастающие процессы формирования различных торговых альянсов между корпорациями разных стран.

Оценка международной маркетинговой среды осуществляется главным образом с позиций экономических: покупательная способность населения различных стран, уровни его доходов, структуру промышленности, ориентацию экономики, в целом уровень развития хозяйства, количество и соотношение существующих в данной стране хозяйственных укладов. Тем не менее, потенциальному экспортеру или импортеру необходимо изучить в конкретной стране и политико-юридическую среду: стабильность правительств, его законодательные акты по отношению к сфере экономики: введение квот, ограничений, конфискация собственности иностранных предпринимателей, меры валютного контроля. Сюда же можно отнести наличие рыночной информации, организация статистики, работа таможенной службы и налоговых органов.

К оценке международной маркетинговой среды относится сфера социокультуры. Последняя отличается высокой степенью дифференциации обычаев, привычек, запретов. Маркетологам необходимо постоянно разрабатывать и пополнять знаниями эту область, поскольку установление деловых контактов с иностранными партнерами с первого раза требует учета национальной психологии, знания практики ведения деловых переговоров с людьми конкретной нации.

Прежде чем принять решение о выходе на международный рынок, хозяйствующий субъект должен определить собственные цели и задачи в сфере международной торговли, выработать соответствующую политику; определить какую долю от всего объема сбыта на внутреннем рынке может составлять экспорт, будет ли он лишь незначительной сферой коммерческой деятельности данной фирмы, или станет в перспективе доминирующим. При этом необходимо определиться, будет ли осуществляться сбыт в одной стране или фирма будет ориентироваться на несколько стран данного региона; осваивать новые рынки глубоко или, наоборот, предпочитать удовлетворение лишь самых общих потребностей клиентов, без особых затрат на приспособление продукта.

Ключевым вопросом в оценке собственных экспортных возможностей, вслед за оценкой экспортной конкурентоспособности своего товара, является следующий: «Может ли предприятие обеспечить производство данного товара в объемах, позволяющих овладеть запланированной долей рынка сбыта, обеспечить рентабельность разработки, производства, продвижения товара на рынке?». Одновременно выявляются возможности доставки товара за границу, его продажи, обеспечения сервиса, ресурсного и кадрового обеспечения.

Для успешной маркетинговой деятельности на внешних рынках приходится прилагать более значительные и целенаправленные усилия, более последовательно соблюдать принципы маркетинга, использовать маркетинговые приемы, методы, процедуры, чем это требуется на внутреннем рынке. Внешние рынки предъявляют не только высокие, но и особые требования к предлагаемым на них товарам, их сервису, рекламе. Это связано как со спецификой спроса отдельных зарубежных рынков, так и с уровнем конкурентной борьбы.

Необходимость следовать требованиям внешних рынков, точнее, требованиям потенциальных иностранных покупателей, означает не только необходимость соблюдения принятых там условий сбыта. Принципиальное значение приобретает разработка и коммерческое производство «товаров рыночной новизны», призванных даже спустя несколько лет после выхода на зарубежный рынок сохранять конкурентные позиции национальной компании.

Изучение зарубежных рынков, их возможностей и требований - исходный момент в международном маркетинге, который является гораздо более сложным и трудоемким, чем исследование внутреннего рынка. При выходе на зарубежный рынок дополнительно приходится анализировать сложные объекты, которых нет у рынка внутреннего: например, таможенное регулирование, валютные курсы, балансы международных расчетов и др. В международной маркетинговой деятельности нельзя обойти вниманием политические риски, связанные с выходом на страновые рынки, выбранные национальной компанией как наиболее привлекательные для реализации экспортной продукции, или другие формы международного маркетинга. При экспорте товаров, и особенно при создании за рубежом своих филиалов, национальная компания в большей степени рискует потерять свои активы, чем в своей собственной стране. Без сбора достоверной информации и последующего его анализа международный маркетинг не сможет в полной мере выполнить свое предназначение, которое заключается в удовлетворении потребностей покупателей.

Самые масштабные исследования того или иного рынка могут обойтись фирме в несколько сот тысяч долларов, тогда как потери могут оказаться роковыми. Выход на зарубежный рынок ставит компанию в ситуацию, совершенно отличную от той, которая может быть ей знакома из опыта работы на национальном рынке.

Проведение зарубежных маркетинговых исследований — это сложный многоступенчатый процесс, требующий глубокого знания объекта изучения, от точности и своевременности результатов которого во многом зависит успешное функционирование всего предприятия. Опыт иностранных фирм однозначно свидетельствует о необходимости затрат на маркетинговые исследования, которые при успешном выполнении всегда окупаются увеличением прибыли юридического лица ввиду лучшей организации его производственной и сбытовой деятельности, созданной на комплексном анализе рынка и нацеленной на решение задач по успешной реализации продукции.

Наиболее ответственным этапом в принятии маркетинговых решений является выбор конкретных стран в качестве сегментов экспортного рынка: уровень территориальной близости или освоенности языка, уровень рыночной привлекательности, соображения конкуренции, возможность минимизации риска, прогноз возможных изменений рыночного потенциала, объемов продаж, затрат и прибыли, перспективы возврата сделанных капиталовложений. Современный рынок - сложное явление, подверженное действиям спроса и предложения. Важно определять состояние рынка и тенденции его изменения и развития.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Белявский И.К. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз/ И.К. Белявский. - К.: Финансы и статистика, 2003. - 853с.
2. Коноплев В.Т. Международный маркетинг/ В.Т. Коноплев. - Донецк: Юго-Восток, 2007.- 320 с.
3. Литвинов. Ф.И. Международный маркетинг: специфика исследования зарубежного рынка [Электронный ресурс]/ Ф.И. Литвинов. - Электрон.дан. – Москва: Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», №5, 1998г. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1998-5/08.shtml>
4. Международные маркетинговые исследования [Электронный ресурс]/ Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.elearn.okneman.ru/?p=5&id=41>

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПРОСТРАНСТВА

Петрушкевич Е.Н., к.э.н., доцент, доцент кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета (Беларусь)

Петрушкевич Е.Н. Потенціал зростання прямих іноземних інвестицій в країнах Єдиного економічного простору.

У статті показані потенційні можливості зростання потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в країнах Єдиного економічного простору, визначено основні напрямки та характер потоків. Виявлено, що Росія, Білорусь і Казахстан різною мірою втягнуті в міжнародні процеси прямого інвестування. Поглиблення інтеграції між цими країнами з моменту утворення Митного союзу в 2010 році також неоднаково вплинуло на зростання потоків ПІІ. Так, Республіка Білорусь менш залучена в міжнародні потоки ПІІ, але залежна від внутрішньорегіональних ПІІ. У статті досліджуються можливості активізації взаємних (або внутрішньорегіональних) потоків ПІІ та освіти ланцюжків створення вартості в країнах СЕП на основі виявлених особливостей внутрішньорегіональної торгівлі, а також під впливом інструментів наднаціонального регулювання. Дається порівняльна характеристика можливостям і умовам для локалізації зовнішніх ПІІ (за меж СЕП) в трьох країнах. При цьому були вивчені найбільш суттєві економічні та інституційні чинники залучення ПІІ та виявлено головні конкурентні переваги Білорусі, Росії та Казахстану в залученні ПІІ.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, єдиний економічний простір, міжнародні угоди, інтеграція, статичний і динамічний ефект.

Петрушкевич Е.Н. Потенциал роста прямых иностранных инвестиций в странах Единого экономического пространства.

В статье показаны потенциальные возможности роста потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в странах Единого экономического пространства, определены основные направления и характер потоков. Выявлено, что Россия, Беларусь и Казахстан в разной степени втянуты в международные процессы прямого инвестирования. Углубление интеграции между этими странами с момента образования Таможенного союза в 2010 году также неодинаково повлияло на рост потоков ПИИ. Так, Республика Беларусь менее вовлечена в международные потоки ПИИ, но зависима от внутрирегиональных ПИИ. В статье исследуются возможности активизации взаимных (или внутрирегиональных) потоков ПИИ и образования цепочек создания стоимости в странах ЕЭП на основе выявленных особенностей внутрирегиональной торговли, а также под воздействием инструментов наднационального регулирования. Дается сравнительная характеристика возможностям и условиям для локализации внешних ПИИ (из-за пределов ЕЭП) в трех странах. При этом были изучены наиболее существенные экономические и институциональные факторы привлечения ПИИ и выявлены главные конкурентные преимущества Беларуси, России и Казахстана в привлечении ПИИ.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, единое экономическое пространство, международные соглашения, интеграция, статический и динамический эффект.

Petrushkevich A. Growth Potential of Foreign Direct Investment in the countries of Common Economic Space.

The article shows the potential opportunities for growth of foreign direct investment (FDI) flows in the countries of Common Economic Space (CES), main directions and patterns of the flows. It has been revealed that Russia, Belarus and Kazakhstan are involved differently in international direct investing. Deepening of the integration in these countries has also various impacts on the growth of FDI flows since the establishment of the Customs Union in 2010. Thus, the Republic of Belarus less involved in international FDI flows, but it is dependent on intraregional FDI. The article investigates the opportunities of boosting reciprocal (or intraregional) FDI and value chains creation within the CES on the ground of the revealed features of intraregional trade, as well as under the influence of supranational regulation tools. There has been given the comparative analysis of the opportunities and conditions for the localization of external FDI (from outside the CES) in the three countries. At the same time the most significant economic and institutional determinants of FDI have been studied, and leading comparative advantages of Belarus, Russia and Kazakhstan to attract FDI have been identified.

Keywords: foreign direct investment, common economic space, international agreements, integration, static and dynamic effect.

Введение. Углубление интеграции Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) предоставляет новые возможности для активизации притока иностранных инвестиций в эти страны, как из-за пределов интеграционного объединения (внешние инвестиции), так и из стран-партнеров (взаимные инвестиции). При этом наиболее актуальным является определение направлений потоков ПИИ и оценка их характера. Особое значение также имеет выявление механизмов активизации взаимных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в рамках наднационального регулирования ЕЭП.

Как свидетельствуют исследования многих ученых, в том числе Ливенцева Н.Н. и Костюниной Г.М. [1], Иети Э.Л., Штейна Э. и Даиде К. [2], Салике Н. [3], Нарулы Р. И. и Белака К. [4], Бюзе Т. и Милнер Х. и др., влияние интеграционных процессов на направления и объем потоков ПИИ распределяется неравномерно между странами-членами интеграционного объединения. Это сказывается в долгосрочном периоде на различиях в качестве экономического роста и повышении конкурентоспособности стран интеграционной группировки. Поэтому выявление привлекательных регионов для внешних ПИИ в странах Единого экономического пространства необходимо для определения направлений корректировки политики привлечения ПИИ на национальном и наднациональном уровнях. Что касается взаимных инвестиций стран ЕЭП, то уточнение возможностей и условий их активизации также входит в задачи данного исследования.

Особенности ПИИ в странах ЕЭП. В странах ЕЭП к началу 2013 г. накопленные привлеченные ПИИ распределились неравномерно. В России величина накопленных ПИИ составила 508,8 млрд. долл. США, в Казахстане – 106,9, в Беларуси – 14,4 млрд. долл. США [5]. При пересчете данного показателя на душу населения лидером оказался Казахстан, в котором накоплено 6 597 долл. США ПИИ на душу населения, а в России и Беларуси 3563 и 1509, соответственно.

Россия среди стран СНГ, а также в группе стран с транзитивной экономикой лидирует и в качестве глобального инвестора. К началу 2013 г. ее доля в общем объеме вывезенных из стран с транзитивной экономикой прямых инвестиций за рубеж составила 89,6%, или 413,1 млрд. долл. США. За Россией по данному показателю следуют Казахстан (20,9 млрд. долл. США), Украина, Азербайджан. Вывоз прямых инвестиций из Беларуси не столь существенен. На начало 2013 г. величина накопленных вывезенных прямых инвестиций составила 403 млн. долл. США [5, с.220].

Таким образом, Республика Беларусь значительно отстает от партнеров по ЕЭП по показателям привлеченных и вывезенных ПИИ, что свидетельствует о необходимости поиска новых форм взаимодействия в рамках ЕЭП для активизации взаимных инвестиций.

При анализе взаимных прямых инвестиций между странами ЕЭП обнаруживаются следующие особенности. Во-первых, только Республика Беларусь демонстрирует сложившуюся значительную зависимость в притоках и оттоках ПИИ от одного из партнеров, а именно - Российской Федерации, чья доля в них 64% и 81%, соответственно. Доля Казахстана при этом не существенна и составляет менее 1 процента в общих объемах накопленных ПИИ в Республике Беларусь. Для Казахстана роль России в качестве инвестора и реципиента ПИИ ограничивается 1,8% и 3%, соответственно, а Республики Беларусь – менее 1% по обоим направлениям накопленных ПИИ.

Во-вторых, Россия за последние десять лет приобрела статус глобального инвестора и входит в десятку крупнейших стран-доноров ПИИ в мировой экономике. При этом доля стран СНГ в качестве локализации прямых инвестиций из России незначительна. Так, в 2011 г. эта доля составила только около 7%. В географической структуре вывезенных российских прямых инвестиций (накопленных) в страны

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

СНГ на конец 2011 г. существенная доля приходилась на Украину (38%), а затем на страны ЕЭП: Казахстан (25,3%) и Беларусь (15,6%) [6]. В то же время за 3 квартала 2012 г. Украина утратила первенство, так как большая доля российских прямых инвестиций поступила в Казахстан (36%). Далее следуют Украина (29%) и Беларусь (23%) [7].

Итак, среди стран ЕЭП основным источником ПИИ для взаимных инвестиций является Россия, за которой следует Казахстан. Причем, за последние два десятилетия сформировались определенные особенности мотивации вывозимых ПИИ и поведения российских и казахстанских ТНК.

Изучение современной мотивации транснационализации компаний России и Казахстана свидетельствует о том, что основные мотивы экспорта ПИ – это новые рынки, в меньшей степени – стратегические активы и повышение эффективности за счет дешевых трудовых ресурсов в соседних странах. В дополнение к этому для российских ТНК характерны имиджевые мотивы, снижение политического риска, доступ к финансовым ресурсам, укрепление переговорных позиций, в особенности, в антимонопольных расследованиях в России и в отношении протекционистских мер за рубежом.

Значительное число крупных ТНК с зарубежными активами свыше 1 млрд. долл. США находится в России. Они представляют такие отрасли, как нефтегазовая, металлургия и связь. Примечательно, что многие крупные российские ТНК представляют собой также инвестиционные фонды, осуществляющие прямые инвестиции в многочисленные финансовые и нефинансовые сферы (например, «Национальная резервная компания»), а также конгломеративные структуры в форме финансово-промышленных групп.

Анализ предпочитаемых стратегий зарубежного прямого инвестирования помогает уточнить мотивацию экспансии ТНК из стран ЕЭП за рубеж. ТНК из России и Казахстана отдают предпочтение дорогим сделкам СиП по сравнению с другими странами постсоциалистического пространства (включая Беларусь), которые сосредоточены на инвестировании в создание новых производств. Это объясняется тем, что многие крупные российские (за ними следуют и казахские) компании осуществляли и продолжают осуществлять прямые инвестиции за рубежом для географической диверсификации бизнеса, что можно расценивать как способ сохранения активов от нестабильности внутри страны. Причем, во многих случаях характерна скупка активов через оффшорные фирмы, а не непосредственно, что расценивается развитыми странами как непрозрачный способ проникновения на рынки и вызывает рост протекционистских мер.

Потенциал активизации взаимных ПИИ в странах ЕЭП. Для определения возможностей роста взаимных ПИИ между Республикой Беларусь и другими странами ЕЭП была проведена оценка степени внутриотраслевой торговли, которая характерна для стран-партнеров. Классическим методом ее измерения является индекс Грубеля и Ллойда (GL) [8], который показывает, насколько импорт и экспорт между двумя странами перекрывают друг друга в заданной разбивке по товарным группам:

$$GL_{ijk} = 1 - |X_{ijk} - M_{ijk}| / (X_{ijk} + M_{ijk})$$

где X_{ijk} – экспорт из страны i в страну j товара k
 M_{ijk} – импорт страны i из страны j товара k

Индекс GL варьируется от 0 (нет внутриотраслевой торговли) до 1 (вся торговля - внутриотраслевая).

Для расчетов был использован четырехзначный код ТН по Стандартной международной торговой классификации ООН (СМТК), 3-е издание, согласно которой насчитывается 928 товарных групп экспорта и импорта Республики Беларусь с Российской Федерацией и 467 товарных групп экспорта и импорта Республики Беларусь с Казахстаном. Для выявления вертикальной и горизонтальной внутриотраслевой торговли были рассчитаны отношения стоимостей экспорта и импорта (ОСЭИ) по каждой товарной группе. Затем вся совокупность была разделена на две части, используя в качестве критерия разделения ОСЭИ, равной 20 (выбрано произвольно на основе средней от предлагаемых значений в литературе). Это означает, если ОСЭИ товарной группы выше 20, то торговля имеет вертикальный характер, в противном случае – горизонтальный.

Так, в торговле между РБ и партнерами ЕЭП (таблица 1) уровни внутриотраслевой торговли низки, что предполагает наличие небольших возможностей для глубокой интеграции РБ и стран-партнеров по ЕЭП. В то же время относительно высокий уровень вертикальной внутриотраслевой торговли РБ и РФ свидетельствует о высокой склонности РБ и РФ к торговле товарами различного качества. Это также свидетельствует о возможностях образования цепочек создания стоимости между странами с более высокой добавленной стоимостью, что может усилить взаимные потоки ПИИ, трансфер технологий и знаний.

Таблица 1. Средние индексы внутриотраслевой торговли РБ со странами-партнерами по ЕЭП, 2010

	GL	GL для горизонтального типа внутриотраслевой торговли	GL для вертикального типа внутриотраслевой торговли
Беларусь-Российская Федерация	0,305006	0,07121669	0,46917075
Беларусь-Казахстан	0,22441	0,148513	0,001687

Источник: рассчитано автором на основе данных UN Comtrade

Во внутриотраслевой торговле между Республикой Беларусь и Казахстаном горизонтальная торговля преобладает, что может способствовать росту образования цепочек создания стоимости, но с низкой добавленной стоимостью.

Таким образом, объективно сложившийся потенциал роста взаимных прямых инвестиций достаточно высокий, прежде всего, между Россией и Казахстаном, а также Казахстаном и Республикой Беларусь. Следует принять во внимание и то, что из поступивших в Беларусь из России ПИИ на начало 2012 г. в объеме 8,372 млрд. долл. США большую часть составляет крупнейшая в СНГ сделка по покупке «Белтрансгаза», стоимостью 5 млрд. долл. США. То есть, потенциал роста взаимных инвестиций между Республикой Беларусь и Российской Федерацией связан в значительной степени с образованием новых предприятий, в том числе совместных.

Реализации данного потенциала способствуют заключенные в рамках ЕЭП соглашения, направленные на гармонизацию законодательства стран-участниц и выравнивания основных условий для привлечения и деятельности инвесторов во всех трех государствах. Среди 17 базовых соглашений ЕЭП [9] шесть нижеследующих в значительной степени будут способствовать инвестиционной либерализации в трех странах-членах.

1. «Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции» нацелено на установление единых принципов и правил конкуренции для обеспечения прозрачности конкурентной среды и пресечения антиконкурентных действий экономических субъектов на территории стран-участниц ЕЭП.

Реализация данного соглашения позволит снизить уровень коррупции, случаи злоупотребления доминирующим положением и недобросовестной конкуренции, что непосредственным образом окажет влияние на активизацию новых инвестиционных проектов и оптимальную локализацию интегрированных производственных сетей на территории стран-участниц.

2. «Соглашение о торговле услугами и инвестициях» упрощает взаимный доступ субъектов хозяйствования стран-участниц на рынки услуг, а также запрещает использование условий (количественные ограничения в торговле) и требований (увязка с экспортом, импортом, закупкой отечественных товаров), ограничивающих деятельность юридических (физических) лиц на территории стран-участниц ЕЭП.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Данное соглашение будет способствовать росту как взаимных инвестиций стран ЕЭП, особенно в сфере услуг, так и привлечению внешних ПИИ при расширении международных цепочек создания стоимости глобальными ТНК.

3. «Соглашение о единых правилах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности» предусматривает установление равного уровня охраны интеллектуальной собственности в странах-участницах, в том числе оговаривает обязательное участие в определенных специальных перечнем международных соглашениях.

В соответствии с данным соглашением повышается возможность трансфера более высокого уровня технологий вместе с притоком внешних ПИИ в страны ЕЭП. В то же время согласно оговорке соглашения страны могут применять в национальном законодательстве более высокий уровень защиты прав интеллектуальной собственности, что будет способствовать концентрации высокотехнологичных ПИИ в тех странах-участницах ЕЭП, которые воспользуются этим правом.

4. «Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала» предусматривает унификацию национальных законодательств стран-участниц ЕЭП в банковском и страховом секторах, на валютном рынке и рынке ценных бумаг, а также в отношении транспарентности деятельности участников финансового рынка.

Соглашение позволит гармонизировать подходы к управлению рисками, повысить стандарты защиты прав потребителей в финансовой и банковской сферах, что в значительной мере будет способствовать укреплению институциональных основ развития финансового и фондового рынков стран-участниц ЕЭП и вместе с этим - активизации взаимных инвестиций между тремя странами.

5. «Соглашение о согласованных принципах валютной политики» позволяет создать и укрепить институциональные условия обеспечения стабильности в валютной сфере в странах-участницах ЕЭП, что будет способствовать снижению валютных рисков для инвесторов на территории трех стран.

В дополнение к этому соглашение предусматривает унификацию норм и правил валютного регулирования, скоординированную деятельность по валютному контролю и гармонизацию требований по репатриации валютной выручки. Данные мероприятия в совокупности влияют на повышение прозрачности регулирования валютного рынка и трансграничного движения капитала и способствуют снижению валютного риска и риска перевода прибыли за рубеж как для взаимных иностранных инвестиций стран-участниц ЕЭП, так и для внешних инвестиций.

6. «Соглашение о согласованной макроэкономической политике» устанавливает основные принципы формирования согласованной макроэкономической политики стран-участниц ЕЭП для обеспечения устойчивого экономического роста на основе соблюдения базовых количественных параметров, пересматриваемых ежегодно.

Соглашение формирует условия для обеспечения макроэкономической стабильности и снижения амплитуды цикличности экономического роста равномерно во всех странах ЕЭП, что является важнейшим условием для привлечения внешних иностранных инвестиций и их равномерной географической локализации в странах-участницах, а также активизации взаимных ПИИ.

Таким образом, нормативно-правовая база ЕЭП в значительной мере гармонизирует институциональную среду для равномерного привлечения внешних иностранных инвестиций, в особенности, прямых, в страны-участницы ЕЭП, а также будет способствовать снижению инвестиционных рисков и активизации взаимных потоков ПИИ между тремя странами.

В то же время, пока не реализованы новые соглашения ЕЭП, в трех странах наблюдаются существенные различия в условиях привлечения ПИИ, что, с одной стороны, осложняет создание и реализацию совместных инвестиционных проектов. А с другой стороны, способствует неравномерному привлечению внешних инвестиций в страны ЕЭП.

Оценка условий привлечения ПИИ в страны ЕЭП. Среди факторов (условий) притока, или локализации, ПИИ, как свидетельствуют многочисленные исследования, находится множество характеристик страны-реципиента, выявление наиболее приоритетных из которых вызывает наибольший интерес в научной литературе и мировой практике. Выводы о позитивном или негативном влиянии того или иного фактора на объем и качество притока ПИИ, а также степени этого влияния, различаются в зависимости от методов оценки авторами, географии анализируемых регионов и периода, охватываемых исследованиями. Несмотря на различия, факторы (условия) можно объединить в следующие три группы:

- экономические, или связанные с наличием и качеством факторов производства и сбыта продукции;
- институциональные, или связанные с развитостью и использованием институтов регулирования (эффективность макрорегулирования экономики, степень развитости правового государства и рыночных институтов);
- физическая дистанция или схожесть (географическая, институциональная, культурная, экономическая) между страной-донором и страной-реципиентом [10].

Мировая практика свидетельствует о том, что условия привлечения ПИИ входят в различные системы оценки странового риска и инвестиционного климата, которые проводятся различными международными организациями и агентствами. Хотя интегральные оценки строятся аналитическими агентствами с одной и той же целью – отразить суммарный риск возможных финансовых потерь при взаимодействии с данной страной, содержание и методология расчета индексов, а также охват обследуемых стран у разных агентств различные. Страновые риски и инвестиционный климат различных государств оцениваются по огромному спектру показателей, отражающих возрастающие потребности иностранных инвесторов в информации перед принятием решения об инвестировании. Кроме финансово-экономического состояния, исследования по инвестиционному климату охватывают социальные и экологические аспекты. Все более популярными среди инвесторов становятся рейтинги конкурентоспособности стран для выбора наилучшего региона для размещения прямых инвестиций. Для инвестирования в переходные экономики иностранному инвестору важно иметь представление о скорости протекания реформ и их результатах.

В современной мировой экономике среди основных условий локализации ПИИ преобладают три экономических (размеры рынка, темпы экономического роста и накопленный человеческий капитал) и два институциональных (политический риск и коррупция) фактора. Причем наблюдается такая закономерность: если страна-реципиент обладает значительными размерами, высокими темпами роста и существенным накоплением человеческого капитала, то высокий политический риск и коррупция могут сократить, но не остановить потоки ПИИ в страну. Однако в случае с относительно малыми размерами рынка страны-реципиента, в том числе из числа стран с транзитивной экономикой, существенное влияние на локализацию ПИИ оказывают в первую очередь институциональные факторы, наиболее значимые из которых - политический риск и коррупция [10].

Учитывая рассмотренную степень приоритетности факторов локализации ПИИ для иностранных прямых инвесторов, в данной статье предпринята попытка оценить привлекательность стран ЕЭП для внешних, а также взаимных ПИИ на основе известных международных баз данных и рейтингов.

Большинство значимых экономических условий привлечения ПИИ свидетельствуют в пользу Российской Федерации: территория, численность населения, природные ресурсы, ВНД на душу населения. Последний показатель, измеренный в долларах США, в 2012 году был равен в России 12 700, в Казахстане – 9750, в Беларуси – 6030 [11]. По ВНД на душу населения, пересчитанному по ППС, в 2012 году ситуация сложилась несколько иначе в отношении Беларуси и Казахстана на фоне лидерства России. В России данный показатель составил 14 461 долл. США, в Беларуси – 13 385 и в Казахстане 10 451 [12].

По темпам экономического роста за период 2010-2012 гг. страны ЕЭП демонстрируют понижательные тенденции, но разной величины. При этом, лидирует Казахстан, у которого рост ВВП составлял 7,5-5,1% в год. В России данный показатель был равен от 4,5 до 3,4%. В Беларуси снижение роста ВВП с 7,7 до 1,5% [11] оказалось более существенным по сравнению со странами-партнерами по ЕЭП.

Еще один значимый экономический фактор – это накопленный человеческий капитал, для измерения которого может использоваться Индекс развития человеческого потенциала. Все страны ЕЭП относятся к странам с высоким Индексом развития человеческого потенциала и имеют повышательный тренд. Однако Республика Беларусь постоянно опережает Россию и Казахстан по

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

данному показателю. Так, в 2012 году Беларусь занимала 50 место, в то время как Россия – 55 и Казахстан – 69.

Институциональные факторы привлечения ПИИ можно оценить по рейтингам «Ведения бизнеса» (таблица 2) и «Экономической свободы» (таблица 3) на 2013-2014 гг. При этом, обнаруживаются следующие различия по странам ЕЭП.

Таблица 2 - Оценка бизнес-среды стран ЕЭП Всемирным Банком по рейтингу «Ведение бизнеса», 2014 г. [13]

Страна/ категория	Благоприятность бизнес-среды	Открытие нового бизнеса	Получение разрешений на строительство	Доступ к электричеству	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов	Уплата налогов	Трансграничная торговля	Вступление в силу контрактов	Закрытие бизнеса
Казахстан	50	30	145	87	18	86	22	18	186	27	54
Беларусь	63	15	30	168	3	109	98	133	149	13	74
Россия	92	88	178	117	17	109	115	56	157	10	55

Республика Казахстан по данным рейтингам по сравнению с Республикой Беларусь и Россией обладает более привлекательными условиями: в области доступности электричества, защиты инвесторов, системы уплаты налогов, закрытия бизнеса (по рейтингу «Ведение бизнеса»); в области организации государственных расходов, монетарной политики, защиты прав собственности, финансовой и инвестиционной политики, налоговой свободы и свободы труда (по рейтингу «Экономической свободы»).

Республика Беларусь обладает относительными преимуществами по сравнению со странами-партнерами по легкости открытия нового бизнеса, получения разрешений на строительство, регистрации собственности, трансграничной торговле, вступления в силу контрактов (по рейтингу «Ведение бизнеса»); в области свободы бизнеса и торговли (по рейтингу «Экономической свободы»).

Таблица 3 - Оценка стран ЕЭП по рейтингу «Экономическая свобода», 2013 г. [14]

	Экономическая свобода (место)	Свобода бизнеса	Свобода торговли	Налоговая свобода	Госрасходы	Монетарная стабильность	Свобода инвестиций	Свобода финансов	Права собственности	Свобода от коррупции	Свобода труда
Казахстан	68	71,8	78,2	93,2	84,5	72,2	30	50	35	27	88,4
Россия	139	69,2	77,4	86,9	54,4	66,7	25	30	25	24	52,6
Беларусь	154	75,2	80,8	88,8	43,5	40,7	20	10	20	24	76,9

Российская Федерация опережает другие страны-участницы ЕЭП по следующим условиям: обеспечению исполнения контрактов, Беларусь - по налогообложению и решению проблемы неплатежеспособности, а Казахстан – по регистрации собственности и трансграничной торговле (по рейтингу «Ведение бизнеса»). По рейтингу «Экономической свободы» Российская Федерация имеет преимущества только по сравнению с Республикой Беларусь по следующим параметрам: в области организации государственных расходов, монетарной политики, защиты прав собственности, финансовой и инвестиционной политики.

Все анализируемые страны обладают очень низким рейтингом в сфере защиты прав собственности и в отношении свободы от коррупции. Однако, как показывает практика, это наиболее существенный ограничивающий фактор притока ПИИ для малой открытой экономики, то есть, для Республики Беларусь среди стран ЕЭП. Поэтому Беларусь по рейтингу «Экономической свободы» относится к группе стран с подавленной свободой, в то время как Казахстан входит в число умеренно свободных стран, а Россия – в основном несвободных стран [14].

Как свидетельствует мировая теория и практика, на приток качественных ПИИ, влияющих на параметры экономического развития, воздействие оказывают прежде всего следующие условия: развитие конкурентной рыночной среды и предпринимательства, динамично накапливаемый человеческий капитал и растущий потенциал технологической абсорбции местных компаний [10]. Для оценки наличия условий для привлечения качественных внешних ПИИ странами ЕЭП можно использовать показатель доли высокотехнологичного экспорта в общем экспорте товаров и услуг, а также различные индикаторы либерализации экономики.

Показатель доли высокотехнологичного экспорта в общем экспорте товаров и услуг косвенно свидетельствует об уровне технологической абсорбции. Его расчет на основе данных Всемирного Банка [11] показал, что Россия и Беларусь демонстрируют снижающуюся долю высокотехнологичного экспорта в последние годы. В течение 2009-2011 гг. данный показатель снизился с 1,3 до 0,9 % в этих странах. В Казахстане эта доля составляла в 2009-2010 гг. 3,4 и 3,2%, соответственно. Это показывает, что возможности в Казахстане выше по привлечению качественных внешних ПИИ, то есть ПИИ, способных осуществить передачу новых технологий и способствующих диффузии технологий.

В то же время в соответствии с исследованиями Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) о трансформационных процессах показатель развития конкурентной среды выше у России, а показатели развития малого бизнеса наиболее динамичные в России и Казахстане по сравнению с Республикой Беларусь [15, с.112].

Серьезным преимуществом России для локализации внешних по отношению к ЕЭП инвестиций стало вступление в ВТО в 2012 году. Оно предполагает не только либерализацию условий торговли, что способствует привлечению экспортоориентированных ПИИ, но и углубление инвестиционной либерализации в связи с подписанием соглашения ТРИМС (соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей), которое оговаривает запрещенные к использованию меры следующего характера:

- требование, чтобы предприятие использовало (в порядке, предписанном законом) в производстве товара определенную долю продуктов национального производства (внутренние количественные ограничения);
- требование, чтобы использование импортируемых товаров было по количеству или стоимости увязано с закупками местных товаров (требование, связанное с регулированием платежного баланса);
- ограничение импорта товаров, используемых предприятием в местном производстве, количеством экспортируемых местных товаров (требование равновесия валютных расходов);

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- ограничение импорта путем ограничения доступа предприятия к иностранной валюте (валютные ограничения);
- требование продажи предприятием товаров на экспорт в виде доли от объема местного производства (экспортный потенциал).

То есть, соглашение ТРИМС ВТО запрещает те меры, которые продолжают использоваться в Республике Беларусь и Казахстане, что делает их менее привлекательными для внешних ПИИ и взаимных экспортноориентированных инвестиций ЕЭП.

Таким образом, можно констатировать, что статическим эффектом углубления интеграции трех стран ЕЭП в отношении притока внешних и взаимных инвестиций является наибольшая привлекательность Республики Казахстан и Российской Федерации как по большинству экономических факторов, так и по институциональным факторам. Республика Беларусь проигрывает по большинству наиболее привлекательных для ПИИ факторов локализации, кроме сравнительно более развитого человеческого капитала. Казахстан наиболее привлекательно выглядит по параметрам экономической свободы (68 место) и ведения бизнеса (50 место). Республика Беларусь по рейтингу ведения бизнеса (63 место) уступает лишь Казахстану и опережает Россию (92 место). Однако по рейтингу свободы ведения бизнеса Беларусь позади других стран-участниц, поскольку занимает 154 место. Кроме того, наличие природных ресурсов и растущая емкость рынка стран-партнеров по ЕЭП также снижает сравнительную привлекательность Беларуси для локализации внешних ПИИ. В то же время факторы притока ПИИ из группы физической дистанции (схожести) для Беларуси доминируют вместе с относительно развитым человеческим капиталом и упрощениями условий ведения бизнеса, что свидетельствует о возможности роста притока ПИИ из других стран ЕЭП в среднесрочной перспективе.

Реализация базовых соглашений ЕЭП будет способствовать выравниванию условий инвестирования в странах ЕЭП, что является основным динамическим эффектом углубления интеграции трех стран. Однако Российская Федерация будет опережать другие страны по параметрам торговой и инвестиционной либерализации в связи с вступлением в ВТО, что в долгосрочном периоде усилит привлекательность России для внешних и взаимных прямых иностранных инвестиций.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран): Учебник. М.: Экономист, 2004. 368 с.
2. Regional Integration and the Location of FDI / E.L.Yeyati [et al.] // Looking Beyond Our Borders: Opportunities and Challenges of New Regionalism: annual meeting of the Board of Governors, Inter-American Investment Bank and Inter-American Investment Corporation. Fortaleza, Brazil, March 11, 2002. 38 p.
3. Salike, N. Effect of Regional Integration Agreement of Foreign Direct Investment – A Theoretical Perspective // MPRA Paper No. 31859 [Electronic resource]. 2011. Mode of access: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/31859/>. Date of access: 13.04.2013.
4. Narula, R. and Bellac, C. EU Enlargement and Consequences for FDI Assisted Industrial Development / Transnational Corporations. 2009. Vol.18. No 2. P. 69-89.
5. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. - New York, Geneva: United Nations, UNCTAD, 2013. – 236 p.
6. Coordinated Direct Investment Survey [Электронный ресурс] / IMF. – Режим доступа: <http://cdis.imf.org/> – Дата доступа: 4.12.2013.
7. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> – Дата доступа: 4.12.2013.
8. Grubel, H. and Lloyd, P. Intra-industry trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. Wiley, New York. 1975. 205 p.
9. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/RSEEK/Pages/main.aspx> – Дата доступа: 9.12.2013.
10. Петрушкевич, Е.Н. Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии стран с транзитивной экономикой / Е.Н. Петрушкевич // Минск: Мисанта, 2011. – 399 с.
11. World Development Indicators. World Bank database. [Электронный ресурс] Washington: the World Bank, 2013. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> – Дата доступа: 8.12.2013.
12. Доклад о человеческом развитии, 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. [Электронный ресурс] Нью-Йорк: ПРООН, 2013. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> – Дата доступа: 8.12.2013.
13. Doing Business 2014. [Electronic resource] Washington: The International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank, 2013. – Mode of access: <http://doingbusiness.org/rankings>. – Date of access: 20.11.2013.
14. Index of Economic Freedom [Electronic resource] Washington: The Heritage Foundation, 2013. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/ranking> – Date of access: 5.12.2013.
15. Transition Report 2013: Stuck in Transition? - London: EBRD, 2013. – 122 p.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Пилипенко В.В., старший преподаватель кафедры международной экономики Донецкого национального университета (Украина)

Пилипенко В.В. Комплексный анализ и перспективы сотрудничества Украины с Международными финансовыми организациями.

В статье освещены современные реалии взаимоотношений Международных финансовых организаций, раскрыты основные проблемы сотрудничества. Определено, что устойчивая положительная динамика сотрудничества формируется под влиянием различных факторов, среди которых наиболее важное место занимают: экономическая политика государства, внутренние и внешние предпосылки вхождения трансформационных экономик в мировое хозяйство, вопросы либерализации экономики, формирования прозрачного, соответствующего международным стандартам, законодательного поля и вопрос эффективности внешних политических и экономических связей. Проведено исследование сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями в контексте структурной перестройки экономики государства. Предложены пути повышения эффективности и результативности работы Украины с данными организациями в будущем.

Ключевые слова: Международные финансовые организации, программы сотрудничества, Международный валютный фонд, группа Мирового банка, Европейский банк реконструкции и развития, кредитный портфель, проект, экономика Украины.

Пилипенко В.В. Комплексний аналіз і перспективи співпраці України з Міжнародними фінансовими організаціями.

У статті висвітлено сучасні реалії взаємин Міжнародних фінансових організацій, розкриті основні проблеми співпраці. Визначено, що стійка позитивна динаміка співробітництва формується під впливом різноманітних факторів, серед яких найбільш важливе місце займають: економічна політика держави, внутрішні і зовнішні передумови входження трансформаційних економік до світового господарства, питання лібералізації економіки, формування прозорого, відповідного до міжнародних стандартів, законодавчого поля та питання ефективності зовнішніх політичних і економічних зв'язків. Проведено дослідження співпраці України з міжнародними

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

фінансовими організаціями в контексті структурної перебудови економіки держави. Запропоновано шляхи підвищення ефективності та результативності роботи України з цими організаціями в майбутньому.

Ключові слова: Міжнародні фінансові організації, програми співпраці, Міжнародний валютний фонд, група Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку, кредитний портфель, проект, економіка України.

Pylypenko V. The complex analysis and future trends of cooperation of Ukraine with International financial organizations.

The article describes modern interrelation between International financial organizations, main problems of cooperation are determined. Determined that stable positive dynamics of cooperation is influenced by various factors, among which the most important are: the economic policy of the state, internal and external transformation preconditions entry into the world economy, liberalization of the economy, the formation of a transparent, consistent with international standards, and the question of the legislative field efficiency of external political and economic ties. A study of Ukraine's cooperation with international financial institutions in the context of the restructuring of the economy of the state. Means of rising and effectiveness of operation in Ukraine with these organizations in the future are offered.

Keywords: an international financial organizations, program of cooperations, International Monetary Fund(IMF), World Bank Group, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), credit portfolio, project, the economics of Ukraine.

Актуальность исследования данной статьи связана со стремлением Украины занять достойное место в мировом общественном порядке, чему способствует ее сотрудничество с мировыми международными организациями. Украина принимает участие в деятельности ведущих международных финансовых организаций: Международный валютный фонд, Международная финансовая корпорация, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития. Открытость экономики Украины предусматривает постепенную интеграцию отечественной финансовой системы нашей страны в мировой финансовый рынок, что невозможно без взаимодействия с крупнейшими финансовыми организациями мира.

При написании статьи в качестве теоретической базы были использованы научные труды отечественных и зарубежных ученых, специализирующихся на проблемах функционирования мирового финансового рынка, в частности Л. Абалкина, Д. Блейка, С. Боринца, М. Миллера, С. Фишера, Д. Стиглица, Ю. Шишкова, З. Луцишин, О. Мозгового, В. Новицкого, Ю.Макогона, А. Рогача, Е. Савельева, А. Филипенко и других.

Целью статьи является определение роли международных финансовых организаций в финансово-экономическом развитии Украины, выявление современных и перспективных направлений их сотрудничества.

В настоящее время в условиях усиления интеграции и глобализации Украины в мировое финансовое и экономическое пространство активно развивается сотрудничество с международными финансовыми и другими организациями. Кроме того, нестабильное экономико-политическое положение государства обуславливает актуальность формирования долгосрочных программ развития отдельных финансово-экономических секторов в Украине, а это, в свою очередь, влечет необходимость в привлечении дополнительных финансовых инъекций. Закономерность проблемы недостатка средств заключается в том, что для выхода из кризиса необходимо крупное финансирование, которое государство ввиду сложившихся трудностей не способно оказать собственными силами. В таком случае государство прибегает к внешним займам, где кредитором и выступает международная финансово-кредитная организация [2].

Международные финансовые организации давно заняли прочное место в Украине среди учреждений, которые осуществляют серьезную финансовую поддержку и выделяют техническую помощь с целью реализации в нашей стране необходимых реформ, а также поддержки и развития предприятий различных отраслей экономики и укрепления финансового сектора в целом.

Деятельность Международной финансовой корпорации (МФК) в Украине почти ограничивается технической помощью. В основном МФК управляет средствами донорских программ помощи сектору малых и средних предприятий (МСП), включая облегчение доступа МСП к источникам финансирования и содействия земельной реформе. Кроме того, МФК софинансировали два проекта Всемирного банка, выступает партнером в проекте организации Банка микрофинансирования. МФК также вводит проекты по приватизации, развития предпринимательства и земельной реформы. Кроме того, МФК поддерживает развитие частного сектора в Украине, осуществляя прямые инвестиции и предоставляя техническую помощь (рис.1.) [3].

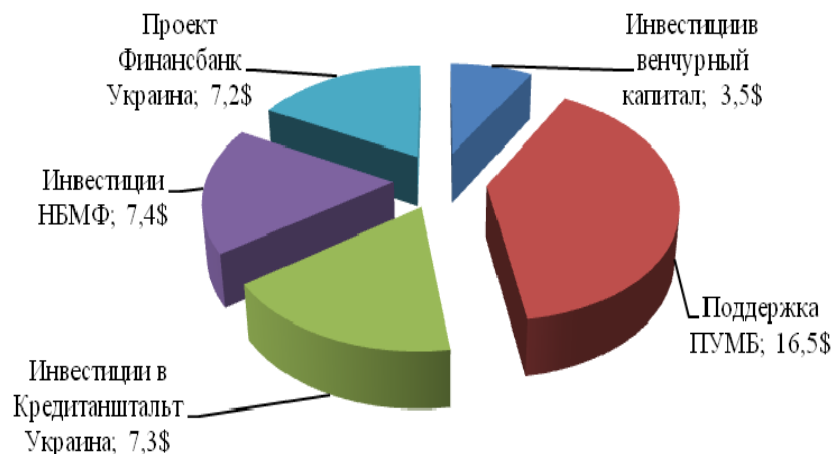


Рис.1. Прямые инвестиции МФК в отдельные проекты Украины с 1994г по 2012г, млн. долл. США.

Проект IFC «Инвестиционный климат в Украине». Целью проекта является улучшение условий ведения бизнеса в аграрном секторе Украины путем подготовки прозрачных и согласованных предложений по улучшению законодательства, направленных на создание более привлекательного инвестиционного климата как для отечественных, так и для иностранных инвесторов, что способствует развитию сектора в будущем (рис.2):

- Совершенствование нормативно - правовых актов, регулирующих рынки сельскохозяйственных ресурсов, начиная с регистрации семян и средств защиты растений, а также потенциально - средств для животноводческого сектора.
- Совершенствование нормативно - правовых актов, регулирующих инвестиции в сохранение и после урожайную обработку сельскохозяйственной продукции с акцентированием внимания на помещениях для хранения зерна и холодильных складах для фруктов и овощей [2].
- Совершенствование нормативно - правовых актов по вопросам безопасности пищевой продукции, направленных на защиту потребителей этой продукции и снижение стоимости соблюдения требований законодательства для производителей пищевой продукции.
- Совершенствование регуляторной среды для инвестиций в ресурсоэффективность и возобновляемую энергию с акцентированием внимания на когенерации и зеленых тарифах.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

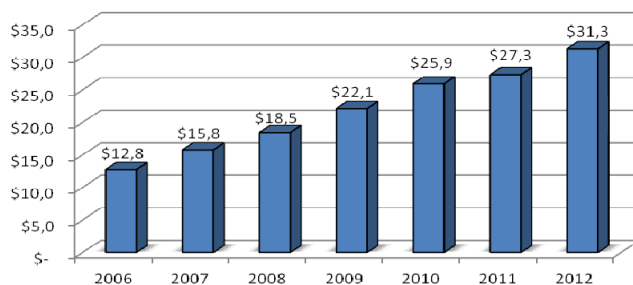


Рис.2. Динамика суммарного объема инвестиций МФК в Украину, млрд. долл. США [4].

Украина присоединилась к МВФ, Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития и Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций согласно Закону Украины от 03.06.92 № 2402 -XII.

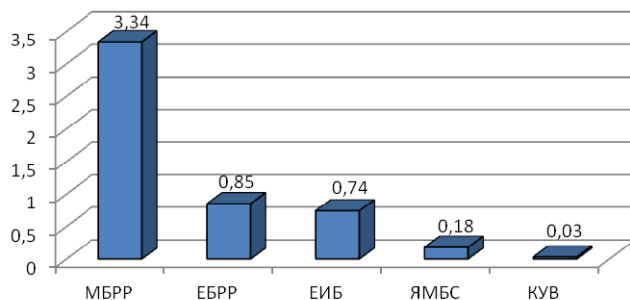


Рис.3. Задолженность Украины по состоянию на 2013г.,млрд. грн. [4]

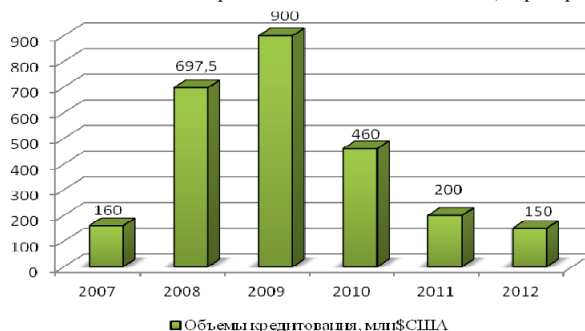


Рис.4. Динамика объемов кредитования МБРР Украины 2007-2012, млн. долл. США [5].

С этого момента Украина стала 167 членом Банка и начала свое сотрудничество для обеспечения успешного внедрения реформ в государстве [1].

Следствием партнерских взаимоотношений между Украиной и МБРР после 1992 года стал ряд совместных проектов, способствующих совершенствованию государственного и частного секторов, повышению эффективности сельского хозяйства и энергетики, защиты окружающей среды и укреплению социального сектора.

В структуре портфеля Международного банка реконструкции и развития в Украине в 2012 году возросла доля вложений в сфере энергетики, муниципальной и транспортной инфраструктуры (рис.5.).

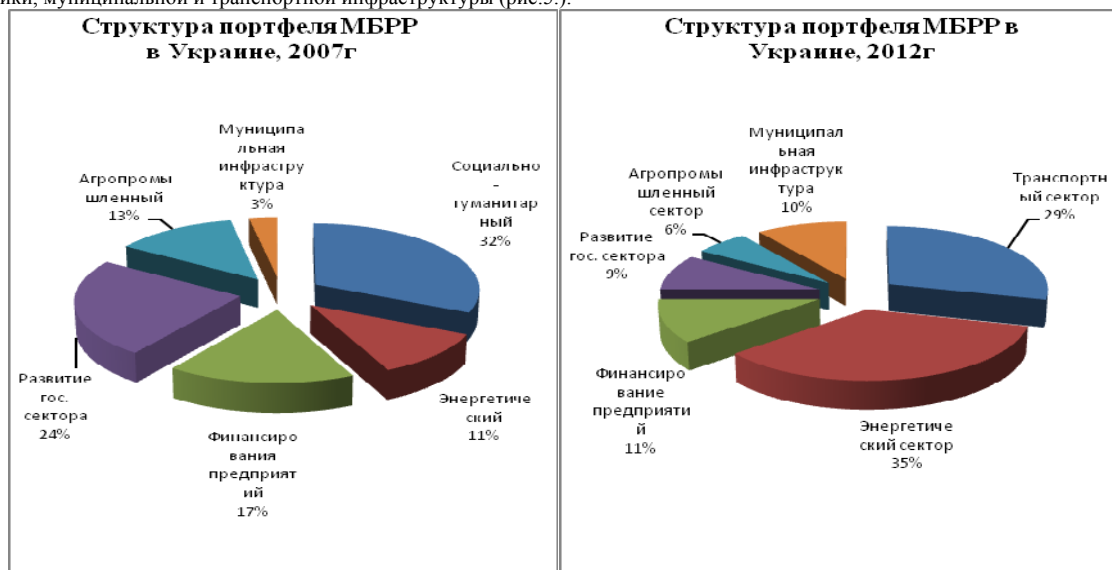


Рис. 5. Изменение структуры портфеля МБРР в Украине [6]

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

На стадиях подготовки и инициирования сегодня находится 4 инвестиционных проектов, сумма займов МБРР по которым составляет 1,45 млн. дол. США.

Энергетическая сфера:

1. "Проект по энергоэффективности" - сумма займа 200 млн. долл. США.

Цель проекта: повышение энергоэффективности украинских предприятий путем поддержки внедрения энергоэффективных технологий и возобновляемых источников энергии, в случае возможности, привлечения дополнительного "углеродного" финансирования [1].

Состояние: Исходя из согласованного с Банком графика подготовки проекта 23 марта 2011 Кабинетом Министров Украины принятия пакета документов для проведения переговоров по проекту по энергоэффективности. Сейчас ожидается соответствующее распоряжение Президента Украины. Переговоры по проекту планируется провести в первой половине апреля.

Транспортная инфраструктура:

2. "Повышение пропускной способности железнодорожного направления Знаменка - Долинская - Николаев - Херсон - Джанкой" - 500 млн. дол. США.

Цель проекта: Строительство второго пути, электрификация, электрификация и модернизация систем сигнализации и связи на направлении Знаменка - Долинская - Николаев - Херсон - Джанкой для обеспечения растущих объемов перевозок, энергосбережения при перевозках железнодорожным транспортом, и уменьшение эксплуатационных расходов.

3. "Улучшение транспортно-эксплуатационного состояния международной автомобильной дороги М - 03 Киев - Харьков - Довжанский на участке Лубны - Полтава" - 600 млн. дол. США.

Цель проекта: приведение к европейскому уровню транспортно-эксплуатационного состояния автомобильной дороги М - 03 Киев - Харьков - Довжанский на участке от г. Лубны до г. Полтава, как одной из важнейших магистральных дорог Украины, которая совпадает с национальным транспортным коридором Европа - Азия.

Процесс кредитования Украины начался в 1994 году и продолжается до сих пор. Причиной этого стало нарастание несбалансированности внешних платежей.

Таблица 1

Объемы и направления кредитования МБРР в Украине, 2007-2012гг. [6]

Направления кредитования	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Управление экономикой	594,6	213,8	248,3	396,6	2304,7	3949,9
Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов	2493,8	1387,3	2017	2661,8	5085,4	4337,2
Развитие финансового сектора	3862	6137,8	4206,8	6156,2	9694,8	17726
Развитие людских ресурсов	2951	2600	4089,4	2280,9	6378,6	8421,3
Управление государственным сектором	2636,4	3820,9	3389,7	4346,6	6108,4	5750,4
Управление правовой системой	303,8	757,6	424,5	304,2	15,8	207,1
Развитие сельских регионов	2802,2	2215,8	3175,7	2276,8	4298,6	5003,7
Социальная защита управления рисками	2437,6	1891,7	1647,6	881,9	5295,7	6006,3
Торговля и интеграция	1079,9	1610,9	1569,9	1393,2	3444,1	1818,4
Морское развитие	1860	1911,2	2622,7	3001,2	3466,7	5574,5
Всего по направлениям	22307	23641,2	24695,8	24702,3	46906	58747,1

Кредиты МВФ направляются на поддержку курса национальной валюты, международных резервов государства и активных позиций платежного баланса, согласно Уставу МВФ.

Украина, как полноправный член МВФ, осуществляет ежегодные консультации о состоянии валютного регулирования по статье ИВ Устава МВФ, внедрение статистических и финансовых стандартов и получения технической помощи. Активное сотрудничество с этой организацией началось в октябре 1994 года по разработке украинским правительством, вместе с экспертами МВФ, программ макроэкономической стабилизации и реформирования экономики [2].

Для каждого государства - члена МВФ устанавливается квота, в специальных правах заимствования (СПЗ) и определяется сумма квоты - это вклад Украины как члена МВФ. Размер квоты зависит от экономического развития страны и определяется Советом директоров МВФ. Квота определяет для страны - члена количество голосов в МВФ, лимиты доступа к финансовым ресурсам МВФ и долю в распределении СДР - единицы учета МВФ. Внешний долг Украины в разрезе кредиторов приведен в таблице 2.

Таблица 2

Внешний долг Украины в разрезе кредиторов, 2012г. [7]

	Тыс. долл. США	Тыс. грн.	%
Внешний государственный прямой и гарантированный долг	36 897 145,23	294 092 385,68	100,00
1. Задолженность по займам МФО	18 718 274,25	149 195 876,77	50,73
ЕБРР	428 462,99	3 414 850,03	1,16
ЕИБ	354 065,55	2 821 902,43	0,96
МВФ	14 807 106,99	118 012 642,71	40,13
МБ	3 128 638,72	24 935 250,60	8,48
2. Задолженность по займам, предоставленным иностранными органами управления	1 500 654,07	11 960 212,94	4,07
3. Задолженность по займам, предоставленным иностранными коммерческими банками	2 956 937,73	23 566 793,71	8,01
4. Другие задолженности	23 566 793,71	109 358 595,06	37,19

В 2008 году Украина утвердила получения наибольшего за годы независимости и сотрудничества с МВФ кредита. Украина еще не погасила задолженность по данному кредиту, как уже ведет переговоры с МВФ о получении следующего кредита. Относительно текущего кредита, то кредит от МВФ достаточно дешевым и соблазнительным для правительства, поскольку предполагает выплату процентов в размере около 2 % годовых от общей суммы долга. Выплата тела кредита началось в 2012 году и продлится до 2014 года. Если экономика Украины в этот период будет расти, погашение займа не составит особого труда. Когда реализуется пессимистический сценарий, бремя долга, даже с учетом обесценения денег, окажется слишком трудным для ослабленной государства. Сейчас задолженность перед МВФ в расчете на одного жителя Украины составляет около 225 долларов [4].

Поскольку Украина должна вернуть взятый в 2008 году кредит, то МВФ разработал программу 2010-2013 финансовых лет, что Украина обязана вернуть кредит. Сумма выплат по кредиту МВФ представлена на рис. 6.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

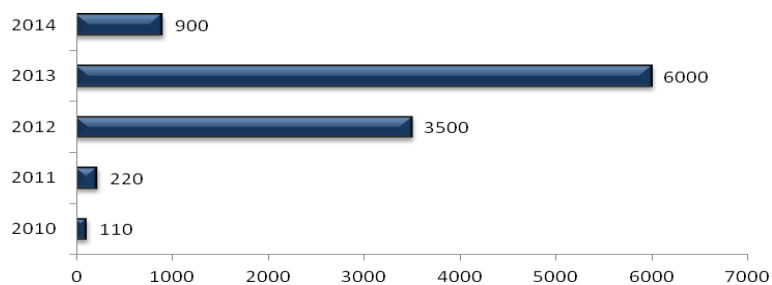


Рис. 6. Сумма выплат по кредиту МВФ, млн. долл. США [6]

Так что вполне очевидным является вывод, что Украина имеет нерационально построенную экономику: ресурсов много, но не имеет надлежащего оборудования и разработанных программ для их рационального использования. Именно поэтому основным направлением отношений МВФ и Украина должно быть предоставление технической помощи и консультаций, а соответственно только после разработки соответствующей программы финансирования этой программы [7].

Продолжение сотрудничества Украины с Международным валютным фондом может принести пользу экономике страны, но при этом присутствуют и некоторые риски. Продолжение сотрудничества с МВФ должно стать гарантией проведения структурных реформ в украинской экономике. Вторым положительным моментом - внутренняя и внешняя стабильность, поддержка курса, покрытие дефицита бюджета [5].

Вместе с тем, работа программы МВФ означает возможность появления рисков, в том числе средства от МВФ могут быть потрачены не на структурные реформы. Вторым риском является увеличение государственного долга, что в свою очередь может привести к неспособности правительства его обслуживание и угрозу дефолта.

Основными перспективными направлениями международного сотрудничества в настоящее время выступают: программы поддержки финансового и экономического секторов экономики (развитие частного бизнеса, обеспечение стабильного роста ВВП, финансирование дефицита платежного баланса), финансирование социальных программ и программ развития объектов инфраструктуры.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бідник Н.Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Н.Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України [зб. наук. праць / наук. ред. Ю.Ю. Туниця]. - К.: НЛТУ України, 2009. - Вип. 19 - С. 153-157.
2. Колосова В. Міжнародні фінансові інституції в умовах фінансової глобалізації / В. Колосова // Дослідження міжнародної економіки: [зб. наук. праць / наук. ред. О.В. Плотніков]. - К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. - № 1. - С. 238-246.
3. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bis.org/>.
4. Офіційний сайт Групи Світового банку: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
5. Офіційний сайт ЄБРР: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.
6. Офіційний сайт МВФ: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.imf.org>.
7. Офіційний сайт Міждержавного банку СНД: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.isbnk.org/>.

ІННОВАЦІЙНА СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Писаренко С.М. д.геогр.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка (Україна)

Куротчин І.І., аспірант Інституту регіональних досліджень Національної академії наук України (Україна)

Писаренко С.М., Куротчин І.І. Інноваційна структурна трансформація національної економіки України

У статті розглядаються питання необхідності проведення структурної трансформації національної економіки на інноваційній основі, яка по своєму змісту і значенню відповідає інноваційній структурній трансформації. Доведено, що необхідність проведення інноваційної структурної трансформації визначається сучасним станом національної економіки України - низьким рівнем конкурентоспроможності, що пов'язано з особливостями сучасної її структури - домінуванням галузей сировинного напрямку з низькою часткою доданої вартості, високим рівнем енергомісткості, ресурсомісткості.

Ключові слова: національна економіка, структура, інновації, інноваційна стратегія, інноваційний менеджмент, кластер, інфраструктура

Писаренко С.М., Куротчин М.М. Инновационная структура трансформации национальной экономики Украины

В статье рассматриваются вопросы необходимости проведения структурной трансформации национальной экономики на инновационной основе, которая по своему содержанию и значению соответствует инновационной структурной трансформации. Обосновано, что необходимость проведения инновационной структурной трансформации определяется современным состоянием национальной экономики Украины - низким уровнем конкурентоспособности, которая определяется особенностями современного ее развития - преобладанием отраслей сырьевого направления с невысокой частью добавочной стоимости, высоким уровнем энергоёмкости, ресурсоёмкости.

Ключевые слова: национальная экономика, структура, инновации, инновационная структура, инновационный менеджмент, кластер, инфраструктура

Pysarenko S., Kuritchyn M. Innovative structural transformation of Ukraine national economy

The idea of the paper refers to necessity of carrying out structural transformation of national economy based on innovations, which in its meaning and significance meet innovation structural transformation. It is proved that necessity of conducting innovative structural transformation is defined by modern condition of Ukraine national economy - low competitiveness level which is connected with its structure features - dominance of raw industries with low added value, high energy consumption.

Key words: national economy, structure, innovation, innovation strategy, innovation management, cluster, infrastructure

Сучасний розвиток національних економік визначається зменшенням їх залежності від традиційних факторів виробництва, посиленням конкурентної боротьби за надходження інновацій, формуванням ефективних інформаційно-комунікативних зв'язків, адаптацією до глобальної гуманітарної економіки - attachment strategy.

В умовах посилення глобальної конкурентної боротьби головною ознакою включення національної економіки до світової

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

глобальної економічної системи стає формула “трех і” – інновації, інвестиції, інформаційні технології [11,с.76].

Питанням інноваційного розвитку національної економіки, її регіонів присвятили свої праці такі українські дослідники, як В.С. Новицький, Л.М. Горбач, С.В. Корсунський, П.П. Пастушенко, М.А. Хвесик, О.І. Амоша, В.М. Гец, М.Б. Борсенко, О.І.Волков, А.Гальчинський, Ю.В.Копійченко та зарубіжні вчені - Й. Шумпетер, А. Клайнкнехт, К. Фример, Е. Нойвирт, Р.Вернон, Е.Вогель, Г.Груббер, І.Кіршнер, М.Книш, С.Коуен, П.Кругман та ін.

Інноваційна національна економіка - це інноваційний тип розвитку національної економіки, спосіб економічного зростання, ґрунтований на постійних і систематичних нововведеннях, створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг [1].

Міністерство фінансів України під інноваційною економікою розуміє “економіку, орієнтовану на розробку, випуск і продаж продукції, що втілює останні передові досягнення науки і техніки” [12, с.24-34].

Інноваційна економіка (економіка знань, інтелектуальна економіка) – тип економіки, що ґрунтується на інноваціях, на постійному технологічному вдосконаленні, на виробництві та експорті високотехнологічної продукції. Деякі дослідники (Е. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбітт та ін.) вважають, що для більшості розвинених країн в сучасному світі саме інноваційна економіка забезпечує світове економічне лідерство країни, яка її втілює [5].

В.С.Новицький відмічає, що “впровадження наукових відкриттів, технічних і технологічних новачків не тільки у виробничі процеси, а й практично в усі сфери соціально-економічного життя дозволили вже на початку ХХІ ст. не лише кардинально підвищити ефективність економіки, але й забезпечити нову якість прогресу, перехід до нового типу цивілізації, що раніше трактувався як постіндустріальний, а тепер — як інформаційний”. [9,с.25].

Інновації є суспільним явищем, процесом інтеграції та креативної деструкції. Вони інтеракційні, мультидисциплінарні і лише в окремих випадках залежать виключно від технологічних ноу-хау.

Особливості створення, абсорбції та дифузії інновацій характерні для кожної національної інноваційної системи, в якій відбувається стимулювання, абсорбція, дифузія інновацій, забезпечення необхідної їх комплексності та комплементарності. Інновації поширюються у фірмах, дослідних установах, інституціях і ринковій інфраструктурі, а також в системах, пов’язаних із попитом (гуртівнях, роздрібній торгівлі тощо). Впровадження інновацій забезпечує зниження енергомосткості, працємосткості, ресурсоемності продукції, підвищення її наукомосткості, інноваційності і на цій основі виробництва продукції високої якості.

Нововведення, на думку Б. Твісса, — це процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту, об’єднує науку, техніку, економіку й управління, охоплюючи комплекс відносин виробництва, обміну і споживання [13].

Сучасна національна економіка України відноситься до країн індустріального розвитку з відповідною науково – технічною базою, технологічними, галузевими, просторовими, інвестиційними структурними диспропорціями, домінуванням низькотехнологічних галузей; уповільненням розвитку наукомістких сфер виробництва.

За роки незалежності спеціалізація національної економіки України склалася на основі таких галузей, як металургія, машинобудування, хімічна промисловість (тринадцять регіонів) і сільське господарство (одинадцять регіонів).

Майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв третього та четвертого технологічних укладів (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). У той же час в Україні існують конкурентні переваги розвитку ракетно-космічного виробництва, літакобудування, суднобудування, окремих напрямів машинобудування, виробництва приладів енергетичного устаткування, кольорової металургії, хімічної промисловості, впровадження сучасних біотехнологій, нових технологій в електрозварюванні, у сферах телекомунікацій, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики [4].

Для промисловості України характерним є сировинний характер її виробництва, про що свідчать випереджаючі темпи зростання обсягів доданої вартості у добувній промисловості порівняно з переробною; диспропорційна структура промислового виробництва, яка визначається в основному експортною його орієнтацією і недостатнім врахуванням потенціалу внутрішнього ринку; значною зношеністю основних фондів, що свідчить про використання у промисловості переважно застарілих, ресурсоемних засобів виробництва; переважання капіталовкладень у сировинні галузі з низькою доданою вартістю у порівнянні з інвестиціями у переробні галузі з високою доданою вартістю; відсутність у 90% продукції, яка виробляється в Україні, відповідного науково – технічного забезпечення, що робить її недостатньо конкурентоспроможною.

Технологічний рівень добувної і паливної промисловості дорівнює 0,8–1%; харчової і легкої промисловості – 1,2%. Половина підприємств переробної промисловості України використовують технології, вік яких становить до 10 років, а 37 % - від 11 до 30 років.

Консервація застарілої структури виробництва України призводить до значних економічних, екологічних, втрат і гальмує його інноваційний розвиток.

Наприклад, паливно – енергетичні ресурси у структурі витрат на виробництво металопрокату дорівнюють 50%, у промислово - розвинених країнах – 20%. Вартість українського металопрокату на 20 – 25% вища російського і китайського виробництва.

Чорна металургія витрачає 39% палива, 33% електроенергії від загальному їх споживання промисловістю і має обмежений збут на внутрішньому ринку - 10-15% свого виробництва.

У промисловості України, особливо в металургійному, хімічному та нафтохімічному виробництвах існують найбільші екологічні витрати, що значно перевищує їх рівень в країнах - членах СС. Наприклад, у ФРН при виробництві 48,9 тис.т продукції чорної металургії прями викиди дорівнюють 23,7млн.т, в Україні при виробництві 35,2тис.т – прями викиди значно більші - 64.1млн.т [14].

У той же час в Україні існують конкурентні переваги розвитку ракетно-космічного виробництва, літакобудування, суднобудування, окремих напрямів машинобудування, виробництва приладів енергетичного устаткування, металургії, хімічної промисловості, впровадження сучасних біотехнологій, нових технологій в електрозварюванні, у сферах телекомунікацій, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики [4].

В Україні розрив зв’язків циклу «наука – освіта – виробництво» привів до недостатньої комерціалізації та введення в господарський обіг результатів інтелектуальної діяльності. Менше 1% зареєстрованих в країні об’єктів інтелектуальної власності реалізуються на практиці (у Фінляндії – 30%); дохід від продажу ліцензій у перерахунку на 1 чол. становить біля 1 дол. на рік (у Росії – 10, у США – більше 150 дол.).

Відбувається скорочення кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. У 2000р. таких підприємств було 14,8% їх загальної кількості, у 2010р. – 11.5% (в ЄС цей показник коливається в межах 65 – 75 %). Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промисловості дорівнює 3.8%[10].

Підприємства України характеризуються низьким рівнем фінансування як наукових розробок, так і їх впровадженням.

Серед джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні переважають власні кошти підприємств (у понад 70% інноваційно активних підприємств). Загальні витрати на наукові дослідження і розробки (з усіх джерел) в Україні за останні 15 років коливалися між 1,0% та 1,5% ВВП

Фінансування НДДКР з бюджету в Україні не перевищує 0,4 % ВВП (задекларований законодавством розмір - 1,7 %), а програмно-цільового фінансування НДДКР - 10 % витрат на науку [10].

У країнах світу фінансове забезпечення державою інноваційного розвитку різне: в ЄС на НДДКР в середньому направляється 1,9% ВВП, в США – 2,64%, в Японії- 3,04% .

За рівнем «Глобального індексу інновацій 2012» (Global Innovation Index 2012), який був розрахований Міжнародною бізнес-школою INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO) для 141 країни на основі існуючих ресурсів та умов для впровадження інновацій (Innovation Input), досягнутих практичних результатів у здійсненні інновацій (Innovation Output), Україна зайняла 63 місце. Сьбними сторонами України були визначені розвиток знань (30місце), якість людського капіталу (48 місце), розвиток бізнесу (51місце).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Важливе значення для оцінки інноваційного розвитку України має визначення її позиції в системі Європейського інноваційного табло (ЄІТ) - індексу інноваційності, який було створено на Лісабонському саміті ЄС для контролю за розвитком науково – інноваційного процесу. Він включає 19 індикаторів, поділених на чотири групи: людські ресурси для впровадження інновацій (чотири індикатори); створення нових знань (чотири індикатори); передача та застосування знань(чотири індикатори); фінансування інновацій (один індикатор).

За оцінкою ЄІТ, Україна знаходиться в останній за рівнем інноваційності четвертій групі – «країни, що рухаються на вздогін» зі значенням індексу 0,23. До цієї групи відносяться також Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Турція – 0,08.

У «країнах-лідерів» ЄІТ становить 0,68 (Швеція), у «країн-послідовників» – 0,48 (Великобританія) і країнах «помірних інноваторів» – 0,35(Норвегія).

Важливою складовою інноваційної політики розвитку національної економіки України повинна стати політика інноваційної структурної трансформації. Така політика буде сприяти забезпеченню фінансової незалежності, соціального прогресу, підвищення конкурентоспроможності на основі формування інноваційних конкурентних переваг як економічного, так і експортного потенціалів.

Інноваційна структурно трансформація, яка є необхідною передумовою значного збільшення обсягів продукції з високим рівнем доданої вартості на основі впровадження інноваційних технологій, буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, інвестиційної привабливості, диверсифікації використання його потенціалів з врахуванням існуючих факторів виробництва, попиту і кон'юктури світового ринку..

Формування і реалізація інноваційної структурної трансформації національної економіки - це складний, багаторівневий процес, який визначається інтра регіональними та інтеррегіональними чинниками.

До інтеррегіональними чинників можна віднести рівень розвитку, кількість, якість, характер, доступність і розміщення таких потенціалів, як інноваційний (не тільки рівень інноваційності - частки наукоємних та високотехнологічних галузей регіону, але і здатність його до інновацій); природно - ресурсний, інвестиційний, інфраструктурний, кадровий, фінансовий, екологічний, організаційно – технічний, маркетинговий, а також розмір і специфіка національного ринку.

Інтра регіональні чинники– це потенціали гео економічний, експортний, розвитку міжгалузевої та міжрегіональної інтеграції, включення національної економіки у систему світогосподарських зв'язків.

Важливим чинником інноваційної структурної трансформації національної економіки є потенціал її агломерацій, а також метрополій. Метрополіси - це джерело нових ідей, технологій та інновацій, генератори, двигуни, стимулятори економічного зростання національної економіки. Вони формують ринки збуту, просторову концентрацію людського капіталу; є осередками інновацій, зосередження науково-дослідних інституцій, що забезпечують трансфер нових технологій та навчання кадрів, центрами міжнародної співпраці і розвитку внутрішньодержавних і міжнародних зв'язків Вони є вузлами транспортних, інноваційних, інфраструктурних комунікацій.

Інноваційна структурна трансформація національної економіки на основі визначення секторальних пріоритетів її розвитку, проведення наукових досліджень, маркетингу, логістики, фінансового планування, підготовки кадрів повинна забезпечити галузево – просторову зміни національної економіки, сприяти росту інноваційного підприємництва.

Політика інноваційної структурної трансформації має дві цілі - ментальну та операційну.

Ментальна полягає у спрямуванні господарських суб'єктів національної економіки на підвищення інноваційності їх господарської діяльності. Операційний аспект політики інноваційної структурної трансформації полягає в окресленні можливостей і бажаних, з огляду на конкретні внутрішні та зовнішні умови, напрямів впровадження інновацій технологічного (нових продуктів, технологій, видів виробництва та господарської діяльності) та організаційного характеру.

Політика інноваційної структурної трансформації передбачає пріоритетну підтримку розвитку освіти, науки, впровадження інноваційних технологій, забезпечення конкурентоспроможності економіки.

Розробка і реалізація політика інноваційної структурної трансформації національної економіки передбачає проведення попереднього аналізу та оцінки існуючої структури національної економіки, її конкурентних переваг та рівня конкурентоспроможності у відповідності до основних принципів:

- комплексності - здійснення оцінки з рахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників;

- розвитку - проведення дослідження у трьох напрямках: ретроспективному, сучасному та перспективному, оскільки для розуміння сутності інноваційної структурної трансформації національної економіки необхідно знати передумови і особливості її формування, що є основою прогнозування майбутнього стану;

- науковості - проведення аналізу та оцінки на основі використанням наукових методів дослідження;

- системності, що передбачає реалізацію системного підходу у процесі розробки стратегії на основі поєднання і взаємодії його основних аспектів: системно-історичного, який розглядає зміни у структурі національної економіки, її потенціалів; системно-цільового, що описує структуру національної економіки, основні напрями її інноваційної трансформації, направленої на виконання цілей соціально – економічного розвитку країни; системно-інтегративного, що виявляє чинники забезпечення конкурентоспроможності існуючої структури в системі світової економіки; системно-управлінського, що передбачає розробку національного менеджменту інноваційної структурної трансформації національної економіки; системно – інноваційного, на основі якого визначається рівень інноваційності секторально – просторових структурних елементів національної економіки.

У відповідності до політики інноваційної структурної трансформації формується інноваційна стратегія. Існує необхідність розробки стратегії інноваційної структурної трансформації як на національному, так і на регіональному рівнях, яка б забезпечила формування національної економіки, орієнтованої на економічне зростання у відповідності до п'ятому технологічному укладу (електронна промисловість, волоконно-оптична техніка, біотехнологія, гена інженерія), який почав розвиватися з другої половини ХХ ст., і шостому, який в теперішній час формується (2012-2020рр.) - нанотехнології, клітинні технології і методи генної інженерії; альтернативна енергетика (водородна енергетика, використання енергії вітру, сонця) [7].

Стратегія створення і використання інновацій – це основа ефективного функціонування національної економіки в умовах глобальної конкуренції. [3, с. 134].

Розробка стратегії, направленої на проведення інноваційної структурної трансформації, є особливо актуальною для сучасного розвитку національної економіки України. Формування стимулюючої інноваційно-інвестиційної стратегії, орієнтованої на економічне зростання, повинне відбуватися в умовах забезпечення сприятливого інвестиційного середовища і стимулів для інвестування інноваційних технологічних змін.

У світовій практиці відомі три типи стратегії інноваційного розвитку національної економіки: стратегія перенесення, стратегія запозичення і стратегія нарощування.

Стратегія перенесення полягає в тому, що для освоєння виробництва нової продукції за кордоном закупають ліцензії на новітні високоефективні наукові та виробничо-технологічні досягнення. Це робиться з метою економії часу і засобів для забезпечення всього інноваційного циклу – від фундаментальних досліджень і розробок до впровадження інновацій (прикладом такої стратегії є стратегія Японії в післявоєнні роки.

Стратегія запозичення – це освоєння виробництва високотехнологічної продукції шляхом використання власної дешевої робочої сили та наявного науково-технічного потенціалу. Така стратегія забезпечує підтримку та розвиток власного виробництва та науково-технічного потенціалу (використовується в Китаї та в країнах Південно-Східної Азії).

Стратегія нарощування – це створення нової високотехнологічної продукції із використанням досягнень власного науково-технічного потенціалу та залучення іноземних фахівців (США, Великобританія, Німеччина, Франція тощо)[8].

Для розробки і реалізації інноваційної структурної трансформації потрібна розробка відповідного інноваційного менеджменту як

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

на національному, так і на регіональному рівнях, який би передбачав прями і непрямі методи стимулювання інновацій.

До методів прямого стимулювання належать: надання кредитів на пільгових умовах підприємствам і організаціям, що ведуть наукові розробки; безоплатна передача або надання на пільгових умовах державного майна та земельних ділянок для організації інноваційних підприємств; створення наукової інфраструктури в регіонах; існування різноманітних програм у межах більшості урядових відомств, спрямованих на підвищення інноваційної активності бізнесу; державні замовлення, переважно у формі контрактів на проведення НДДКР; створення науково-технічних зон із спеціальним режимом інноваційно-інвестиційної діяльності. [2, с. 13-214].

Непрямі методи реалізації державної політики інноваційної структурної трансформації направлені, з одного боку, на стимулювання інноваційних процесів, а з іншого, - на створення сприятливих економічних умов і соціально-політичного клімату для інноваційного розвитку. Серед них традиційно виділяються податкове і амортизаційне стимулювання новаторської активності, розвиток науки та системи вищої освіти, захист прав інтелектуальної власності, стимулювання розвитку інноваційно-орієнтованого малого підприємництва, законодавчі норми стимулювання науково-дослідної активності, сприяння розвитку інноваційної інфраструктури тощо.

У високорозвинутих країнах світу держава стимулює такі види інноваційної діяльності [2, с. 75-76]: проведення досліджень та розробок; придбання обладнання, призначеного для проведення досліджень та розробок; трансфер технологій – придбання патентних та безпатентних ліцензій, прав на об'єкти інтелектуальної власності, результатів досліджень та розробок, послуг технологічного характеру; виробниче проектування; навчання працівників; укладання підприємствами контрактів із дослідниками; співробітництво підприємств із дослідними організаціями (університетами); придбання програмного забезпечення; створення нових інноваційних підприємств.

Формування та реалізація стратегії інноваційної структурної трансформації вимагає створення відповідних ринків інноваційної та робочої сили, інфраструктурного забезпечення (бізнес - інкубаторів, технопарків, технополісів, інноваційних кластерів).

В Україні інноваційна інфраструктура представлена бізнес – центрами (4400), бізнес – інкубаторами (70), технопарками, центрами інвестицій та інновацій (3168), фондами підтримки підприємництва (3157) тощо, але їх кількість, рівень розвитку недостатній. З 2000 до 2011 рр. загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції при виконанні проектів технологічних парків склав близько 13 млрд грн,

Кластери в Україні формуються в Івано – Франківській, Волинській, Рівненській, Полтавській, Сумській, Харківській областях, м. Севастополь.

Проведений кластерний аналіз регіонів України за показниками інноваційної діяльності дозволив виділити чотири кластери. До кластера з найвищим рівнем інноваційної активності відноситься Донецька область. До другого кластеру з високою інноваційною активністю відноситься Дніпропетровська, Запорізька область і місто Київ. Третій кластер характеризується середньою інноваційною активністю - АР Крим і сім областей (Закарпатська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Харківська) і з низьким рівнем інноваційної активності - 14 областей (2, с. 99-100), більшість з яких можна віднести до регіонів кризового стану інноваційного розвитку.

Регіони першого і другого кластерів можуть бути віднесені до регіонів з середнім рівнем інноваційної проблемності, третього - з високим рівнем проблемності.

Створення кластерів в Україні не забезпечується відповідними кластерними стратегіями. Такі стратегії розробляються у країнах – членах ЄС на національному (Франція, Литва, Латвія, Польща), регіональному (Люксембург, Словенія), на національному та регіональному (Бельгія, Іспанія, Австрія, Німеччина, Угорщина) рівнях [6].

В Україні пріоритетне місце в національній інноваційній політиці займають стратегії «Україна – 2015» та «Стратегія інноваційного розвитку».

Стратегією економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2015рр. затверджено інноваційну модель розвитку країни, яка передбачає три етапи її реалізації:

- перший етап (2004-2005рр.) – створення економічних, інфраструктурних та інституційних передумов переходу до інноваційної моделі розвитку;
- другий етап (2006 – 2009рр.) – створення виробництв на основі новітніх технологій, вихід на внутрішні і зовнішні ринки з конкурентоспроможною продукцією;
- третій етап (2010 – 2015рр.) - створення науково – технічних та інституційних передумов переозброєння виробництва на інноваційній основі.

Стратегією передбачається збільшення частки більш технологічно високих виробництв до 35–40%, частки наукоємної продукції в економіці до 25–30%, частки підприємств, що впроваджують інновації, в 3–3,5 рази забезпечити умови для підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази. У свою чергу це приведе до зростання ВВП до 12–15 тис. дол. в розрахунку на душу населення. Таким чином, збільшення інноваційних витрат на 1% приведе до збільшення на 1,11% ВВП та на 1,14% ВВП на одну особу.

В Україні розроблена також «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», яка передбачає перехід України в групу «помірних інноваторів», що дозволить їй у сфері інформаційних технологій, досліджень і розробок досягти 80 -85%, а по структурі промисловості - до 70- 75% рівня ЄС 27.

У той же час стратегії «Україна – 2015» та «Стратегія інноваційного розвитку» свідчать про консервацію в перспективі існуючих в Україні інноваційних стратегій перенесення та запозичення (часто старих технологій), що перешкоджає формуванню власного науково-технологічного потенціалу.

В Україні у 2000– 2010 рр. майже 40% нових технологій були придбані за кордоном, причому, більшість із них – для галузей, які мають в Україні власну розвинену наукову базу (хімія і нафтохімія, металургія, машинобудування).

Необхідно переходити до стратегії нарощування, яка полягає у використанні власного науково – інноваційного потенціалу, який в Україні є. Реалізація інноваційної стратегії нарощування сприятиме змінам у функціонуванні промисловості України на основі існуючих і створенні нових конкурентних переваг на стратегічних напрямках розвитку національної економіки; розширення науково – технічної, інноваційної діяльності, впровадження якісно нової системи менеджменту з використанням на тільки запозичених, але і власних науково – технічних досягнень.

Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2011 – 2021 роки» передбачаються впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій; освоєння альтернативних джерел енергії; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки; створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища.

Реалізація інноваційних стратегій, закону про розвиток інноваційної діяльності вимагають розробки відповідного інноваційного менеджменту як на національному, так і регіональному рівнях.

Прикладом може бути схвалена у березні 2010р. в ЄС нова європейська стратегія економічного розвитку на 10 років – «Європа-2020: стратегія розумного, сталого та всеосяжного зростання». Відповідно до положень стратегії «Європа-2020» був створений Інноваційний Союз.

Діяльність Інноваційного Союзу спрямована на: поліпшення якості життя та створення нових робочих місць; полегшення доступу підприємств до фінансування на основі інноваційно-партнерських норм і правил для всіх підприємств; забезпечення інноваційного партнерства між підприємствами, патентування, доступу до інформації, участі у дослідженнях та інноваційних програмах ЄС; підтримку інновацій у державному секторі; розширення державно-приватного співробітництва.

Таким чином, для проведення інноваційної структурної трансформації національної економіки необхідно:

- чітко визначити пріоритети інноваційного розвитку національної економіки, враховуючи потенційні конкурентні переваги її сфер;
- розробити і впроваджувати організаційно – економічний, фінансовий механізми їх реалізації, які передбачають державне стимулювання інноваційної діяльності;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

– більш ефективно використовувати існуючий науковий потенціал, зменшивши розрив міждисциплінарних зв'язків циклу “фундаментальні дослідження - розробки - комерціалізація знань у виробництві”.

- забезпечити розвиток інноваційної інфраструктури, створення регіональних центрів впровадження технологій, які б займалися наданням допомоги у придбанні технологій (як в Україні, так і за її межами), патентуванні; захисті прав інтелектуальної власності; проведенні технологічного аудиту; наданні брокерських послугах; національної бази даних для моніторингу розвитку науково-інноваційного процесу в кожному регіоні України.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Богацька Н. Аналіз інноваційної стратегії розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Н. Богацька, О. Дембійська. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/73899.doc.htm.
2. Гаман М. Світовий досвід стимулювання інновацій та можливості його застосування в Україні / М. Гаман // Вісник національної академії державного управління. – 2004. – №1. – с.213-214.
Кластери та інноваційний розвиток України [Електронний ресурс] / Український Фонд підтримки підприємництва. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf.
3. Гріфін Р. Основи менеджменту: підручник / Р. Гріфін, В. Цура; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – С.624
4. Гриценко Л. Методологічні основи модернізації України / Л. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 1,2.
5. Инновационная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ 5.Лепский М.А. Феномен соціально-технологічного укладу](http://ru.wikipedia.org/wiki/5.Лепский_М.А._Феномен_социально-технологического_уклада) [Електронний ресурс] /М.А. Лепский.– Режим доступу: http://lepskiy-m.a.at.ua/publ/lepskiy_m_a_fenomen_socialno_tekhnologichnogo_ukladu_kulturologichnij_visnik_naukovo_teoretichnij_shhorichnik_nizhnoji_naddniprjanshhini_zapor/1-1-0-3/.
6. Кластери та інноваційний розвиток України [Електронний ресурс] / Український Фонд підтримки підприємництва. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf.
7. Лепский М.А. Феномен соціально-технологічного укладу [Електронний ресурс] /М.А. Лепский.– Режим доступу: http://lepskiy-m.a.at.ua/publ/lepskiy_m_a_fenomen_socialno_tekhnologichnogo_ukladu_kulturologichnij_visnik_naukovo_teoretichnij_shhorichnik_nizhnoji_naddniprjanshhini_zapor/1-1-0-3/.
8. Новиков В.С. Инновации в туризме [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/novikov41.htm
- 9.Новицький В.С. Інформація в системі соціально – економічного розвитку і глобальної конкуренції /В.С. Новицький, В.М. Миленкей // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – №1.С. 25.
10. Офіційні дані Державного комітету статистики України щодо наукової та інноваційної діяльності за 1998-2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/
- 11.Писаренко С.М. Інноваційна складова структурної трансформації національної економіки \ \ Регіональна економіка, 2012, №4 (66). – С. 76
12. Сидорук В. Інноваційний шлях розвитку України очима практика / В. Сидорук // Інтелектуальна власність. – 2007. – №9. – С. 24 – 34
- 13.Твисс Б.// Управление НТ нововведениями. - М.: Экономика, 1989.
14. Ходико Д. І. Міжнародна торгівля правами на викиди парникових газів: автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд.економ.наук: спец. 08.00.02 / Д. І. Ходико. – Львів, 2012. – 27 с.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Покришка Д. С., завідувач відділу економічної стратегії Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Ус І. В., старший консультант сектору зовнішньоекономічних відносин відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Покришка Д.С., Ус І.В. Зовнішня торгівля України в умовах депресивних тенденцій світової економіки.

У статті досліджено основні тенденції зовнішньої торгівлі України у 2012-2013 роках, проаналізовано основні чинники, які мали як позитивний, так і негативний вплив на динаміку експорту та імпорту товарів в кожній окремій галузі. Розглянуто вплив ситуації в глобальній економіці, насамперед цінової кон'юнктури, на світових ринках, на показники зовнішньої торгівлі України. Зазначено, що зміни в структурі експорту товарів дозволяють спрогнозувати перспективи розвитку галузей економіки України та акумулювати інвестиційні потоки в країні в найбільш перспективні галузі, які дадуть змогу покращити позиціонування країни в світовій торгівлі. Крім цього, визначено основні ризики і виклики, що стоять перед країною при визначенні стратегічних орієнтирів державної політики в сфері зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: зовнішня торгівля, глобальне економічне середовище, світова економіка, фінансово-економічна криза, чинники динаміки експорту та імпорту.

Покришка Д.С., Ус І. В. Внешняя торговля Украины в условиях депрессивных тенденций мировой экономики.

В статье исследованы основные тенденции внешней торговли Украины в 2012-2013 годах, проанализированы основные факторы, которые имели как позитивное, так и негативное влияние на динамику экспорта и импорта товаров в каждой отдельной отрасли. Рассмотрено влияние ситуации в глобальной экономике, в первую очередь ценовой конъюнктуры на мировых рынках, на показатели внешней торговли Украины. Отмечено, что изменения в структуре экспорта товаров позволяют спрогнозировать перспективы развития отраслей экономики Украины и аккумулировать инвестиционные потоки в стране в наиболее перспективные отрасли, которые дадут возможность улучшить позиционирование страны в мировой торговле. Кроме этого, определены основные риски и вызовы, которые стоят перед страной при определении стратегических ориентиров государственной политики в сфере внешней торговли.

Ключевые слова: внешняя торговля, глобальная экономическая среда, мировая экономика, финансово-экономический кризис, факторы динамики экспорта и импорта.

Pokryshka D. S., Us I. V. Foreign trade in Ukraine under depressive trends in the world economy

This paper investigates main trends of Ukraine's foreign trade in 2012-2013, analyzes the main factors that positively and negatively affected the dynamics of exports and imports of goods in each sector. The influence of the situation in the global economy, especially world markets price developments, on the foreign trade of Ukraine indicators is considered. It is noted that changes in the structure of goods exports permit to predict the prospects of development of branches of Ukrainian economy and accumulate investment flows into the country in the most promising areas that will allow increasing the position of the country in world trade. Also the main risks and challenges that country is facing in the process of defining the strategic guidelines for foreign trade policy are identified.

Keywords: foreign trade, global economic environment, the world economy, financial crisis, factors of exports and imports.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження останніх тенденцій в зовнішній торгівлі України, насамперед, обумовлена необхідністю розуміння поточної ситуації в сфері, що значною мірою визначає економічний розвиток країни, а отже формувати необхідні

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

рекомендації для покращення ситуації. Крім того, зміни в структурі експорту товарів дозволяють спрогнозувати перспективи розвитку галузей економіки України та акумулювати інвестиційні потоки в країні в найбільш перспективні галузі, які дадуть змогу покращити позиціонування країни в світовій торгівлі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зовнішня торгівля традиційно привертає значну увагу з боку провідних науковців та аналітиків. Питання динаміки структури зовнішньої торгівлі проаналізоване в роботі Голованя Д. В. [1], в роботах Мельник Т. М. [2] визначені основні чинники, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі та основні засади в сфері регулювання зовнішньої торгівлі України [3], питання оптимізації структури зовнішньої торгівлі України розкриті в роботі Сидорової А. В., яка продемонструвала необхідність нарощування експорту сільськогосподарських товарів [4]. Проблематиці зовнішньої торгівлі присвячені праці Сіденка В. Р. [5], Макогона Ю. В. [6] та інших авторів.

Виділення невирішеної проблеми. Після стрімкого скорочення експорту та імпорту товарів у 2009 р. в наслідок впливу глобальної фінансово-економічної кризи, протягом наступних двох років спостерігалось фактично відновлення докризових обсягів торгівлі. Зовнішня торгівля України у 2010-2011 рр. відтворила траєкторію зростання 2007-2008 рр., тим самим засвідчивши про подолання наслідків глобальної фінансової кризи принаймні у зовнішньоторговельній сфері. Проте вже в 2012 р. темпи зростання торгівлі різко сповільнилися, а в 2013 р. відбулось скорочення обсягів зовнішньої торгівлі. Якщо в попередні роки динаміка зовнішньої торгівлі України відповідала динаміці розвитку світової торгівлі, то помітне скорочення зовнішньої торгівлі (на 10 %) у 2013 р. відбулось на фоні хоча й повільного, проте зростання світової торгівлі. Отже, на етапі поширення депресивних тенденцій в світовій економіці порушується взаємозв'язок між спадами і похваленнями в світовій економіці і динамікою зовнішньої торгівлі, який проявлявся раніше. Така ситуація обумовлює потребу в детальному аналізі чинників, які впливали на різні групи товарів в зовнішній торгівлі України в цей період.

Мета дослідження полягає у визначенні головних чинників, які обумовлюють формування та зміни динаміки зовнішньої торгівлі України в умовах депресивних тенденцій світової економіки.

Результати дослідження. Глобальному економічному середовищу, за висновками та прогнозами провідних міжнародних фінансових інститутів, залишаються притаманними ознаки економічної депресії та досить високого рівня невизначеності перспектив і макроекономічної нестабільності. Депресивність світової економіки зумовила зниження попиту на міжнародних ринках основної експортної продукції України, умови торгівлі додатково погіршилися внаслідок застосування протекціоністських заходів у країнах – торговельних партнерах.

Свою чергою погіршення показників зовнішньоторговельної активності чинило негативний тиск на економічний розвиток України через зростання від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни і скорочення обсягів випуску й вартості пропозиції національних виробників товарів і послуг.

Обсяги та динаміка зовнішньої торгівлі у 2012 р. були дзеркальним відображенням впливу глобальної економічної динаміки на Україну. За даними Державної служби статистики України, за підсумками 2012 р. Україна експортувала товарів на 68,8 млрд дол. США, що у вартісному вимірі на 0,6 % (або на 415,6 млн дол. США) більше, ніж за 2011 р. Сформована динаміка експортної діяльності в 2012 р. свідчить про припинення тенденції стрімкого нарощування експорту, характерної для перших післякризових років (рис. 1). Імпорт товарів за цей період становив 84,6 млрд дол. США, продемонструвавши зростання на 2,5 % (або на 2,0 млрд дол. США). Таким чином, за підсумками 2012 р. сформувалось негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів у розмірі 15,8 млрд дол. США, що на 1,7 млрд дол. США більше аналогічного показника 2011 р. Значною мірою негативне сальдо в зовнішній торгівлі товарами визначається здешевленням експорту та зростанням ціни імпорту. Так, вартість тонни українського експорту становила 401,6 дол. США, що майже на 44 дол. США менше за показник 2011 р. (445,4 дол. США). Водночас вартість тонни імпорту за цей період зросла з 905,3 дол. США до 1048,7 дол. США. Зниження вартості українського експорту стримувало можливості зростання доходів, отриманих від збільшення його фізичних обсягів.

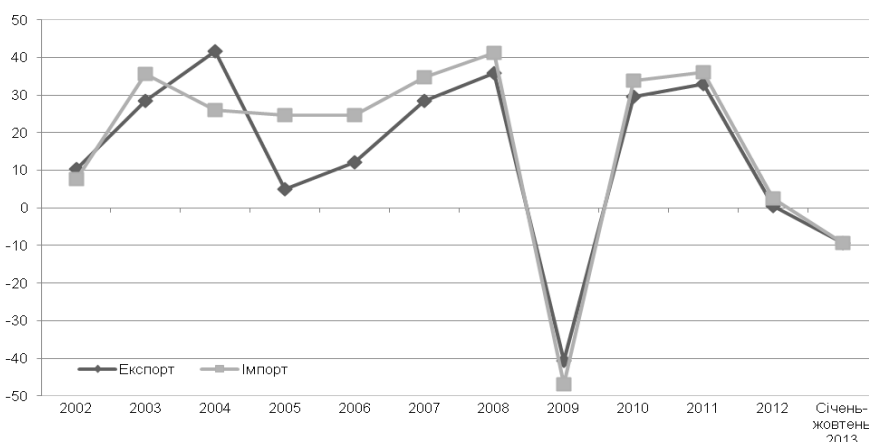


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту України у 2002-2013 рр., % до відповідного періоду попереднього року

Найбільше зріс експорт сільськогосподарських товарів (46,0 %), транспортного обладнання (45,8 %) і харчових продуктів (22,8 %). Загальний експорт зернових порівняно з 2011 р. збільшився майже вдвічі, досягнувши 7,0 млрд дол. США. Високій динаміці експорту сільськогосподарської продукції сприяла відмова України від обмежень експорту зернових на тлі позитивної цінової кон'юнктури на аграрних ринках.

Хоча протягом 2012 р. спостерігалось коливання цін на основні позиції сільськогосподарського експорту з України, їх зниження в IV кварталі 2011 р. – II кварталі 2012 р. змінилося значним зростанням у III-IV кварталах 2012 р., яке за деякими товарами сформувало рівень цін, вищий, ніж до початку спадної тенденції в попередні три квартали (табл. 1).

Таблиця 1

Середні кварталні ціни на окремі товари, дол. США за метричну тону

	I кв. 2011 р.	II кв. 2011 р.	III кв. 2011 р.	IV кв. 2011 р.	I кв. 2012 р.	II кв. 2012 р.	III кв. 2012 р.	IV кв. 2012 р.	I кв. 2013 р.	II кв. 2013 р.	III кв. 2013 р.
Кукурудза	282,8	312,6	302,1	269,3	277,7	270,2	328,6	317,2	305,0	291,3	241,9
Пшениця	330,5	339,3	315,6	279,7	278,8	269,0	349,5	355,7	321,4	313,8	305,8
Гідрофосфат амонію	601,7	617,3	650,8	605,7	516,6	545,2	565,0	532,3	491,6	489,8	432,1
Фосфорити	158,3	182,5	197,5	201,3	195,8	179,4	183,3	185,0	173,0	166,3	143,2
Хлорид калію	374,2	422,7	471,3	473,0	479,8	461,3	464,8	430,1	390,8	392,3	391,9
Фосфат натрію	486,3	544,2	558,3	564,2	440,4	470,4	485,0	452,2	435,0	426,0	366,0
Карбамід	353,4	407,9	485,4	437,3	387,3	470,0	381,3	383,0	396,6	342,4	307,5

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Джерело: [7].

Високій динаміці експорту сільськогосподарської продукції також сприяли:

- *відмова України від експортних обмежень*. Завершення дії у жовтні 2011 р. експортних мит на кукурудзу і пшеницю та в січні 2012 р. на ячмінь сприяло активізації експорту цих культур протягом 2012 р.;
- *поганий урожай кукурудзи у США в 2011/2012 маркетинговому році*, що змусило більшість імпортерів кукурудзи шукати альтернативні шляхи її постачання. Передусім це стосується Японії та Південної Кореї. Якщо в 2011 р. Україна не була присутня на цих ринках, як і на ринках інших країн Східної Азії, то за підсумками 2012 р. вона стала другим за вартісним обсягом експортером кукурудзи до Японії і Південної Кореї.

У 2012 р. спостерігається зниження темпів економічної активності й у країнах з розвинутою економікою, й у країнах із ринками, що розвиваються. Так, за даними Євростату, за підсумками 2012 р. сумарний ВВП країн ЄС у річному вимірі зменшився на 0,4 %. Основні країни – торговельні партнери України в ЄС демонстрували негативну динаміку ВВП протягом 2012 р. (Італія, Іспанія, Угорщина) чи сповільнення економічного зростання (Німеччина, Польща).

Економічні проблеми у розвинених країнах уповільнювали темпи зростання ВВП країн, що розвиваються. Значне сповільнення зростання ВВП у 2012 р. у річному вимірі відбулося в основних азійських країнах – торговельних партнерах України: у Китаї до 7,7 з 9,3 %, у Туреччині до 2,2 з 8,8 %; в Індії до 3,2 з 6,3 %. Економічне зростання уповільнилося і в Російській Федерації – 3,4 % у 2012 р. порівняно з 4,3 % у попередньому році [8].

Така макроекономічна динаміка країн – торговельних партнерів обумовила зниження попиту на українську продукцію. Крім того, несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура для багатьох експортних товарів України була основним чинником зменшення обсягів виробництва, зокрема в металургії та деяких експортоорієнтованих сегментах машинобудування. Протягом 2012 р. динаміка світових цін на металургійну продукцію мала спадний характер, що стало певним підтвердженням наявності кризових явищ у світі, які передусім призводять до припинення будівництва, а отже, і споживання металу. Експорт чорних металів з України скоротився майже на 3,1 млрд дол. США. Загалом, експорт металопродукції у 2012 р. скоротився на 14,7 % відносно 2011 р. Водночас спостерігається зниження порівняно з 2011 р. цін на добрива. Як наслідок, негативна динаміка експорту зафіксована в торгівлі хімічними продуктами, обсяги якої скоротилися на 4,3 % порівняно з 2011 р.

Разом з тим поступово зростали обсяги експорту товарів з високим рівнем обробки. У сфері торгівлі товарами машинобудівної галузі присутність у технологічних ланцюгах компаній СНД дала змогу вітчизняним виробникам збільшити експорт на 4,0 %. Наприклад, реалізація українським підприємством «Мотор Січ» контрактів з постачання двигунів для російської авіатехніки підтримувала значні обсяги експорту турбореактивних та турбогвинтових двигунів, а програма модернізації вагонного парку в Казахстані дала змогу збільшити експорт вагонів. Загалом експорт з України транспортних засобів зріс на 22,8 %.

Спад експорту мінеральних продуктів пов'язаний передусім із проблемами забезпечення нафтопереробних виробництв імпортованими ресурсами – експорт нафти і нафтопродуктів у 2012 р. зменшився на 36 %. Натомість потреба країн Східної Європи в електроенергії, інтегрування системи енергопостачання України до стандартів, прийнятих Європейським енергетичним об'єднанням *ENTSO-E*, сприяли збільшенню експорту електроенергії до країн ЄС. Загалом у 2012 р. Україна збільшила експорт електроенергії на 44,9 % до 623,7 млн дол. США.

Водночас різке падіння темпу приросту обсягу товарного імпорту з 36,0 % у 2011 р. до 2,5 % у 2012 р. пояснюється насиченням попиту, сформованого у період відновлення економічної активності в післякризовий період, та проявами депресивних тенденцій в економіці України.

Зменшення імпорту мінеральних продуктів було викликано не лише придбанням меншої кількості природного газу з Російської Федерації, а й суттєвим зменшенням імпорту сирої нафти, який скоротився на 3 млрд дол. США. Скорочення майже втричі фізичних обсягів імпорту сирої нафти (з 5,7 млн т до 1,5 млн т) пов'язане із зупинкою низки українських нафтопереробних заводів, що зумовило зростання попиту на імпортовані перероблені нафтопродукти, обсяг імпорту яких за цей період зріс на 651,5 млн дол. США та глибоке падіння виробництва в нафтопереробній галузі.

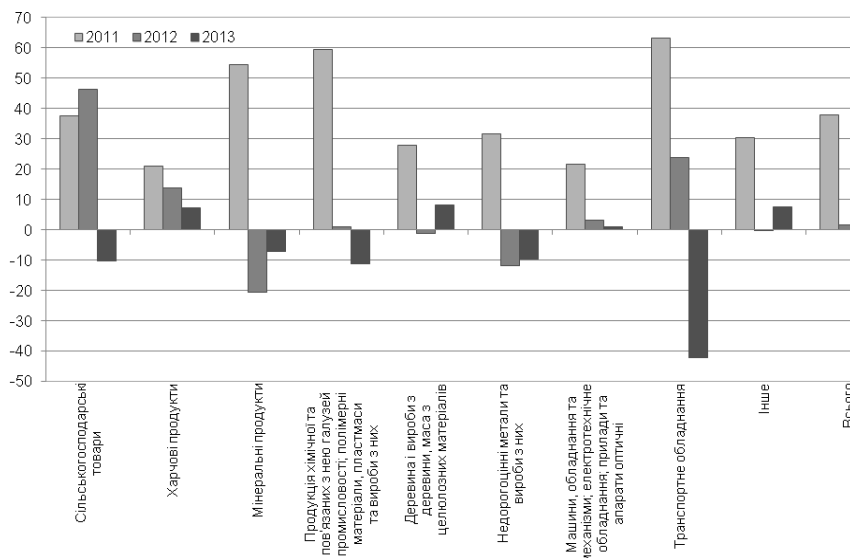


Рис. 2. Динаміка експорту товарів у січні-вересні 2011-2013 рр., %.

Попри ризики глобальної депресії, в Україні продовжував зростати попит на імпортовану продукцію споживчого та інвестиційного характеру. Найсуттєвіше відбувалося зростання попиту на іноземні транспортні засоби та продукцію машинобудівної галузі, імпорт яких збільшився на 29,9 і 3,1 % відповідно. Зокрема, імпорт засобів наземного транспорту зріс на 505,1 млн дол. США до 5,9 млрд дол. США, значною мірою через підвищення попиту на автотранспортні засоби, імпорт яких збільшився на 267,7 млн дол. США. Також за вказаний період суттєво, на 383,6 млн дол. США, зріс імпорт машин та обладнання. Окремим поштовхом до нарощування обсягів імпорту продукції машинобудування стали часті вербальні інтервенції щодо ймовірної девальвації гривні, а також озвучені наміри щодо підвищення імпортного мита на автомобілі. Сукупне зростання імпорту за цими двома групами товарів, а також імпорту сільськогосподарської продукції на 1,2 млрд дол. США до 4,6 млрд дол. США (насамперед через зростання імпорту м'яса майже в 2,5 разу) значно перевищило

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

зниження імпорту мінеральних продуктів (на 2,5 млрд дол. США), що і призвело до загального збільшення імпорту до України.

У 2013 р. продовжилася започаткована 2012 р. тенденція до погіршення показників зовнішньої торгівлі України. Так, експорт товарів за січень-вересень 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 р. скоротився на 9,3 %, або на 4,5 млрд дол. США. Погіршення динаміки товарного експорту зафіксовано майже за всіма групами товарів, при цьому по більшості з них відбулося зменшення обсягів експорту порівняно з 2012 р. Значною мірою така ситуація була прогнозованою. Після кризових тенденцій 2009 р. у 2010-2011 рр. відбулося відновлювальне розширення експорту, проте не відбулося суттєвих змін у джерелах експортної конкурентоспроможності країни. Низька диверсифікованість експорту, передусім у розрізі ринків, при скороченні попиту на традиційні товари вітчизняного експорту, обумовила його загальне скорочення.

В розрізі груп товарів в динаміці експорту позначилось декілька тенденцій (рис. 2). Зниження експорту недорогочінних металів та мінеральної продукції триває вже другий рік поспіль, водночас темпи спаду у 2013 р. дещо зменшилися порівняно з 2012 р. У січні-вересні 2013 р. в експорті сільськогосподарської продукції, транспортного обладнання, а також продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості зафіксована негативна динаміка (на 10,2, 42,2 і 11,1 % відповідно), при цьому в перших двох товарних групах – після стрімких темпів зростання у 2011-2012 рр. Це можна пояснити як статистичним ефектом, так і перенасиченням товарами, що експортувалися з України, ринку країн – торговельних партнерів. У експорті товарів харчової промисловості та машинобудівної галузі протягом останніх трьох років позначилась чітка низхідна динаміка. При цьому в експорті машинобудівної продукції у січні-вересні 2013 р. показник динаміки наближається до нульового значення. Певним виключенням з загальної тенденції до зниження стало зростання експорту деревини та виробів з них на 8,3 %. В абсолютних показниках найбільш суттєве скорочення експорту відбулось у торгівлі транспортним обладнанням, недорогочінними металами та виробами з них, а також сільськогосподарською продукцією, експорт яких скоротився відповідно на 1,9, 1,3 та 0,9 млрд дол. США.

Загалом, динаміку експорту товарів у 2013 р. визначала низка чинників, які більшою мірою впливали на її скорочення.

Скорочення експорту відбулось через наступні чинники:

– *цінова ситуація на основних експортних ринках.* Ціновий чинник мав суттєвий вплив на динаміку як експорту загалом, так і окремих галузей зокрема. Продовжувалося зниження цін на добрива, недорогочінні метали. Зокрема, зведені ціни виробів з вуглецевої сталі протягом 2013 р. знизились з 730 дол. США за тону у січні до 710 дол. США за тону у листопаді [9]. Також, за даними ФАО [10], протягом 2013 р. знижувалися ціни на зернові. Якщо у листопаді 2012 р. індекс цін на цю продукцію складав 255,2 пункту, то у листопаді 2013 р. він знизився до 194,2 пункту. Так, відбулось стрімке зниження ціни метричної тони основного товару сільськогосподарського експорту України – кукурудзи – з 328,6 дол. США у III кварталі 2012 р. до 240,4 дол. США у III кварталі 2013 р., що обумовлено високими врожайми цієї сільськогосподарської культури по всьому світі; ціни на пшеницю знизилися з 349,5 до 305,9 дол. США [11];

– *вичерпання наявних можливостей постачання на експорт окремих груп товарів.* Активний експорт певних груп товарів з України до Російської Федерації призвів до перенасичення ринку, а отже відсутності потреби в збереженні попередніх обсягів. За оцінками компанії «Российские железные дороги», надлишок напіввагонів у країні наприкінці 2012 р. становив 150 тис. одиниць [12]. Така ситуація призвела до зниження попиту як на товарні вагони, так і на комплектуючі до них. Також це значною мірою обумовило припинення з боку Російської Федерації дії декількох сертифікатів на продукцію чотирьох вагонобудівних заводів України. Як наслідок, експорт залізничного устаткування до Російської Федерації скоротився на 30 %, або 0,6 млрд дол. США. Вичерпання можливостей, створених потребою в формуванні вагонного парку Російської Федерації, що потребує як приділення більшої уваги ринкам інших країн пострадянського простору, які мають залізничну колію, аналогічну українській, так і переоснащенні вітчизняних підприємств з метою виходу на інші ринки;

– *високі врожаї зернових в інших країнах.* Зростання пропозиції зернових внаслідок високих врожаїв у країнах Північної Америки (передусім США), європейських країнах СНД, країнах ЄС, а також Південної Америки обумовило зниження цін та посилення конкуренції на ринках цієї продукції. Як наслідок, відбулось зниження експорту зазначених товарів до Японії та Південної Кореї майже на 0,3 млрд дол. США. Крім того, внаслідок кращого, ніж у 2012 р., врожаю зернових Іспанія та Португалія скоротили імпорт цього виду продукції. Як наслідок, експорт Україною зернових до цих країн скоротився на майже 0,4 млрд дол. США;

– *військові конфлікти в країнах Близького Сходу.* Громадянська війна в Сирії, яка дестабілізувала ситуацію в цьому регіоні, насамперед в Лівані, поряд з довготривалими заворушеннями у Єгипті призвели до стрімкого зниження торговельних операцій з країнами Близького Сходу. Експорт товарів до цих трьох країн скоротився майже на 1,5 млрд дол. США;

– *протекціоністські заходи країн – торговельних партнерів.* Значною мірою у 2013 р. динаміка експорту з України окремих груп товарів визначалася протекціоністськими заходами різних форм, які застосовували країни-партнери. За даними провідної світової неурядової організації з визначення протекціоністських дій – Global Trade Alert [13] – протягом 2013 р. було застосовано 4 нові заходи, які мають негативний вплив на експорт з України. Всі ці заходи були запроваджені країнами Митного союзу, насамперед Російською Федерацією. Запровадження Російською Федерацією утилізаційного збору на автотранспортні засоби, проти якого виступила та подала відповідні скарги до Органу з вирішення суперечок СОТ низка країн, серед іншого, призвело до скорочення експорту автомобілів з України до Росії – майже на 40 %, або на 225 млн дол. США. Крім того на експорт значної кількості товарів з України до Російської Федерації вплинуло встановлення Російською Федерацією посиленого митного контролю товарів з України, що збільшило період розмитнення товарів і витрати вітчизняних експортерів;

– *проблеми з отриманням сировини для виробництва експортованої продукції.* Скорочення поставок сировини на вітчизняні нафтопереробні заводи призвело до зменшення ними виробництва, а отже і відсутності можливості для експорту. Експорт переробленої нафти скоротився вдвічі, або на 0,5 млрд дол. США. Крім того, проблема з постачанням сировини на окремі хімічні підприємства призвела до зупинення деяких з них, результатом чого стало скорочення експорту значної кількості товарів хімічної галузі. Загальний експорт товарів хімічної промисловості зменшився на 0,5 млрд дол. США.

– *експортні обмеження.* Певним стримуючим чинником розвитку експорту в Україні протягом 2013 р. була низка обмежень щодо нього. Так, за даними Міністерства доходів і зборів України [14], чинним в країні залишається значний перелік товарів, на який встановлені експортні мита. Крім цього, у 2013 р. діяли експортні квоти на деякі види руд;

Водночас підтримували експорт такі чинники:

– утримання стабільних темпів зростання в Китаї протягом останніх семи кварталів на рівні 7,5-8 % (сезонно скоригований показник). Наслідком цього стало збереження позитивної динаміки попиту цієї країни на вітчизняну продукцію – за підсумками січня-вересня 2013 р. експорт товарів до Китаю зріс на 671,4 млн дол. США;

– поступова стабілізація ситуації в окремих видах економічної діяльності в країнах ЄС. Після стрімкого скорочення попиту на металургійну продукцію в країнах ЄС, яке спостерігалось у 2012 р., протягом січня-вересня 2013 р. ситуація дещо поліпшилася; один з наслідків цього – експорт чорних металів до Італії, провідного споживача металів з України серед країн ЄС, зріс на 3,4 %, а експорт виробів з чорних металів – на 26,6 %. Крім того, нарощування виробництва автомобілів в країнах Європи сприяло зростанню експорту комплектів проводів до них на 14,4 % (87,6 млн дол. США до 625 млн дол. США);

– продовження реалізації технологічних модернізаційних проектів в деяких країнах – торговельних партнерах. Зокрема, продовження дії програм щодо переоснащення російської армії, проведення Китаєм програм переоснащення військово-морського флоту сприяли зростанню експорту турбореактивних двигунів майже на 25 %, або на 150 млн дол. США (до близько 775 млн дол. США), а також експорту на ринок Китаю військових кораблів на понад 50 млн дол. США;

– зняття обмежень на експорт. Ухвалення Урядом рішення щодо зниження мита на експорт живої худоби та шкіряної сировини з 25 % до 5 % стало стимулюючим чинником для збільшення експорту цієї продукції.

Загалом, подальша динаміка експорту залежатиме від значної кількості чинників, насамперед розвитку економічної ситуації в

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

країнах-партнерах та динаміці цін на провідні товари українського експорту.

Динаміка імпорту товарів значною мірою повторювала динаміку експорту (рис. 3). Загалом за підсумками 9 місяців 2013 р. імпорт товарів скоротився на 10,1 %, або на 6,3 млрд дол. США. Скорочення обсягів імпорту товарів у 2013 р. послідувало за різким сповільненням його зростання у 2012 р. Така динаміка імпорту товарів зумовлена головним чином значним зменшенням поставок мінеральних продуктів (на 23,5 %, або 4,9 млрд дол. США) та транспортного обладнання (на 24,0 %, або 1,4 млрд дол. США). В імпорті товарів останньої групи скорочення обсягів поставок у 2013 р. відбулося після двох років стрімкого зростання. Обсяги імпорту значної кількості груп товарів зменшилися у 2013 р. порівняно з 2012 р. – крім згаданих мінеральних продуктів та транспортного обладнання падіння обсягів імпорту зафіксовано також щодо недорогоцінних металів, машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання. Крім того, вже другий рік поспіль відсутня позитивна динаміка поставок імпортової продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. У цей період зростав лише імпорт продукції, орієнтованої переважно на задоволення споживчого попиту – сільськогосподарських товарів (на 9,1 %, харчових продуктів (на 6,9 %) та деревини та виробів з деревини (6,4 %). Загалом ці три групи товарів у січні-вересні 2013 р. забезпечили приріст імпорту у розмірі 543,1 млн дол. США.

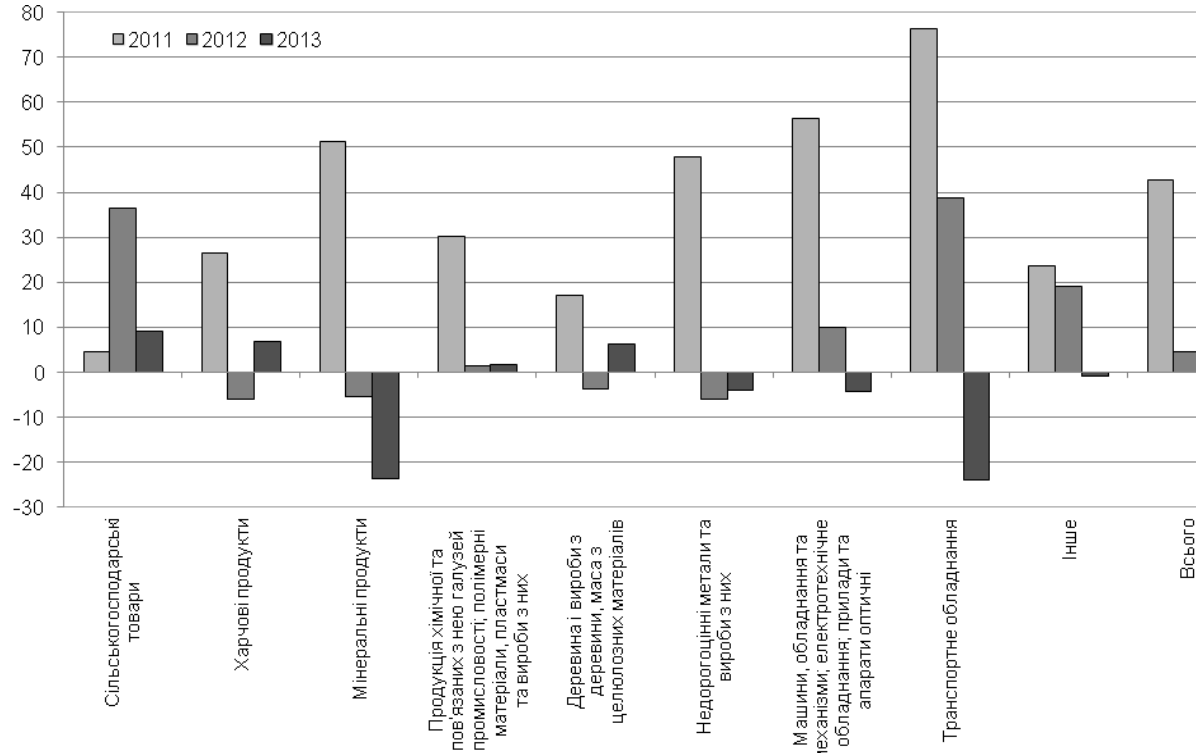


Рис. 3. Динаміка імпорту товарів у січні-вересні 2011-2013 рр., %.

Зниження імпорту у січні-вересні 2013 р. визначали наступні чинники:

- *негативна динаміка промислового виробництва й інвестиційної діяльності в Україні в багатьох видах промислової діяльності, в транспорті*, що обумовило звуження попиту на продукцію проміжного споживання і відповідне зменшення імпорту чи зниження його приросту порівняно з попередніми роками продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральних продуктів, сільськогосподарських товарів, недорогоцінних металів), а також скорочення інвестиційного імпорту (машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання, транспортного обладнання);
- *значне зниження потреби в імпорті інвестиційної продукції по окремих товарних групах*. Зокрема, після проведення Чемпіонату Європи з футболу 2012 р. зменшилась необхідність у закупівлі вартісних транспортних засобів, насамперед потягів. Наслідком цього стало зменшення імпорту залізничних засобів на 70 %, або на 570 млн дол. США;
- *зменшення потреби в мінеральних продуктах*. Зниження промислового виробництва поряд з підвищенням енергоефективності в економіці України дозволили скоротити обсяги закупівель у Російської Федерації природного газу на 4,9 млрд м³, що у вартісному виразі привело до скорочення імпорту на 2,2 млрд дол. США;
- *скорочення сировинної бази*. Протягом січня-вересня 2013 р. було практично припинено (скорочення на 94 %) постачання в Україну сирової нафти з Російської Федерації. Серед причин, що могли сформувати таку динаміку: «охолодження» політичних стосунків між Україною та Російською Федерацією, зокрема конфлікт навколо компанії «Укртатнафта», несприятлива кон'юнктура на ринку транспортних послуг, зупинка на реконструкцію низки українських нафтопереробних підприємств. Також відбулось скорочення імпорту сирової нафти з Казахстану на 60 %, або на 0,3 млрд дол. США;
- *протекціоністські заходи*. Запроваджене 14 березня 2013 р. Кабінетом квотування імпорту кам'яного вугілля призвело до зниження його імпорту у вартісному вимірі на третину, або на 0,7 млрд дол. США. Крім того, запровадження Україною спеціальних мит на імпорт автомобілів деяких категорій (від 6,46 % до 12,95 % ввізної вартості автомобіля) призвело до зниження їх імпорту на 6 %, або на 150 млн дол. США;

Водночас деякі чинники сприяли зростанню імпорту товарів:

- *підвищення добробуту населення*. Зростання доходів населення супроводжувалося зростанням витрат на придбання товарів та послуг, які за перші два квартали 2013 р. збільшилися на 6,3 і 9,0 %, що привело й до зростання імпорту продукції споживчого характеру – внаслідок цього зріс попит на сільськогосподарські товари та товари харчової промисловості;
- *зниження вартості споживчого кредитування*. Протягом 2013 р. відбулось зниження середньої вартості беззаставних кредитів готівкою. Це стимулювало зростання активності на ринку побутової техніки. Зокрема, імпорт телефонних апаратів зріс на 13 % до 0,6 млрд дол. США.
- *проблеми вітчизняних хімічних підприємств з отриманням сировини (нафтопродуктів) для виробництва продукції*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

привели до зупинення деяких з них, а отже необхідності імпорту такої продукції. Так, зупинка деяких заводів з вироблення пластмас обумовила зростання імпорту цього виду продукції на 8 % до 2,7 млрд дол. США.

Скорочення імпорту відбувалося майже за всіма географічними напрямками, за винятком країн Європи. Найбільше скорочення імпорту припало на країни Митного союзу, насамперед Російську Федерацію, через зменшення Україною закупівель природного газу та припинення поставок сирої нафти. Якщо у попередні роки частка країн СНД в структурі імпорту України перевищувала 40 %, то за підсумками січня-вересня 2013 р. їхня частка скоротилася до 35,4 %. Зростання імпорту з країн Європейського Союзу (на 2 %) і з інших країн Європи (на 29,3 %) зробило ці країни провідними джерелами імпорту на ринок України.

Вищі темпи скорочення імпорту товарів порівняно з експортом дозволили скоротити негативне сальдо в торгівлі товарами з 11,7 млрд дол. США за підсумками січня-вересня 2012 р. до 9,7 млрд дол. США за підсумками відповідного періоду 2013 р. Одночасно зростає позитивне сальдо в торгівлі послугами, яке за цей період підвищилось на 2,4 % до 5,1 млрд дол. США. Це стає додатковим чинником стримування зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу, який за підсумками січня вересня скоротився до 5,8 млрд дол. США порівняно з 6,5 млрд дол. США роком раніше.

Висновки і пропозиції. Загалом сформована структура зовнішньої торгівлі є наочним індикатором проблем зовнішньоекономічного вектору української економіки і підґрунтям для визначення основних ризиків і викликів, що стоять перед країною при визначенні стратегічних орієнтирів державної політики в сфері зовнішньої торгівлі:

– низькотехнологічний та сировинний характер експорту. Сформований протягом 2012-2013 рр. зовнішній попит на вітчизняну продукцію засвідчує його переважно низькотехнологічний і сировинний характер. Не відбулося помітного покращення технологічної структури експорту товарів. Попри уроки світової фінансово-економічної кризи, яка виявила основні недоліки зовнішньоторговельної моделі України, а саме експорт переважно чутливих товарів, який передусім потерпає від змін цінової кон'юнктури на світових ринках, значна частка експорту товарів все ще належить до цієї групи ризику, що створює загрози на майбутні періоди;

– низький рівень диверсифікації поставок. Як і раніше, на перші десять основних експортних ринків України припадає приблизно 60 % експорту, що свідчить про слабкодиверсифіковану структуру поставок за кордон українських товарів, що збільшує ризики залежності України від рівня активності на цих ринках збуту;

– інфраструктурні обмеження збільшення експорту. Перспективи розширення присутності українських сільгоспвиробників на зовнішніх ринках суттєво обмежує недостатньо розвинута інфраструктура. Без подолання проблеми інфраструктурних обмежень реалізація можливостей створення Україною при приєднанні до СОТ є доволі сумнівною. Портова інфраструктура України не дозволяє в повній мірі експортувати значні надлишки зернових;

– протекціоністські заходи інших країн. Протягом 2013 року до товарів з України застосувалися низка антикризових заходів з боку різних за рівнем розвитку держав. Аналіз політики провідних країн світу, свідчить про пошуки нових витончених механізмів захисту своєї продукції, починаючи від санітарних та фітосанітарних заходів до запровадження різних статусів для своєї продукції з метою закріплення монопольного права на виробництва цієї продукції.

Наявність зазначених викликів формують перед Україною потребу в визначенні пріоритетів проведення державної політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Досягнення цих пріоритетів є важливою передумовою зайняття Україною адекватного місця на світовій економічній арені.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Головань Д. В. Динаміка структури зовнішньої торгівлі та міжнародна стратегія економічного розвитку України / Д. В. Головань // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3. – С. 98-105.
2. Мельник Т. М. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / Т. М. Мельник // Збірник наукових праць Буковинського університету. Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirdnik.bukuniver.edu.ua/files/articles/ar_7/2.pdf
3. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К: КНТЕУ, 2010. – 470 с.
4. Сидорова А. В. Оптимізація структури зовнішньої торгівлі України / А. В. Сидорова // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Часть 1. Донецкий национальный университет, 2011. – С. 358-363.
5. Сіденко В. Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічний розвиток: українська модель: в 2-х т. – К., 2008. – Т. 2: Європейська інтеграція та економічний розвиток / В. Р. Сіденко / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 448 с.
6. Макогон Ю. В. Посткризисные тенденции развития мировой экономики: перспективы для Украины / Ю. В. Макогон // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Часть 1. Донецкий национальный университет, 2013. – С. 213-216.
7. Commodity Markets / World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:21574907~menuPK:7859231~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>
8. OECD Statistics. Gross domestic product (GDP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=26646>
9. MEPS – World Carbon Steel Prices – With Individual Product Forecasts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.meps.co.uk/allproducts%20steel%20price.htm>
10. FAO Food Price Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>
11. Commodity Market Monthly (November 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/res/commod/pdf/monthly/111413.pdf>
12. Commodity Market Monthly (September 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/res/commod/pdf/monthly/091213.pdf>
13. Андрейченко А. Ненужные вагоны: в чем причина кризиса вагоностроения в Украине / Forbes Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1350910-nenuzhnye-vagony-v-chem-prichina-krizisa-vagonostroeniya-v-ukraine>
14. Global Trade Alert [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globaltradealert.org/advanced-search>
15. Інформація щодо ставок вивізного (експортного) мита, встановлених актами законодавства України на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/eksportne-mito/>

О РАСТУЩИХ ЭКОНОМИКАХ С РАЗВИТЫМ ВНУТРЕННИМ РЫНКОМ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТЯХ
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Полшков Ю.Н., к. физ.-мат. н., доцент, доцент кафедры математики и математических методов в экономике Донецкого национального университета (Украина)

Полшков Ю.М. Про зростаючі економіки з розвиненим внутрішнім ринком споживання і особливості економетричного моделювання.

Дана стаття присвячена пошукам механізмів протидії держав світовій економічній кризі. Основою для цього є планомірний розвиток внутрішнього споживчого ринку країни. Вивчено досвід Індонезії, як країни з економікою, що розвивається. Завдяки розумному способу господарювання, їй вдалося домогтися значного зростання основних макроекономічних показників. Розширенню внутрішнього ринку споживання сприяють стійка політична ситуація в країні, велика площа і вдале географічне розташування, кліматичні умови, швидко зростаюче населення країни, вдало обрані напрямки зростання економіки, різноманітні природні ресурси, стабільні правила ведення бізнесу, розвиток економічних центрів у великих містах, державна підтримка іноземних інвесторів, світський характер держави. Досліджено можливості економетричного моделювання для національних економік такого типу. Обґрунтовано адекватність математичних методів, які використовуються для побудови точкових та інтервальних прогнозів.

Ключові слова: зростаюча економіка, внутрішній ринок споживання, макроекономічні показники, економетрична модель.

Polshkov Yu.N. On growing economies with a developed domestic market consumption and features of econometric modeling.

Данная статья посвящена поискам механизмов противодействия государствами мировому экономическому кризису. Основой для этого является планомерное развитие внутреннего потребительского рынка страны. Изучен опыт Индонезии, как страны с развивающейся экономикой. Благодаря разумному способу хозяйствования, ей удалось добиться значительного роста основных макроекономических показателей. Расширению внутреннего рынка потребления способствуют устойчивая политическая ситуация в стране, большая площадь и удачное географическое расположение, климатические условия, быстро растущее население страны, удачно выбранные направления роста экономики, разнообразные природные ресурсы, стабильные правила ведения бизнеса, развитие экономических центров в крупных городах, государственная поддержка иностранных инвесторов, светский характер государства. Исследованы возможности эконометрического моделирования для национальных экономик такого типа. Обоснована адекватность математических методов, используемых для построения точечных и интервальных прогнозов.

Ключевые слова: растущая экономика, внутренний рынок потребления, макроекономические показатели, эконометрическая модель.

Polshkov Yu.N. On growing economies with a developed domestic market consumption and features of econometric modeling.

This article is devoted to the search for mechanisms to counter the global economic crisis states. The basis for this is the planned development of the domestic consumer market in the country. Studied the experience of Indonesia, as a developing economy. Thanks to the intelligent method of managing, Indonesia managed to achieve significant growth of key macroeconomic indicators. Expand domestic consumption market contribute to sustainable political situation in the country, a large area and good geographical location, climatic conditions, a rapidly growing population, which is chosen directions of economic growth, a variety of natural resources, stable rules of business, the development of economic centers in major cities, state support foreign investors, the secular nature of the state. The possibilities of econometric modeling for national economies of this type. The adequacy of mathematical methods used to construct point and interval forecasts.

Keywords: growing economy, the domestic consumer market, macroeconomic indicators, the econometric model.

Постановка проблеми. Мировой экономической кризис затронул все государства. Большинство национальных экономик испытывают значительные трудности. Однако ряду стран удаётся эффективно противодействовать кризисным тенденциям. К таким странам относятся государства Юго-Восточной Азии. Поэтому было бы интересно изучить их опыт управления экономическими процессами.

Известно, что математические модели успешно описывают социально-экономические явления в условиях стабильного развития. Общих принципов применения экономико-математического моделирования при наличии кризисов нет. Поэтому второй проблемой является изучение возможностей эконометрики в современных условиях.

Анализ последних достижений и публикаций. Математическим моделированием макроекономических показателей занимались Дж. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс и др. учёные. Подробный анализ таких моделей имеется в работах В. Колемаева [1, гл. 2]. Данная статья продолжает исследования, начатые автором в его публикациях [2], [3] и [4].

Формулировка нерешённых проблем. Растущие национальные экономики Юго-Восточной Азии используют в своей деятельности модели кейнсианского типа. Государство регулирует потребительский рынок и стремится к тому, чтобы планируемое предложение совпадало с прогнозируемым спросом.

Мы будем основываться на том, что современная экономическая среда является нестабильной. Поэтому модели, позволяющие прогнозировать основные макроекономические показатели, должны описываться эконометрическими методами.

Цель работы. Будет изучен опыт растущих национальных экономик в вопросах развития внутреннего потребительского рынка и привлечения иностранных инвестиций. Предпримем также попытку разработать адекватные эконометрические модели, позволяющие прогнозировать и планировать социально-экономические процессы в условиях мирового кризиса.

Результаты исследования. Негативные тенденции нынешнего мирового экономического кризиса не мешают динамично развиваться государствам, входящие в ASEAN (англ. Association of SouthEast Asian Nations) – Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии. Из государств ASEAN определённое сходство с Украиной имеет Индонезия. Поэтому имеет смысл ознакомиться с механизмом управления экономикой данной страны.

Республика Индонезия – это государство в Юго-Восточной Азии, расположенное на островах Малайского архипелага и западной части острова Новая Гвинея. Омывается водами Тихого и Индийского океанов. Эта страна занимает 4-е место в мире по численности населения, большинство которых мусульмане. По разным оценкам её площадь занимает 14-е или 15-е место на земном шаре.

Средняя динамика темпов роста валовых инвестиций в экономику Индонезии за последние четыре года составила 127%. По этому показателю она обогнала США, Японию, Индию, Германию и уступает только Китаю. Например, в 2011 г. объём валовых инвестиций в экономику Индонезии составил 278 млрд. долл., из них иностранных инвестиций – 27,6 млрд. долл. Т.о. 90% составляют отечественные инвестиции, а 10% – иностранные. Этот показательный факт говорит о том, что местный бизнес развивает внутренний рынок своей страны, а не прячет капиталы по офшорам.

Индонезию, как и Украину, нельзя назвать страной высоких технологий. Это аграрно-индустриальное государство с развивающейся экономикой, вступившей не так давно на путь реформирования. В экономике активную роль играет государство, которое владеет примерно 140 крупными предприятиями в различных секторах национального хозяйства и контролирует цены на социально-значимые товары.

Первую волну мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов Индонезия пережила в целом благополучно. Основные макроекономические показатели снизились незначительно, быстро вернулись к докризисному уровню и стали динамично расти.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

К серьёзным проблемам Индонезии относятся значительное социальное расслоение общества и коррупция. С этими недостатками государство ведёт борьбу.

Рассмотрим причины, по которым индонезийская экономика является одной из самых привлекательных для притока капиталов.

Прежде всего, Индонезия – это демократическая республика с динамично развивающейся рыночной экономикой и стабильной политической системой. В этой стране на принятие политических решений оказывают значительное влияние вооружённые силы. Правящую элиту, в основном, составляют отставные генералы.

Несмотря на трудности, правительство осуществляет курс, направленный на оздоровление социально-экономической обстановки и планомерную либерализацию политической системы. Планомерно уменьшается роль армии в политике. Однако вооружённые силы находятся в состоянии боевой готовности, т.к. острые этнические и конфессиональные противоречия подогреваются извне. Активно действуют исламистские террористические группировки.

Вторая причина экономической привлекательности Индонезии её обширная площадь и выгодное географическое положение. Эта страна находится на пересечении важных международных торговых и транспортных маршрутов. Лидерство в ASEAN, а также соседство с Сингапуром, Малайзией, Филиппинами, Австралией, Брунеем делают Индонезию одним из ключевых государств региона.

Индонезия, как член ASEAN, выполняет все соглашения о свободной торговле с Китаем, Японией, Южной Кореей, Индией, Австралией и Новой Зеландией. В рамках ассоциации действует «Себуанская декларация о Восточноазиатской энергетической безопасности», которая нацелена на поиск альтернативных источников энергии. Не отвергая западные ценности, Индонезия всё же идёт своим путём вместе с традиционными восточными партнёрами.

Динамично развиваются двусторонние отношения между Индонезией и Россией. Ожидается, что по итогам 2013 г. объём двухсторонней торговли превысит 4 млрд. долл. В прежние годы сотрудничество развивалось в традиционных отраслях: сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, туризм. Теперь же наблюдается существенная активность в области высоких технологий: энергетика, телекоммуникации, авиация, оборона, освоение космоса.

Ещё одна причина, по которой в страну поступают инвестиции – это комфортный тропический климат, в котором солнечных дней в году более трёхсот. Индонезия создала курортные зоны мирового уровня. К ним относятся Бали, Бинтан, Ломбок, Манадо.

В индонезийской индустрии туризма ставка делается на максимизацию притока зарубежных визитёров, большинство которых прибывает из стран соседей по Азиатско-Тихоокеанскому региону (Сингапур, Малайзия, Австралия, Китай, Япония). Значительные средства вкладываются в модернизацию и расширение гостиничного фонда, развитие инфраструктуры. Национальные туристические объекты активно рекламируются. Кроме отдыха, Индонезия интересна своими историко-культурными и природными достопримечательностями. Восемь объектов включены в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Доходы от туризма составляют около 8% валового внутреннего продукта (ВВП) Индонезии.

Четвёртая причина инновационной привлекательности Индонезии – это её большое и разнообразное население. Оно составляет около 250 млн. человек, занимая 4-е место в мире. В Индонезии проживает около 300 народов.

Гармоничное развитие экономики возможно лишь в том случае, если граждане государства способны к интеллектуальной деятельности (творчество, открытия, изобретения, рационализация). Самое ценное в стране – это её люди, т.к. количество и качество населения определяют ту нишу, которую это государство занимает в мировом сообществе. Рост численности населения ведёт к повышению совокупного интеллектуального потенциала.

Государственные расходы на образование в Индонезии составляют около 3% ВВП. Бесплатное среднее образование доступно всем. Около 19% молодёжи имеют высшее образование. Темпы роста этого показателя очень высокие и возможно, что в 2014 г. их будет 30%. Высшее образование дают 83 государственных и около 3000 частных вузов.

В Индонезии объекты научной инфраструктуры созданы практически во всех крупных городах. Специализированные научные центры взаимодействуют с научными подразделениями университетов. Большая часть НИИ и крупных лабораторных комплексов относится к структуре профильных министерств и ведомств. В университетской науке к приоритетным направлениям относятся геновая инженерия, нанотехнологии, информационные технологии и информатика, общественные науки, отрасли биологии, сельскохозяйственные дисциплины, ветеринария, лесоводство.

Национальная система здравоохранения достаточно эффективная. Даже в далёких деревнях помимо медпунктов, отвечающих за оказание простейших медицинских услуг и вакцинацию, имеются сельские акушерские пункты. Достаточно широко практикуются методы народной индонезийской и китайской медицины. Врачей обучают в 71 высшем учебном заведении (5 лет учёбы и 1,5 года клинической практики). Медицинские школы и техникумы выпускают фельдшеров. В Индонезии развивается медицинское страхование, которым охвачены более 100 млн. жителей. В государственном секторе действует общая программа социального страхования.

Государственные ассигнования на здравоохранение составляют 5–6% от ВВП. Средняя продолжительность жизни мужчин составляет 69 лет, женщин – 74 года. Средний возраст индонезийца – 28 лет, что благотворно сказывается на развитии производительных сил.

Некоторые трудности создаёт высокая плотность населения. Однако власти осуществляют масштабную программу переселения жителей густонаселённых районов. При этом действует принцип социально-экономической заинтересованности переселенцев.

Большая численность населения обеспечивает обширный внутренний рынок рабочей силы. Средний уровень заработной платы высококвалифицированного рабочего невысок и составляет 270 долл. в месяц. Развитая сеть профтехучилищ полностью обеспечивает потребности экономики в трудовых ресурсах.

Ещё одной причиной, по которой можно вкладывать деньги в экономику Индонезии, является быстрый рост ВВП, который продемонстрирован на рис. 1 (источник: http://www.be5.biz/makroekonomika/profile/profile_indonesia.html). Здесь представлен номинальный (абсолютный) ВВП, который выражен в текущих ценах данного года. Методика подсчёта ВВП – по расходам.

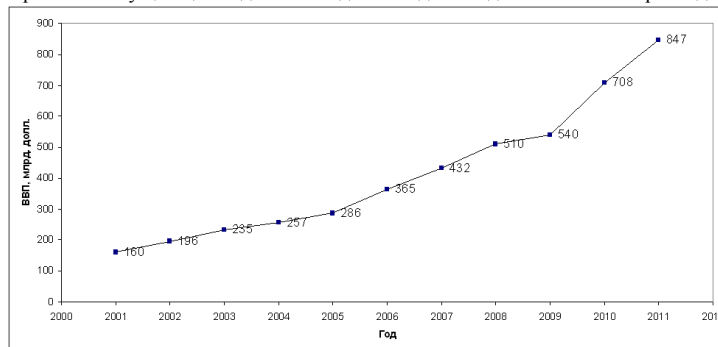


Рис. 1. Динамика ВВП Индонезии

Индонезия по величине ВВП вышла на 16-е место в мире и на 1-е – в Юго-Восточной Азии. Такой рывок удалось осуществить в силу того, что экономическая политика государства была направлена на развитие внутреннего рынка.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Структура экономики Индонезии изображена на рис. 2. В последние пять лет доля сельского хозяйства последовательно снижалась, зато возрастало долевое участие строительства и транспорта.

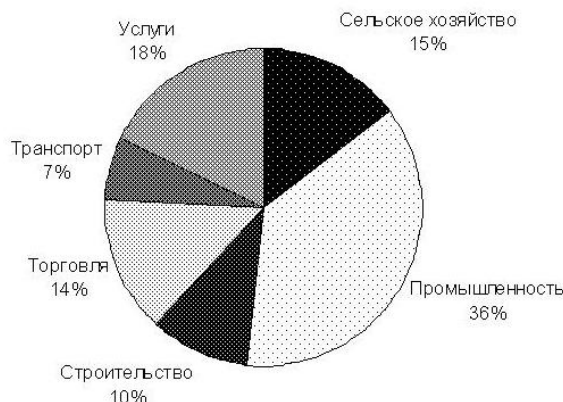


Рис. 2. Структура валовой добавленной стоимости экономики Индонезии в 2011 г.

Т.о. в условиях мирового кризиса правительство Индонезии сделало ставку на развитие инфраструктуры, в которой нуждается страна, расположенная на многочисленных островах. Даже труднодоступные места обеспечиваются дорогами и транспортом.

За последние пять лет общая протяженность автомобильных дорог возросла на 19%. Дорог с качественным асфальтовым покрытием стало на 22% больше, а грунтовых – на 15%. Причём доля асфальтовых дорог возросла с 58% до 60%, а доля грунтовых – снизилась с 42% до 40%. Благодаря росту производства в индонезийской автомобильной промышленности, количество официально зарегистрированных транспортных средств скоро перевалит за 100 млн. единиц.

Однако водный транспорт в Индонезии традиционно играет более значимую роль. Страна расположена на архипелаге (её часто называют «государством тысячи островов»). Протяжённость внутренних морских маршрутов составляет около 22 тыс. км. (5-е место в мире). Доступен дешёвый речной транспорт. Гражданскому флоту уделяется большое внимание.

Кроме железнодорожного транспорта, Индонезия остро нуждается в развитии внутреннего авиасообщения. И здесь сделан существенный рывок. Количество аэродромов скоро перевалит за 700, при наличии 70 вертодромов. Заметим, что большинство взлётно-посадочных полос являются грунтовыми.

На территории Индонезии и прилегающем морском шельфе активно строятся газопроводы, нефтепроводы, газоконденсатные трубопроводы и т.п. Начато строительство первого метрополитена в столице страны Джакарте. Исполнителями являются японские и индонезийские компании (с использованием японских технологий). На начальном этапе сумма вложений японских компаний составила 1,2 млрд. долл. Для Джакарты с 23 миллионным населением метрополитен – это социально-значимый проект. Крупнейшая индонезийская газовая компания PGN (Persuhaan Gas Negara) строит плавучую установку для хранения газа на юге острова Суматра.

Точкой роста экономики Индонезии является сфера телекоммуникаций, в частности, мобильная связь и Интернет. Осуществляется разработка высокотехнологичных инженерных и дистанционных телекоммуникационных программ различной социальной направленности, поставка технических компонентов телекоммуникационной инфраструктуры, запуск спутников связи.

В Индонезии планируется ввод в эксплуатацию промышленного комплекса по производству электроники (в основном смартфонов). Инициатором является тайваньская компания «Foxconn Technology Group», которая уже имеет несколько заводов в Бразилии и Китае.

Шестой причиной экономической привлекательности Индонезии являются её богатые природные запасы. Запасы нефти имеются во всех регионах и на шельфе островов. Месторождения природного газа расположены на Северной Суматре (Арун) и Восточном Калимантане (Бадак), а также на береговых шельфах Западного Ириана и Явы. Природного газа стране должно хватить на 50 лет. Имеются в промышленных масштабах уголь, никель, медь, бокситы, золото, железная руда, марганец и др. полезные ископаемые.

Индонезия занимает 3-е место в мире по добыче никеля, 6-е – по добыче угля, 9-е – по добыче золота, 11-е – по добыче природного газа, 37-е – по добыче нефти. В добывающей промышленности действуют в основном крупные национальные компании со значительной долей участия государства. Типичный пример – индонезийская государственная нефтегазовая компания «Pertamina», контролирующая добычу и переработку нефти и газа.

Т.к. в Индонезии преобладает горный рельеф, то добыча полезных ископаемых сопряжена с большими трудностями. Поэтому индонезийская нефтегазовая промышленность нуждается в технологиях поиска, добычи и увеличения отдачи нефтяных и газовых месторождений. Импортируется оборудование для добычи нефти и газа, строительства и эксплуатации трубопроводов, тяжёлая техника для строительного-дорожных и горнодобывающих работ, скоростные многоцелевые суда для обслуживания плавучих буровых станций.

Угольная промышленность имеет потребность в новейших методах газификации угля, т.е. извлечения газа из каменного угля без добычи его из шахты. Имеется заинтересованность в технологиях получения искусственной нефти из сланцевых песков.

Индонезия открыта для сотрудничества в добыче бокситов на Западном Калимантане, каменного угля в Центральном Калимантане, никеля в провинции Юго-Восточное Сулавеси, меди и золота в провинции Папуа. Страна заинтересована в мониторинге геологической деятельности из космоса. Есть необходимость в строительстве угольных ТЭС и морских угольных терминалов.

Ещё одна причина инвестиционной привлекательности Индонезии – благоприятные условия для ведения бизнеса. При соблюдении определённых условий предусмотрен льготный режим налогообложения (освобождение от НДС и от налога на прибыль). В стране работают 3 свободные экономические зоны, свободный порт и 7 зон с особым режимом налогообложения. Иностранные компании допускаются к участию в тендерах на приватизацию государственных предприятий Индонезии. Национальная экономика заинтересована в инвестиционных проектах, связанных с очисткой и опреснением воды, освоением космоса, интенсификацией сельского хозяйства, вирусной медициной, разработкой нанотехнологий, атомной энергетикой, гидроэнергетикой.

Благодаря многочисленным государственным программам поддержки внешних капиталовложений, в экономику страны в 2011 г. привлечено почти 28 млрд. долл. иностранных инвестиций. На территории страны долгое время успешно работают крупнейшие мировые корпорации, благодаря которым Индонезия стала «сборочным цехом» высокотехнологичной продукции.

В своей работе [4] автор разработал следующую эконометрическую модель:

$$\begin{cases} Y_{t+1} = C_{t+1} + I_{t+1} + M_{t+1} + \varepsilon_{t+1}; \\ C_{t+1} = a + b \cdot Y_t + u_t; \\ I_{t+1} = I + r(Y_t - Y_{t-1}) + v_t; \\ M_{t+1} = p + q \cdot Y_t + w_t. \end{cases} \quad (1)$$

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

В ней использованы следующие обозначения: t ($t = \overline{1, T}$) – номер года; Y_t – ВВП данного года; C_t – потребительские расходы (складываются из расходов населения и правительственных расходов); I_t – валовые инвестиции; M_t – объём внешней торговли (разность между экспортом и импортом); $\varepsilon_t, u_t, v_t, w_t$ – случайные отклонения; a, b, I, r, p, q – неизвестные параметры, оцениваемые с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

Модель (1) была построена на фактических данных экономики Сингапура за 1991–2010 гг. Её эффективность была подтверждена тем, что точечный и интервальный прогноз ВВП Сингапура на 2011 г. незначительно отклонился от фактического значения ВВП в этом году.

Автор попытался механически перенести эконометрическую модель (1) на Индонезию (страну из того же региона мира). Попытка оказалась неудачной.

Дело в том, что экономика Сингапура является, в значительной мере, ориентированной на экспорт. Индонезийская же экономика в условиях мирового кризиса нацелена на развитие внутреннего рынка потребления и экспорт для неё играет подчинённую роль.

Например, в 2011 г. объём внешней торговли Индонезии составлял всего лишь 1,4% от ВВП (см. табл. 1). Для Сингапура эта доля была значительно весомее и составляла 26,5%. При этом ВВП Сингапура был меньше примерно в 3,3 раза ВВП Индонезии.

Табл. 1. Данные по экономикам Индонезии и Сингапура, млрд. долл.

Год	Индонезия				Сингапур			
	Экспорт	Импорт	Объём внешней торговли	ВВП	Экспорт	Импорт	Объём внешней торговли	ВВП
2008	152	147	5	510	443	404	39	189
2009	130	115	15	540	369	325	44	183
2010	174	162	12	708	471	406	65	223
2011	223	211	12	847	543	474	69	260

Попытка построить последнее эконометрическое уравнение из системы (1) для экономики Индонезии не удалась. Коэффициент регрессии q был близок к нулю и оказался незначимым по статистическому критерию Стьюдента с надёжностью не менее 95%. Само же уравнение было незначимым по статистическому критерию Фишера.

Система эконометрических уравнений вида (1) была адаптирована для экономики Индонезии и приобрела такой вид:

$$\begin{cases} Y_{t+1} = C_{t+1} + I_{t+1} + M_{t+1} + \varepsilon_{t+1}; \\ C_{t+1} = a + b \cdot Y_t + u_t; \\ I_{t+1} = I + r(Y_t - Y_{t-1}) + v_t; \\ M_{t+1} = E_{t+1} - P_{t+1}; \\ E_{t+1} = p + q \cdot Y_t + w_t; \\ P_{t+1} = k + l \cdot Y_t + z_t. \end{cases} \quad (2)$$

В системе (1) первые три уравнения совпадают с системой (2). Вместо последнего уравнения регрессии из системы (1) в системе (2) пришлось добавить тождество. Это тождество описывает тот факт, что объём внешней торговли M_t является разностью между экспортом E_t и импортом P_t . В свою очередь, экспорт и импорт описываются отдельными эконометрическими уравнениями.

Т.к. прогноз ВВП для нас играет первостепенную роль, то на основе системы (2) запишем в общем виде итоговое эконометрическое уравнение:

$$Y_{t+1} = (b + r + q - l) \cdot Y_t - r \cdot Y_{t-1} + (a + I + p - k) + \varepsilon_{t+1}. \quad (3)$$

Уравнение (3) описывает авторегрессионный процесс второго порядка. Текущее значение ВВП зависит от ВВП прошлого и позапрошлого годов.

Данная модель макроэкономической динамики учитывает время как дискретный показатель. Благодаря этой модели можно прогнозировать ВВП государства, располагая данными о ВВП за два предыдущих периода.

Будем использовать верхний индекс f (англ. forecast – прогноз) для обозначения точечных прогнозов. С точки зрения теории вероятностей, речь идёт о статистической оценке условного математического ожидания случайной величины.

С помощью МНК были построены эконометрические модели, входящие в систему (2) и помещены в табл. 2.

Табл. 2. Расчёты для экономики Индонезии за 1991-2010 гг., млрд. долл.

Показатель	Эконометрическая модель
Потребление	$C_{t+1}^f = -15,1188 + 0,8266 \cdot Y_t$
Инвестиции	$I_{t+1}^f = 45,3743 + 1,1537 \cdot (Y_t - Y_{t-1})$
Экспорт	$E_{t+1}^f = 9,5236 + 0,2894 \cdot Y_t$
Импорт	$P_{t+1}^f = 1,0193 + 0,2817 \cdot Y_t$

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Модели регрессии из табл. 2 являются значимыми по критерию Фишера с уровнем значимости $\alpha = 0,05$. Параметры моделей также значимы по критерию Стьюдента.

Заметим, что при моделировании объёма инвестиций в экономику I_{t+1}^f из массива данных были удалены временные периоды, в которые изменение ВВП было отрицательным или равнялось нулю. Дело в том, что под показателем f понимают ускорение экономических процессов.

Согласно модели (3) точечный прогноз ВВП на будущий год можно оценить по уравнению:

$$Y_{t+1}^f = 1,9879 \cdot Y_t - 1,1537 \cdot Y_{t-1} + 38,7598. \quad (4)$$

Насколько же качественный прогноз обеспечивает данная модель? Для ответа на этот вопрос подставим в уравнение (4) значения ВВП за 2009 и 2010 гг., т.е. $Y_{t-1} = 540$ и $Y_t = 708$ (табл. 1). Получим прогнозное значение для ВВП Сингапура на 2011 г., а именно

$$Y_{t+1}^f = 823,2166 \text{ млрд. долл.}$$

Сравним фактическое значение ВВП в 2011 г., т.е. $Y_{2011} = 847$ с прогнозным $Y_{2011}^f = 823,2166$. Абсолютное и относительное отклонения, соответственно, составили $A = 23,7834$ млрд. долл. и $\Delta = 2,8\%$. Т.о. качество точечного прогноза, построенного по модели (4) можно признать удовлетворительным, как минимум в краткосрочной перспективе.

После точечного прогнозирования логично перейти к более надёжному интервальному. Интервальный прогноз на 2011 г. для среднего значения ВВП Индонезии будет построен с помощью двойного неравенства:

$$Y_{t+1}^f - t(\alpha; k) \cdot \sigma_f \leq M \left[Y_{t+1}^f \right] \leq Y_{t+1}^f + t(\alpha; k) \cdot \sigma_f, \quad (5)$$

где $t(\alpha; k)$ – табличное значение критерия Стьюдента при уровне значимости α и количестве степеней свободы k , σ_f – среднеквадратическая ошибка прогноза.

Согласно (5) получен доверительный интервал $[718,01; 928,38]$, который означает, что с надёжностью не менее 95% ВВП Индонезии в 2011 г. может колебаться примерно от 718 до 928 млрд. долл. Можно отметить, что интервальный прогноз накрыл фактическое значение $Y_{2011} = 847$.

Подведение итогов. В данной работе изучен опыт растущих экономик Юго-Восточной Азии на примере Индонезии. В условиях мирового экономического кризиса эта страна взяла курс на развитие внутреннего рынка потребления. Этому способствуют стабильная политическая система, обширная площадь и выгодное географическое положение, мягкие климатические условия, растущее население страны, удачно выбранные точки роста экономики, запасы природных ресурсов, прозрачные условия ведения бизнеса, концентрация экономических центров в крупных городах, целенаправленная поддержка иностранных инвесторов, светский характер государства. Кроме экономического анализа выполнены эконометрические исследования. Они позволяют строить адекватные модели для национальных экономик такого типа хозяйствования.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов / [В.А. Колемаев]. – 3-е стереотип. изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 399 с.: ил., табл. – Библиогр.: с. 394–396. – ISBN 5-238-00794-9.
2. Полшков Ю.Н. Об одной модели макроэкономической динамики с дискретным временем // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ. – 2013. – Т. 1. – С. 309-313..
3. Полшков Ю.М. Проблеми динамічного моделювання показників національних економік // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ „ПДТУ”. – 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 336-339.
4. Полшков Ю.Н. Авторегрессионные модели экономических систем и смежные вопросы / Ю.Н. Полшков // Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем: монографія / під загальною редакцією Т.В. Орехової; відповід. ред. О.Л. Некрасова. – Донецьк: «Сучасний друг», 2013. – 467 с. (С. 92-97, 147-148). – ISBN 978-966-317-182-1.

ЕЛЕКТРОННІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІ ВІЗ (НА ПРИКЛАДІ ДОНЕЦЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ)

Попова В. Г., к.е.н., доцент кафедри маркетингу Донецького національного університету (Україна)

Попова В.Г. Електронні ресурси як чинник формування клієнтоорієнтованості ВІЗ (на прикладі Донецького національного університету)

У статті окреслено головні складові клієнтоорієнтованості у вищих навчальних закладах, передусім функції зовнішніх електронних ресурсів, що забезпечують комунікацію Донецького національного університету з потенційними абітурієнтами та їхніми батьками, громадськістю, науковцями, викладачами, аспірантами й студентами інших вишів, органами влади, засобами масової інформації тощо. Докладно розглянуто результативність діяльності веб-сайту та електронної газети «Університетські вісті» Донецького національного університету, яка націлена на формування іміджу вишу, а також відіграє провідну роль при залученні потенційних споживачів освітніх послуг. З'ясовано необхідність подальших змін у структурі університетського сайту та новинного сайту газети «Університетські вісті» з метою створення привабливого образу ДонНУ як постачальника якісної освіти, перспективного партнера для спільних наукових досліджень, інтелектуального, інноваційного та культурного центру Донбасу.

Ключові слова: клієнтоорієнтованість, електронні ресурси, імідж, вищий навчальний заклад.

Попова В.Г. Электронные ресурсы как фактор формирования клиентоориентированности вузов (на примере Донецкого национального университета)

В статье определены главные составляющие клиентоориентированности в высших учебных заведениях, прежде всего функции внешних электронных ресурсов, которые обеспечивают коммуникацию Донецкого национального университета с потенциальными абитуриентами и их родителями, общественностью, учеными, преподавателями, аспирантами и студентами других вузов, органами власти, средствами массовой информации. Подробно рассмотрена результативность деятельности веб-сайта и электронной газеты «Университетские

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

вісті» Донецького національного університету, которая нацелена на формирование имиджа вуза, а также играет ведущую роль при привлечении потенциальных потребителей образовательных услуг. Выяснено необходимость дальнейших изменений в структуре университетского сайта и новостного сайта газеты «Університетські вісті» с целью создания привлекательного образа ДонНУ как поставщика качественного образования, перспективного партнера для совместных научных исследований, интеллектуального, инновационного и культурного центра Донбасса.

Ключевые слова: клиентоориентированность, электронные ресурсы, имидж, высшее учебное заведение.

Popova V. Electronic resources as a factor in the formation of client universities (for example, Donetsk National University)

The article identified the main components of customer orientation in institutions of higher education, primarily a function of external electronic resources, that provide communication Donetsk National University with potential applicants and their parents, the public, researchers, teachers, graduate students and students from other universities, government, the media. Discussed considered effectiveness of the website and the electronic newspaper "Universitetski Visti" Donetsk National University, that aims to create the image of the university, as well as performing a leading role in attracting potential consumers of educational services. Clarified the need for further changes in the structure of the university site and the news site of the newspaper "Universitetski Visti" in order to create an attractive image of DonNU as a supplier of quality education, promising partner for collaborative research, intellectual, innovative and cultural center of the Donbass.

Keywords: customer orientation, electronic resources, image, institutions of higher education.

Постановка проблеми. Клієнтоорієнтованість сьогодні постає невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства. Причиною тому є зростаюча конкуренція на ринку, яка вирівнює пропозиції компаній за ціною, якістю й асортиментом і, таким чином, змушує їх шукати нові способи конкурентної боротьби [2: 64]. У той же час, якщо більшість компаній працюють за вже визначеними бізнес-стратегіями, питання залучення так званих споживачів до навчальних закладів залишається мало дослідженим. Це, безперечно, зумовлено специфікою вишів, оскільки «просування послуг на відміну від просування товарів має свої особливості. Тим більше, коли мова йде про послуги в освітній діяльності, які є менш відчутними, ніж інші» [8: 9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню клієнтоорієнтованості як важливої складової маркетингу вищого навчального закладу присвячували роботи О. В. Сагінова, Д. Шевченко, А. В. Патракова, О. П. Карасьов, Н. П. Шалигіна, М. В. Селюков, Е. В. Курач та ін. Однак, очевидно, що зазначена проблема висвітлена недостатньо. Ринок освітніх послуг знаходиться ще в стадії розвитку й оформлення [8: 10], а коло його споживачів (у яке входять студенти, їхні батьки, зацікавлені у висококваліфікованих випускниках різноманітні компанії та організації [5: 12]) охоплює людей різних соціальних прошарків із різноманітними уподобаннями. Тому **актуальним** залишається розгляд тих стратегій, якими керуються вищі навчальні заклади при залученні споживачів.

Мета дослідження. Основною метою статті є аналіз діяльності електронних ресурсів вишу як провідних чинників формування клієнтоорієнтованості Донецького національного університету.

Результати дослідження. Дослідники зазначають, що «будь-яка організація (незалежно від сфери її діяльності та організаційного дизайну), яка націлена на досягнення успіху в довгостроковій перспективі, має усвідомлювати та розглядати знання як рушійну силу, що провокує розвиток та забезпечує неповторність у конкурентному середовищі. Тому успішна реалізація конкурентної стратегії знанневої організації залежить від дієвості та результативності механізму капіталізації знань, що позначається в її унікальній ціннісній пропозиції» [3: 541-542]. Визначена дієвість, що має бути скерована на передбачення потреб клієнтів та їх задоволення, може реалізовуватися за багатьма напрямками. Так, імідж навчального закладу формується завдяки іміджевим матеріалам у засобах масової інформації, рекламі, участі в різноманітних виставках тощо [8: 12]. Ураховуючи, що з кожним роком збільшується чисельність людей, які використовують Інтернет як основне джерело необхідної інформації, варто зосередити увагу саме на електронних ресурсах і випрацювати правильну концепцію маркетингової діяльності вишу. Неодноразово наголошувалося, що електронні ресурси вишів мають бути націленими на підкреслення якості засобів забезпечення навчального процесу [1: 34]. На нашу думку, завдання цих ресурсів повинно однаковою мірою висвітлювати як якість навчального процесу, так й умови його здійснення.

Електронні ресурси на сьогодні є не лише найбільш ефективним засобом обміну інформацією, комунікації, координації діяльності у самій структурі університету, але й тим способом, який здійснює комунікації із зовнішнім світом. Серед таких зовнішніх ресурсів, що забезпечують комунікацію Донецького національного університету з потенційними абітурієнтами та їхніми батьками, громадськістю, науковцями, викладачами, аспірантами й студентами інших вишів, органами влади, ЗМІ, головну роль виконують веб-сайт і електронна газета «Університетські вісті». Вони спрямовані переважно на надання цільовій аудиторії оперативної і важливої інформації про діяльність навчального закладу, інформації про особливості надання освітніх послуг, досягнення університету в науковій сфері тощо.

Офіційний веб-сайт Донецького національного університету є головним ресурсом вишу не тільки в Україні, але й за кордоном. Відомо, що роль веб-сайтів як одного з основних засобів інформування потенційних споживачів освітніх послуг в останні роки різко зростає. Заслуговою на увагу той факт, що під час приймальної кампанії веб-сайт ДонНУ відвідали 140 тисяч разів близько 47 тисяч людей (з 31 липня по 31 серпня). Зрозуміло, на вступну кампанію припадає найбільша кількість користувачів, але навіть у звичайний період мова йде про десятки тисяч відвідувань (табл. 1). Наприклад, з 1 вересня по 1 жовтня було зафіксовано 73 697 відвідувань сайту, здійснених 37 887 особами. З них унікальних відвідувачів (таких, що вперше відвідали сайт) більше 24 тисяч осіб. Серед країн, що найактивніше користуються послугами сайту Донецького національного університету, – Бельгія, Білорусь, Велика Британія, Ізраїль, Казахстан, Німеччина, Польща, Росія, США та ін. Загалом за статистикою «Google Analytics» сайт новин «Університетські вісті» відвідують користувачі з 88 країн світу.

Кількість відвідувань та перегляд сторінок у період 10.06.2013 р. – 10.10.2013 р.

Таблиця 1

Кількість відвідувань	Відвідування	Перегляд сторінки
1	77 543	371 628
2	31 396	152 547
3	19 879	98 066
4	14 726	71 904
5	11 608	55 201
6	9 574	45 640
7	8 095	37 253
8	6 981	31 824
9-14	28 262	124 552
15-25	25 293	105 406
26-50	21 004	82 575
51-100	11 893	43 529
101-200	4 217	14 624
201+	3 388	9 539

Ураховуючи, що діяльність сайту є актуальним і важливим напрямком, від якого залежить престиж університету, перспективним залишається вирішення низки завдань: поліпшення якості контенту сайту з метою відповідності змінам, що відбуваються в університеті;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

розширення аналітичного матеріалу з наукових, науково-технічних, інноваційних, освітніх проєктів університету тощо.

Ще одним потужним електронним ресурсом для Донецького національного університету є газета «Університетські вісті». Загалом, це єдиний інформаційно-комунікаційний комплекс корпоративного друкованого видання та електронної версії (<http://news.donnu.edu.ua>), який інформує університетську аудиторію, служить джерелом інформації для місцевих, обласних, всеукраїнських і зарубіжних засобів масової комунікації.

Новинний сайт – загальноуніверситетська трибуна гласності, покликана впроваджувати зв'язок між структурними підрозділами, факультетами та керівництвом вишу; висвітлювати наукову, освітню, культурну, спортивну та соціальну сфери життя університету; це джерело найсвіжіших новин та анонсів університетських, регіональних і всеукраїнських заходів, у яких беруть участь професорсько-викладацький і студентський колективи університету.

Якщо друковані «Університетські вісті» мають довгу історію – щомісячник засновано у 1966 році, то власне сайт новин почав працювати з 2011 року. На сьогодні в структурі сайту містяться головні новини, топ-новини та останні новини. Сайт містить чітку та просту щодо використання навігацію – головна сторінка та сім рубрик: «Абітурієнту», «Наука», «Події», «Дозвілля», «Досягнення» «Факультети», «Статті». У структурі сайту знаходиться архів новин і архів номерів газети. Сайт презентований двома мовами – українською та російською.

Висновки та пропозиції. Незважаючи на окреслені зрушення, актуальними й значущими залишаються подальші розробки в цьому напрямі: упровадження англійськомовної версії сайту газети; формування концептуальної єдності та злагодженості роботи інформаційно-комунікаційного комплексу (друковане видання «Університетські вісті» і сайт новин); активізація інтерактивності на сайті та посилення рекламування електронного ресурсу; вибудова редакційної політики, передусім, на засадах підготовки матеріалів, актуалізованих реальним виміром університетського життя та сучасними запитами читачів тощо.

Таким чином, електронні ресурси є одним із найголовніших чинників формування клієнтоорієнтованості вищого навчального закладу. Висвітлення головних засад професійної діяльності Донецького національного університету (веб-сайт), відображення на сторінках новинного сайту особливостей реалізації навчального процесу створює привабливий образ ДонНУ як постачальника якісної освіти, перспективного партнера для спільних наукових досліджень, інтелектуального, інноваційного та культурного центру Донбасу.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Барблан А. Маркетинг как элемент нового мирового порядка в высшем образовании / Андриш Барблан // Alma Mater: Вестник высшей школы. – 2002. – N 11. – С. 27-35.
2. Карасев А.П. Маркетинговое исследование поведения потребителей на рынке образовательных услуг / А.П. Карасев // Маркетинг образования: проблемы и перспективы // тезисы докладов семинара (31 января 2002 года, г. Москва) – М.: Издательство ЭМСИ, 2002. – С. 64-69.
3. Маркетинг. Менеджмент. Инновации: монография / за ред. д. е. н., профессора С.М. Илляшенка. – Суми.: ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – 624 с.
4. Патракова А.В. Специфика маркетинга в высших учебных заведениях / А. В. Патракова // Экономика и эффективность организации производства. Сборник научных трудов по итогам Международной научно-технической конференции. Выпуск 9. – Брянск: БГИТА, 2008. – С. 91-93.
5. Сагинова О.В. Маркетинг высшего образования: основные понятия, новые тенденции и перспективы / О. В. Сагинова // Маркетинг образовательных услуг: Мат-лы семинара. – М.: ЭМСИ, 2002.
6. Стратегия вуза: маркетинговый аспект / О. В. Сагинова // Экономика образования. – 2004. – № 2. – С. 26-40.
7. Шальгина Н.П., Селюков М.В., Курач Е.В. О роли маркетинга в деятельности высшего учебного заведения / Н. П. Шальгина, М. В. Селюков, Е. В. Курач // Современный проблемы науки и образования: – 2012. – № 6.
8. Шевченко Д.А. Маркетинговые коммуникации образовательных услуг (на примере РГГУ) / Д. А. Шевченко // Практический маркетинг. – 2001. – № 49.3. – С. 9-14.

ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРО НА СВІТОВОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ В УМОВАХ БОРГОВОЇ КРИЗИ ЄВРОСОЮЗУ

Приступа Т.В., аспірант кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет (Україна)

Приступа Т.В. Перспективи євро на світовому валютному ринку в умовах боргової кризи Євросоюзу

У статті в цілому охарактеризовані процеси в європейській валютній системі, зумовлені кризою суверенних боргів в єврозоні. Розглянуто фактори, які впливають на розвиток і перспективи позиції євро на міжнародних валютно-фінансових ринках.

На сьогодні євро залишається другою за значенням світовою валютою і найліквідною альтернативою долару США, яка необхідна для підтримки економічної рівноваги в світовій фінансовій системі.

Рішучі заходи політики на європейському рівні, в тому числі прямі монетарні операції, завершення створення Європейського механізму стабільності, домовленість про полегшення тягаря заборгованості Греції і угода про Єдиний механізм нагляду зміцнили впевненість у життєздатності економічного і валютного союзу. Але потрібні подальші зусилля з боку країн-учасниць Євросоюзу для збереження єдиної валюти і зміцнення її позицій на міжнародних фінансових і валютних ринках.

Ключові слова: резервна валюта, світовий валютний ринок, євро, боргова криза єврозони

Приступа Т.В. Перспективы евро на мировом валютном рынке в условиях долгового кризиса Евросоюза

В статье в целом охарактеризованы процессы в европейской валютной системе, обусловленные кризисом суверенных долгов в еврозоне. Рассмотрены факторы, которые влияют на развитие и перспективы позиции евро на международных валютно-финансовых рынках.

Сегодня евро остается второй по значению мировой валютой и самой ликвидной альтернативой доллару США, которая необходима для поддержания экономического равновесия в мировой финансовой системе.

Решительные меры политики на европейском уровне, в том числе прямые монетарные операции, завершение создания Европейского механизма стабильности, договоренность об облегчении бремени задолженности Греции и соглашение о Едином механизме надзора укрепили уверенность в жизнеспособности экономического и валютного союза. Но необходимы дальнейшие усилия со стороны стран - участниц Евросоюза для сохранения единой валюты и укрепления ее позиций на международных финансовых и валютных рынках.

Ключевые слова: резервная валюта, мировой валютный рынок, евро, долговой кризис еврозоны

Pristupa T. Prospects for the euro on the world currency market under the EU debt crisis

The article described the process as a whole in the European monetary system, due to the sovereign debt crisis in the eurozone. The factors that influence the development and prospects of the euro in the international monetary and financial markets.

At present, the euro is the second largest global currency and most liquid alternative to the U.S. dollar, which is necessary to maintain economic balance in the global financial system.

Decisive policy actions at the European level, including direct monetary transactions to complete the creation of the European Stability Mechanism, an agreement on debt relief deal for Greece and only oversight mechanisms strengthened confidence in the sustainability of economic and monetary union. However, further efforts are needed by the member countries of the European Union to save the single currency and strengthen

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

its position in the international financial and currency markets.

Keywords: reserve currency, global foreign exchange markets, the euro, eurozone debt crisis

Актуальність. Оцінка перспектив євро як резервної валюти у міжнародній валютній системі вимагає дослідження впливу тенденцій розвитку міжнародної європейської валютної системи на механізми забезпечення ліквідності й стабільності, а також визначення ряду факторів, які впливають на розвиток і перспективи позиції євро на міжнародних валютно-фінансових ринках.

Проблеми розвитку валютних ринків знаходять широке відображення в роботах як іноземних, так і вітчизняних авторів. Враховуючи більш високий рівень розвитку валютних ринків провідних країн світу, особливу увагу проблемі приділяли західні вчені, а саме С. Тофман, П. Кругман, Г. Марковіц, Ф. Мартін, П.Д. Сазерленд, А.М. Тейлор, Д. Тобін, М. Фельдстайн, Д.Френкель. У вітчизняній економічній літературі цим проблемам присвячені роботи Лук'яненка Д.Г., Луцишин З.О., Макогона Ю.В., Мозгового О.М., Циганкової Т.М., Рогача О.І., Оболенської Т.Є., Хейфеца А.Б. та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є оцінка перспектив євро як світової резервної валюти в умовах кризи суверенних боргів в євросоні, а також світової валютно-фінансової взаємозалежності країн.

Результати дослідження. Збільшення ролі євро після його введення країнами зони євро стає основною тенденцією в системі механізмів валютного накопичення та резервування. Євро як грошова одиниця цих країн використовується як резервна валюта завдяки провідній позиції Євросоюзу в світовому виробництві, міжнародній торгівлі та міжнародних фінансових операціях. Створення Євросоні і введення євро призвело до активного використання цієї валюти в операціях на міжнародних фінансових ринках. В операціях на валютному і кредитному ринках і в секторі торгівлі деривативами частка євро складала майже 30% [2]. Таким чином, ліквідність євро на міжнародних фінансових ринках підтримувала його спроможність як резервної валюти. У період 1999-2008рр. частка євро у світових валютних резервах збільшилася з 17,9% до 26,4% [3]. Але з початком розвитку в Євросоюзі боргової кризи, що охопила в 2010 році спочатку периферійні країни Євросоюзу (Греція, Ірландія), а потім практично всю зону євро, позиції євро на міжнародних фінансових ринках помітно похитнулися.

Джерелом кризи послужила криза ринку державних облігацій в Греції восени 2009 року. Такі країни євросоні як Греція, Ірландія, Португалія, Італія та Іспанія опинилися в ситуації, коли вони не здатні були обслуговувати без зовнішньої допомоги дефіцит свого держбюджету (рис.1) і свій державний борг (рис.2), які згідно Маастрихтським критеріям повинні бути відповідно менше 3% від ВВП і 60% від ВВП.

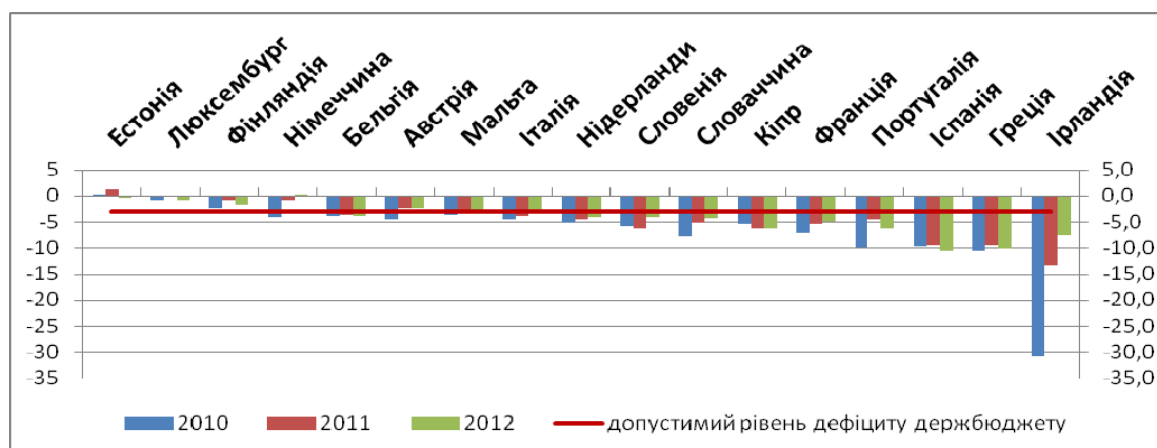


Рис.1 Динаміка дефіциту (-) / профіциту (+) державного бюджету країн євросоні в період 2010-2012,% до ВВП [6]

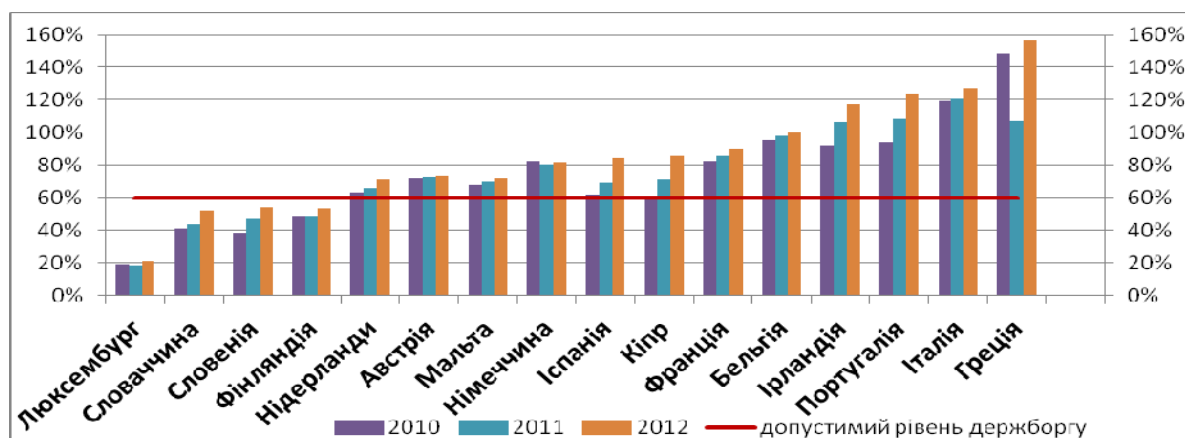


Рис.2 Динаміка державного боргу країн євросоні в період 2010-2012,% до ВВП [6]

У результаті виниклих боргових проблем країни були змушені звернутися за екстремними кредитами до ЄС і Міжнародного валютного фонду, коли прибутковість за їх державними облігаціями з терміном погашення близько 10 років на вторинному ринку (рис.3) досягла 7-процентного рубежу. Ставка прибутковості облігацій вище 6% відображає серйозні сумніви інвесторів фінансових ринків в кредитоспроможності уряду [5]. Цей рівень розглядається аналітиками і ринками як гранично можливий для країни євросоні, так як вище нього вона втрачає можливість залучати з приватного ринку фінансового капіталу під прийнятні відсотки необхідні кредити для виконання всіх своїх бюджетних зобов'язань, включаючи виплати за боргами.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

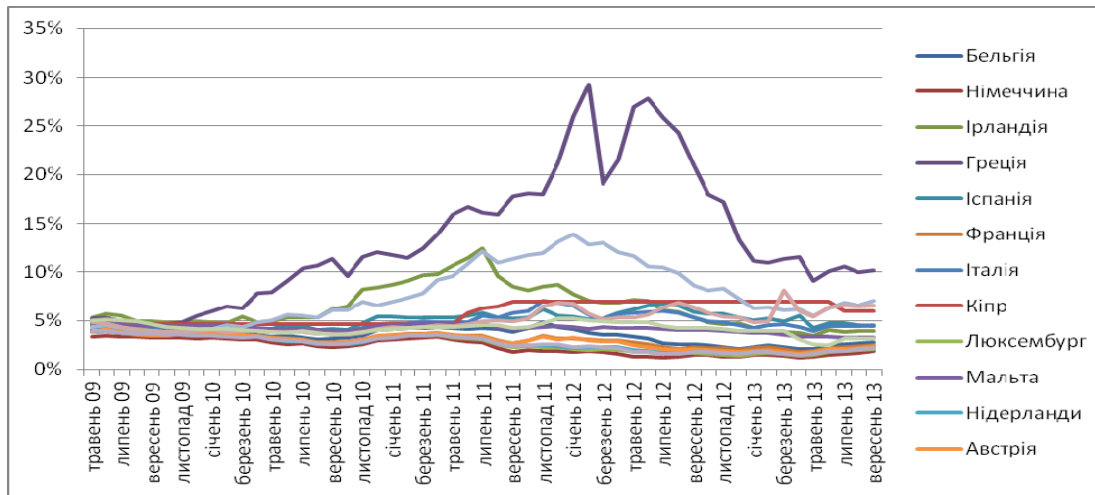


Рис. 3 Динаміка довгострокових процентних ставок країн Єврозони [2]

Зазначені кризові явища спершу поширилися серед таких країн Єврозони як Греція, Ірландія, Італія, Іспанія і Португалія, а потім перекинулись і на інші країни ЄС, в тому числі ті, що знаходяться поза зоною обігу євро. Відношення державного боргу до ВВП в Єврозоні в 2009 році склало – 80 %, в 2010 році – 85,4 %, в 2011 році – 87,3 %, в 2012 році – 90,6%. У країнах, що входять в ЄС, особливо в тих, що за прикладом США проводили масивне вливання у банківську систему для її порятунку, стрімко росло боргове навантаження на державні фінанси. Паніку серед інвесторів також викликало масове зниження рейтингів країн ЄС.

В результаті криза ринку державних облигацій, що зародилася у Греції восени 2009 року перетворився на системну кризу всієї Єврозони, яка швидко поширилася на різні галузі економіки, включаючи виробництво, з виникненням тенденції до перетворення економічної кризи у політичну і соціальну кризу країн Єврозони. У ряді європейських країн криза і вживання заходів з виходу з неї привели до дострокового розпуску урядів і вплинули на результат багатьох виборів.

З метою виведення економіки Євросоюзу з нестабільної ситуації Європарламент і уряди країн – учасниць Єврозони вжили низку заходів, спрямованих на запобігання економічного краху і стабілізацію ситуації. Так, в 2010 році сформовано спеціалізований резервний фонд розміром в 750 млрд. євро, основною метою якого є забезпечення фінансової стабільності на європейському континенті – Європейський фонд фінансової стабільності (ЄФФС). Відразу ж після цього був наданий 85-мільярдний пакет для Ірландії та 78-мільярдний план з викупу державних боргових паперів Португалії. Всі ці кроки мали на меті зупинити поширення кризи. У жовтні 2011 року і лютому 2012 року лідерами Єврозони було укладено угоду про списання банками 53,5% боргових зобов'язань уряду Греції, що належать приватним кредиторам, збільшення обсягів коштів ЄФФС до близько 1 трлн. євро, а також підвищення рівня капіталізації європейських банків до 9%.

У березні 2012 року 25 із 27 країн Євросоюзу (крім Великобританії та Чехії) підписали угоду про бюджетно-податкову стабільність, яка спрямована на забезпечення більш суворої бюджетної дисципліни та подолання боргової кризи в регіоні. Угода передбачає систему автоматичних санкцій за перевищення країною дефіциту бюджету вище 3 % ВВП у розмірі до 0,1 % ВВП, а також рекомендує національним парламентам не приймати бюджети, з річним структурним дефіцитом більше ніж 0,5 % ВВП. В іншому випадку буде спрацьовувати автоматичний корекційний механізм, індивідуальний для кожної з країн [7].

Міжнародна роль євро, в першу чергу, забезпечується фінансовими ринковими силами Єврозони, і в даний час склалася ситуація в Євросистемі скоріше заважає, ніж сприяє посиленню міжнародного використання євро. Триваючий криза Єврозони продовжує чинити тиск на міжнародне використання євро, обсяг якого знизився в деяких сегментах міжнародного фінансового ринку. Зберігається фрагментарність фінансової системи зони євро, що характеризується сильним розкидом розмірів процентних ставок, є однією з основних причин цих подій, так як вона впливає на глибину і ліквідність ринків капіталу Єврозони.

З початку кризи суверенних боргів в Єврозоні в 2010 році роль євро на міжнародному валютному ринку скоротилася. З ростом усього в 15% обсяг торгів євро збільшився на ринку в цілому з 1555,1 млрд. дол. у 2010 році до 1785,7 млрд. дол. у квітні 2013 року.

Таблиця 1

Частка окремих валют у валютно-обмінних операціях у світі, % [1]*

Назва валюти	1998	2001	2004	2007	2010	2013
долар США	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9	87,0
євро	-	37,9	37,4	37,0	39,1	33,4
японська ієна	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0	23,0
фунт стерлінгів	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9	11,8
австралійський долар	3,0	4,3	6,0	6,6	7,6	8,6
швейцарський франк	7,1	6,0	6,0	6,8	6,3	5,2
канадський долар	3,5	4,5	4,2	4,3	5,3	4,6
китайський юань	0,0	0,0	0,1	0,5	0,9	2,2

* Оскільки в кожній операції беруть участь дві валюти, загальна сума питомих ваг всіх валют становить не 100, а 200%.

Хоча євро залишається другим за значимістю в усьому світі валютою, його частка на світовому ринку скоротилася майже на 6 процентних пунктів до 33,4%, досягнувши найнижчого значення з моменту введення єдиної валюти (табл. 1). Торгівля на найбільш активно торгованих крос-курсах євро, таких як EUR / JPY, EUR / GBP і EUR / CHF, розширилася менше, ніж їх крос-курси в USD (рис. 4).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

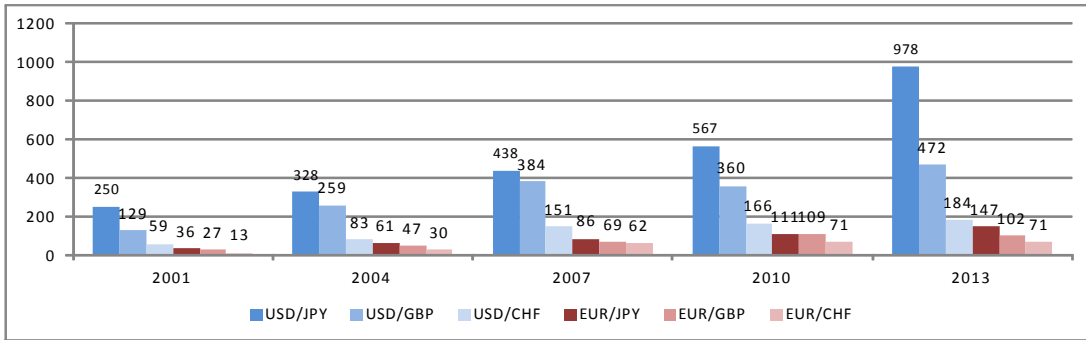


Рис. 4 Оборот основных валютных пар на мировом валютном рынке в 2001-2013 гг., млрд. дол.

Як показано на рис. 5, частка євро в глобальних валютних резервах скоротилася в 2012 році приблизно на 1 процентний пункт. Але в цілому, події говорять про те, що євро на позиціях другого резервної валюти разом з долларом США продовжують виконувати свої функції як засіб заощадження для іноземних центральних банків.

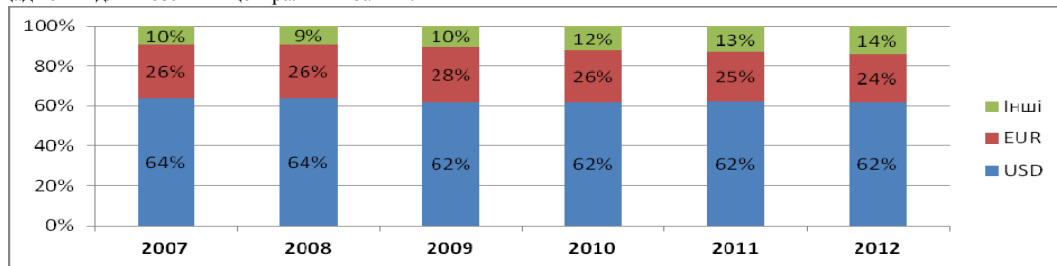


Рис. 5 Скорочення частки євро в структурі світових валютних резервів [3]

Триваюча криза євросони продовжує чинити тиск на міжнародне використання євро, обсяг якого знизився в деяких сегментах міжнародного фінансового ринку (рис.6). Це значною мірою зумовлено тим, що великі американські та азіатські інвестори продовжують із метою мінімізації ризиків виводити кошти з європейської валюти (насамперед з єврооблігацій). Крім того, напруженість на суверенних боргових ринках євросони знижує попит на випуск нових боргових зобов'язань, номінованих у євро.

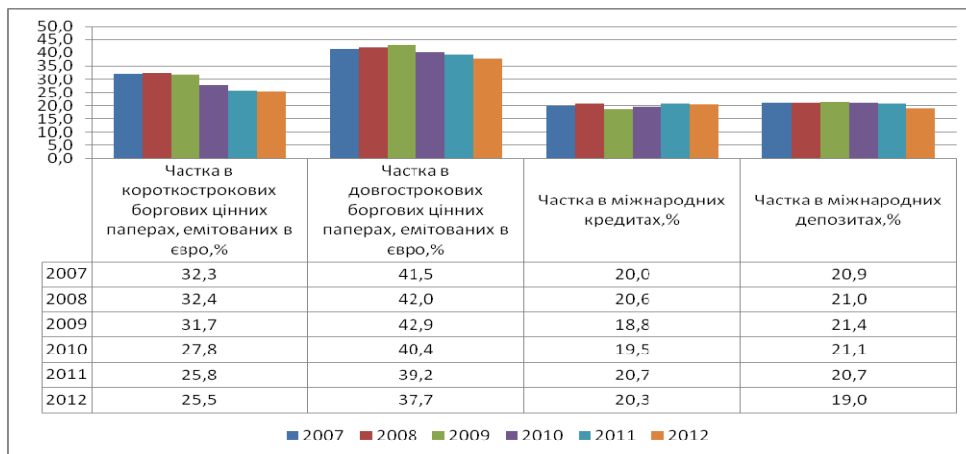


Рис.6 Зниження частки євро на світових фінансових ринках [2]

Тим не менш, деякі дослідження [2] вказують на деяке поліпшення відносно міжнародного використання євро в другій половині 2012 року. Ці поліпшення були підтримані кількома політичними заходами, прийнятими на європейському рівні, які продемонстрували силу єдності в межах Європи. Зокрема, рішення в червні 2012 року лідерами країн Євросоюзу про створення єдиного Європейського стабілізаційного механізму та оголошення у вересні 2012 року програми прямих монетарних операцій (Outright Monetary Transactions, OMT) допомогли пом'якшити побоювання ринку про можливу залишкових ризиках. Крім того, політичні заходи на національному рівні, такі як реструктуризація банківської системи Іспанії та успішні операції викупу боргу Греції, допомогли відновити довіру ринку до кінця 2012 року.

Що стосується використання євро як паралельної валюти в країнах Центральної, Східної та Південно-Східної Європи, частка євро в загальному обсязі депозитів в іноземній валюті за підсумками 2012 року залишилася без змін по відношенню до рівня 2011 року (82,2 % - у 2012 році, 81,7 % - у 2011 році). Дані досліджень щодо переваг домашніх господарств у регіоні підтверджують, що довіра до євро в цих країнах, яка знизилася навесні 2012 року, відновлено восени цього ж року. В результаті, євро залишається найбільш поширеною валютою, в якій зберігаються депозити в іноземній валюті і продовжує розглядатися в якості більш надійного засобу заощадження, ніж більшість місцевих валют.

Проте, необхідні подальші зусилля як на рівні Євросоюзу, так і на національному рівні для вирішення фундаментальних причин фінансової фрагментації в євросоні та зміцнення інституційної основи економічного і валютного союзу, впровадження заходів, що вживаються Євросоюзом з реформування економіки та бюджетної системи.

За оцінками експертів [8], в 2013 році фінансовий стрес у зоні євро зменшиться у зв'язку із заходами політики як на національному, так і на європейському рівні. Але економічна активність залишається на низькому рівні, а прогнози зростання на 2013 рік знижено, так як слабкість економіки поширилася з периферії на основні країни. Таким чином, необхідно, щоб і Євросоюз, і інші країни робили нові зусилля для збереження єдиної валюти і зміцнення її позицій на міжнародних фінансових і валютних ринках.

Висновки. На сьогодні євро залишається другою за значенням світовою валютою і найліквідною альтернативою долару США, яка необхідна для підтримки економічної рівноваги в світовій фінансовій системі.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рішучі заходи політики на європейському рівні, в тому числі прями монетарні операції, завершення створення Європейського механізму стабільності, домовленість про полегшення тягаря заборгованості Греції і угода про Єдиний механізм нагляду зміцнили впевненість у життєздатності економічного і валютного союзу. Але потрібні подальші зусилля з боку країн-учасниць Євросоюзу для збереження єдиної валюти і зміцнення її позицій на міжнародних фінансових і валютних ринках.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Triennial Central Bank Survey Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results. September 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf>
2. The International Role Of The Euro. July 2013. European Central Bank, 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/>
3. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Електронний ресурс]: Міжнародні накопичення в іноземних валютних резервах. Офіційний сайт міжнародного валютного фонду / Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng>
4. Софіщенко І.Я. Юань і євро: перспективи у лізі міжнародних резервних валют / І. Софіщенко // Вісник Національного банку України: Науково-практичний журнал. - 2011. - № 7. - С. 50-54
5. The Guardian. Business blog by Graeme Wearden. EU debt crisis: Italy downgraded as IMF cuts forecasts - as it happened. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.theguardian.com/business/blog/2011/sep/20/eu-debt-crisis-italy-downgrade>
6. Government Finance in the euro area (as a percentage of GDP) European Central Bank, 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/stats/gov/html/dashboard.en.html>
7. РИА Новости. Попытки выхода Евросоюза из кризиса [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://ria.ru/economy/20120302/583952171.html>
8. Перспективы развития мировой экономики МВФ. Надежды, реалии, риски. Апрель 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/texttr.pdf>

ВИМОГИ ДО ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВІ ФОНДОВІ РИНКИ

Прокопенко А.О. аспірант кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет (Україна)

Прокопенко А.О. Вимоги до виходу українських підприємств на фондові біржі Європи.

У статті розглядається становище, яке склалося на фондовому ринку України, визначено можливі шляхи виходу українських компаній на європейські фондові майданчики, які повинні супроводжуватися структурними управлінськими та культурними змінами бізнесу. Виявлено причини, які стримують розвиток процесу IPO в країні. Досліджуються проблеми виходу українських підприємств на міжнародні фондові ринки як важливе джерело залучення іноземних ресурсів в економіку. У статті були запропоновані і розглянуті шляхи по оптимізації процесу виходу національних корпорацій на світовий фондовий ринок.

Ключові слова: інвестиції, цінні папери, фондовий ринок, IPO.

Прокопенко А.А. Требования к выходу украинских предприятий на фондовые биржи Европы.

В статье рассматривается положение, которое сложилось на фондовом рынке Украины, определены возможные пути выхода украинских компаний на европейские фондовые площадки, которые должны сопровождаться структурными управленческими и культурными изменениями бизнеса. Вывявлены причины, которые сдерживают развитие процесса IPO в стране. Исследуются проблемы выхода украинских предприятий на международные фондовые рынки как важнейший источник привлечения иностранных ресурсов в экономику. В статье были предложены и рассмотрены пути по оптимизации процесса выхода национальных корпораций на мировой фондовый рынок.

Ключевые слова: инвестиции, ценные бумаги, фондовый рынок, IPO.

Prokopenko A.A. Requirements to the output of the Ukrainian enterprises at the stock exchanges of Europe.

The article considers the situation on the stock market of Ukraine, identified possible ways of Ukrainian companies in the European stock markets, which should be accompanied by structural management and cultural changes of the business. The reasons, that hinder the development of the IPO process in the country. Examines the issues of Ukrainian companies on international stock markets as the most important source of attraction of foreign resources into the economy. In the article were proposed and considered ways of optimization of the process of overcoming national corporations on the world stock market.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів на внутрішніх фінансових ринках національні компанії змушені звертатися за ресурсами до зовнішніх джерелам. Враховуючи великий ризик подібних інвестицій, залучення додаткових фінансових коштів стає для українських підприємств проблематичним. У таких умовах необхідні додаткові інструменти залучення іноземного капіталу в національні корпорації. Одним з способів залучення зовнішніх інвестицій є первинне публічне пропозиція акцій. IPO (Initial Public Offering) - пропозиція, яка компанія робить всім зацікавленим інвесторам. Зазвичай на продаж виставляється пакет, за розмірами не перевищує блокуючий. Це дозволяє власникам зберегти контроль над компанією. Однак процедура IPO змушує емітента розкривати про собі досить багато інформації. IPO вважається сьогодні одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Це одночасно і канал для отримання молодими компаніями нового капіталу і спосіб інвесторів реалізувати прибутку на свої інвестиції [1]. В умовах нестачі вільного капіталу на світових грошових ринках і на тлі погіршення загальної макроекономічної ситуації в Україні дослідження шляхів залучення ресурсів шляхом виходу українських підприємств на міжнародні фондові ринки через IPO є актуальним. Аналіз останніх публікацій та досліджень показує, що проблеми публічних розміщень IPO недостатньо висвітлені у вітчизняних роботах. У Україні даної тематики присвячені дослідження Бланка І., Козакова В., Марченко В., Мозгового А., Пересади А., Школьника І. та інших. Однак динамічні зміни як глобальної, так і національної зовнішнього середовища обумовлюють безперервність процесу дослідження даної проблематики, адекватного сучасному етапу розвитку міжнародних фондових ринків і ринків капіталу, Крім того, українські компанії досить недавно почали виходити на IPO з 2005 року, і, отже, проблема розміщення цінних паперів на міжнародних фондових ринках вимагає інтенсивного вивчення.

Наявність в Україні великої кількості підприємств, які швидко розвиваються й мають потреби в нових джерелах фінансових інвестицій, обумовлює актуальність вивчення можливих шляхів виходу підприємств на міжнародні фондові ринки. Керівники і власники українських компаній, що швидко ростуть, зацікавлені в джерелах фінансування своїх організацій, пов'язаних із мінімальними витратами. Таку можливість їм може забезпечити участь у діяльності світових фондових бірж, що крім одержання засобів на розширення своєї діяльності, дозволяє збільшувати вартість компанії, залучати до співпраці крупних партнерів.

Зазначена проблема має достатнє наукове обґрунтування. А. Балюк, наприклад, досліджує питання відпливу капіталу з України через неорганізований ринок цінних паперів, необхідність посилення вимог до торговців цінними паперами, а також наслідки приходу до України російських і західних фондових бірж [1]. В. Ковальова робить акцент на виявленні причин відставання українського фондового ринку від європейських фондових майданчиків і визначає шляхи впровадження європейських стандартів на український фондовий ринок [2].

На ранньому етапі становлення економіки в Україні більшість підприємств знаходилися в напівкризовому стані, що не дозволяло їм виходити на міжнародні фондові майданчики. Крім того, діюче в Україні з 1997 року положення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку "Про порядок отримання дозволу на оборот акцій або облигацій українських емітентів за межами України" істотно

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

обмежувало можливості українських емітентів з продажу цінних паперів за кордоном. Зокрема, положенням передбачена можливість розміщення за кордоном власних акцій емітента на суму, що не перевищує 25 % його статутного фонду. З ухваленням у 2006 році Закону "Про цінні папери і фондовий ринок", у підприємств з'явилася можливість виходу на IPO, проте, умови виходу залишаються достатньо жорсткими: власникам або емітентам, які мають бажання провести операцію з цінними паперами за межами України, необхідно отримати у регулятора спеціальний дозвіл. Зокрема, комісія видає дозвіл на операцію із цінними паперами за умови здійснення платежу по ній за межами України й наявності нерезидента як хоч би однієї зі сторін операції [1].

На сьогоднішній день IPO є одним з найбільш ефективних і порівняно дешевих методів отримання ресурсів для розвитку бізнесу. Але для виходу на публічність потрібно дотримуватися алгоритму проведення IPO (рис.1).

Первинне розміщення на світовому фондовому ринку зобов'язує власників обнародувати інформацію про фінансові показники і власників підприємства. Ця не дуже приємна вимога в результаті дає підприємству можливість залучити іноземних інвесторів, аж ніяк не прагнучих ризикувати, працюючи з непрозорими підприємствами з низькою культурою корпоративного керування.

Після IPO акції підприємства знаходяться у західних інвесторів, які завжди готові захищати свої інтереси, і часом роблять це дуже ефективно у випадку, якщо підприємство страждає від сваволі влади чи конкурентів.

Але варто також розуміти, що процес IPO не зупиняється тільки на розміщенні акцій. Реструктуризація, розширення діяльності підприємства у своєму сегменті – усе повинне бути спрямоване на збільшення прибутку, вартості підприємства і т.д.

Підприємство очікує і багато рутинної роботи: необхідно інформувати біржу про усі великі угоди, факти, пов'язані зі зміною складу ради директорів, надавати річну звітність. Не говорячи вже про численні більш дрібні обов'язки: постійну роботу з інвесторами і системно налагоджене інформування про дії і плани підприємства; організацію публікацій регулярної звітності тощо.

Усі ці заходи аж ніяк не разові, статус публічного підприємства зобов'язує постійно знаходитися на рівні, а його підтримка – незмінний і кропіткий процес. По суті, підприємство відтепер повинно постійно доводити, що воно прибуткове, перспективне, має великий потенціал, і тільки примножить залучені від інвесторів гроші.

Крім того, узявши на себе зобов'язання перед міжнародними інвесторами, підприємство буде змушено завжди рахуватися з інтересами акціонерів (у тому числі дотримувати права міноритарних акціонерів) і думкою інвестиційного співтовариства в прийнятті основних рішень. Фактично, власник вже не може сказати «моє підприємство» і керувати ним одноосібно в директивному порядку. При цьому виникає питання: якою мірою це може позначитися на швидкості прийняття рішень, маневреності підприємства? Що буде переважати – тактичний чи стратегічний підходи до процесу управління підприємством?

Важливий момент, що істотно ускладнює життя публічного підприємства в Україні, – відмовлення від ведення бізнесу «по сірому» у країні, де практично 99% підприємств працює саме так. До того ж, є ще закордонні аудиторів, що перевіряють рух кожного centa. А в державі, де більшість питань вирішується «за кулісами», викрутитися з такої ситуації складно.

Підприємство, вирішивши розмістити акції на міжнародній біржі, повинно бути готове виконати цілий ряд вимог і чітко дотримувати всіх правил і досить бюрократичних процедур.

Вихід на IPO для будь-якого українського підприємства – задача складна, потребує серйозний і системних зусиль, а також чималих засобів. Існують як труднощі суцільно організаційні і фінансові, так і пов'язані з менталітетом вітчизняних бізнесменів.

Крім досить трудомісткого і витратного процесу реструктуризації підприємства, залучення незалежних топ-менеджерів, впровадження міжнародних стандартів ведення фінансової звітності і т.п., серйозним бар'єром для здійснення IPO може стати висока вартість лістингу.

Сума витрат залежить від розміру капіталізації підприємства. Вартість бухгалтерської підготовки залежить від складності процесу (консолідація підприємств і т.п.). Оцінка підприємства також має значний вплив на підсумкову суму витрат на IPO.

Щоб процедура розміщення акцій пройшла благополучно, потрібно запрошувати висококласних фахівців світового рівня, що також позначається на витратах [6].



Рис. 1. Узагальнений алгоритм проведення IPO

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Проаналізуємо, як відбувається становлення й розвиток процесу IPO в Україні, і які його подальші перспективи.

2005 рік став роком початку процесу IPO в Україні. Цього року відразу три українські компанії провели первинні розміщення акцій на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі [3].

У квітні 2005 року на IPO на той же AIM вийшла фірма Cardinal Resources LLC, що займається видобутком нафти й газу в західних регіонах України. Вона продала 39,7 % акцій за 20 млн. дол. Ринкова капіталізація компанії, що складала на момент розміщення 54 млн. дол., до кінця минулого року впала до 41 млн.

У грудні 2005 року девелоперська компанія "XXI век" за допомогою дочірньої XXI Century Investments розмістила на AIM 37,5 % своїх акцій, виручивши 139 млн. дол. Акції компанії купили 95 інвесторів із 12 країн. Юридичний супровід здійснювала компанія "Baker&McKenzie". Капіталізація компанії за минулий рік виросла з 370 млн. дол. на початку розміщення до 540 млн. дол. Зараз акції компанії стабільно ростуть і продаються за більш ніж 9,7 фунта (при стартовій ціні 5,4 фунта).

У серпні 2006 року на Варшавську фондову біржу вийшла компанія "Астарта-Київ". Вона продала 20 % своїх акцій за 30 млн. дол. Капіталізація компанії за півроку виросла на декілька відсотків.

У травні 2007 р. будівельно-інвестиційна компанія ТММ розмістила на Франкфуртській біржі 13,11% акцій, залучивши 104,9 млн. дол. Капіталізація ТММ за результатами розміщення була оцінена в 800 млн. дол. Весь обсяг розміщення був викуплений крупними іноземними інвестиційними фондами. 1 червня на AIM за 208 млн. дол. було продано 100 % акцій інвестиційного фонду Dragon-Ukrainian Properties & Development PLC, що також спеціалізується на вкладеннях у нерухомість. Буквально за декілька днів котування акцій компанії виросли більш ніж на 34%, а її капіталізація досягла 280 млн. дол. Нарешті, 15 червня на основний майданчик Лондонської біржі вийшла компанія "Fergexro AG", що володіє 86 % акцій Полтавського ГЗК. Було продано 26 % акцій за 420 млн. дол. За підсумками торгів капіталізація компанії склала 1,67 млрд. дол., що близько до нижньої прогнозованої межі очікувань.

Детальніше динаміку виходу компаній на IPO можна розглянути у рис. 2.

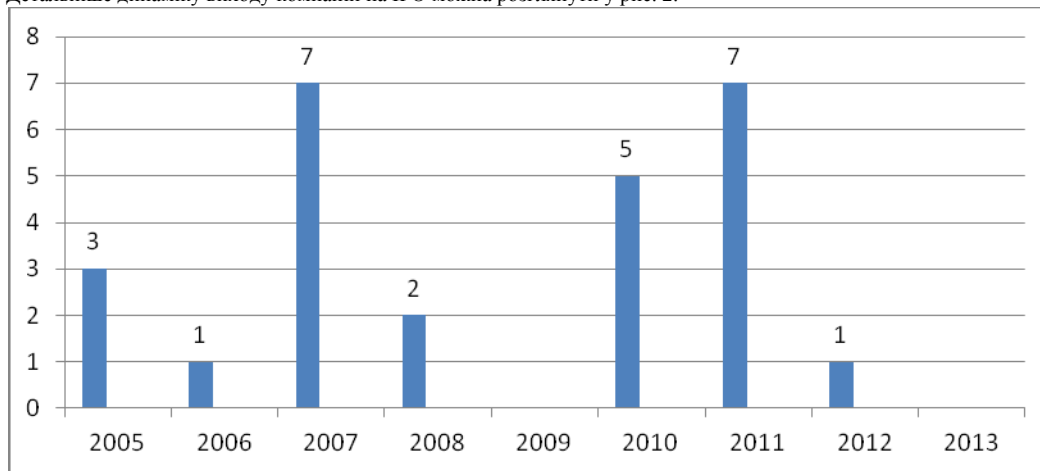


Рис. 2. Динаміка виходу компаній на ринок IPO з 2005 по 2013 р.р.

Як бачимо з рис. 2. у 2012 році через погіршення ситуації на світовому фінансовому ринку жодна українська компанія не скористалася можливістю залучити капітал у свій розвиток за допомогою IPO або вторинного розміщення акцій..

Єдиною компанією, яка провела IPO на Варшавській біржі, в 2012 році стала транспортна KDM Shipping. Експерти «УкрАгроКонсалт» відзначають, що в минулому році значно знизився обсяг торгів акціями українських аграрних компаній на фондових біржах. На зниження інтересу зарубіжних інвесторів до акцій українських аграрних емітентів позначилося кілька факторів, у тому числі, загострення боргової кризи в Європі і пересиченість аграрними компаніями на Варшавській фондовій біржі - 8 з 17 компаній аграрного сектора України, що здійснили IPO, торгуються саме на цій біржі. При цьому, з цієї групи лише шість аграрних компаній України, за даними «УкрАгроКонсалт», показали в 2012 році фінансовий зростання («Миронівський хлібопродукт», «Кернел», «Агроджерейшн», «Авангард», ІМК і «Овостар Юніон»). Все це, призвело до падіння інтересу до українським аграрним компаніям з боку іноземних інвесторів [5].

Треба зазначити, що у першій половині 2014 р. невеличкі українські компанії зможуть провести міні-IPO в Україні. Міні-IPO можуть стати новим інструментом залучення грошей у компанії з малою капіталізацією і в нові проекти. Залучення грошей у капітал на першому етапі дасть можливість компаніям реалізувати інвестиційні плани і через кілька років претендувати на більші розміщення, що буде позитивно впливати на розвиток фондового ринку в Україні. Зауважмо, що інструмент міні-IPO особливо актуальний зараз, коли українські банки практично не кредитують малий бізнес через відсутність достатніх застав і кредитної історії. Міні-IPO є новим кроком у розвитку фондового ринку, коли компанії виходять і стають публічними не в зв'язку зі своїми розмірами або кількістю акціонерів, а тому що хочуть залучити кошти для свого розвитку на ринку.

Самого по собі такого впровадження буде недостатньо. Його потрібно робити спільно з посиленням вимог до емітентів та забезпеченням прозорості механізму, як у цілому до вимог виходу на світовий біржовий майданчик. Для того, щоб забезпечити впевненість інвесторам [4].

Ідея залучення капіталу на фондових ринках приваблива для українських компаній із багатьох причин, включаючи той факт, що історично вони фінансувалися за рахунок кредитів і власних коштів власників. А IPO - це спосіб уникнути зовнішнього боргового тягаря при залученні додаткового фінансування.

При цьому розміщення на міжнародних торгових майданчиках має такі переваги:

- можливість отримання великих премій до чистої вартості активів;
- залучення якісних інвесторів;
- забезпечення високої ліквідності акцій;
- мінімізація ризику;
- поліпшення міжнародного іміджу компанії;
- зміцнення фінансової й операційної дисципліни на підприємстві у зв'язку з високими вимогами до звітності.

Найважливіше полягає в тому, що розвиток ринку IPO сприяє зростанню економіки України в цілому. За допомогою IPO залучаються значні інвестиції, що стимулює загальне економічне зростання. Масове проведення IPO допомагає переливу капіталу в економіку, структурній перебудові, розвитку переробних і наукоємних галузей. Розвиток ринку IPO сприяє розвитку венчурного фінансування, оскільки створює ефективний спосіб виходу венчурного інвестора з бізнесу.

Список літератури:

1. Балюк А. Наша цель сегодня - не допустить "бегства" украинских ценных бумаг на зарубежные фондовые площадки // Бизнес.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- 2007. - № 9. - С. 54-59.

2. Ковалева В. По ком рычит медведь // Эксперт Украина. - 2006. - №35. - С. 53-56.

3. Украинские компании выходят на международный рынок. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/>

4. Рынок мини-ИРО в Украине заработает в 2014 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finance.obozrevatel.com>

5. Эксперты прогнозируют выход в 2013 г. на ИРО 2-3 аграрных компаний Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economics.unian.net/>

6. Фищук І. М. Переваги та недоліки первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку/ І. М. Фищук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №9.

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

Пузанов І.І. д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Пузанов І.І. Реалізація стратегії стимулювання експорту у світовій практиці.

У статті розглядаються питання використання стратегії стимулювання експорту з метою отримання фінансових ресурсів для економічного розвитку. Можливість, а в деяких випадках і необхідність використання цієї стратегії обґрунтовувалася у теоретичних підходах і практичних концепціях, прийнятих в рамках ООН концепції Нового Міжнародного економічного порядку. Показані серйозні успіхи в цьому напрямку нових індустріальних країн Південно-Східної Азії, країн АСЕАН та окремих латиноамериканських країн. Розглянуто економічна політика країн і механізм реалізації експорторієнтованої стратегії, труднощі і проблеми при її реалізації.

Ключові слова: експорторієнтована модель, імпортозаміщення, модель наздоганяючого розвитку, нові індустріальні країни, новий міжнародний економічний порядок.

Пузанов І.І. Реализация стратегии стимулирования экспорта в мировой практике.

В статье рассматриваются вопросы использования стратегии стимулирования экспорта с целью получения финансовых ресурсов для экономического развития. Возможность, а в некоторых случаях и необходимость использования этой стратегии обосновывалась в теоретических подходах и практических концепциях, принятых в рамках ООН концепции нового Международного экономического порядка. Показаны серьезные успехи в этом направлении новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, стран АСЕАН и отдельных латиноамериканских стран. Рассмотрены экономическая политика стран и механизм реализации экспорториентированной стратегии, трудности и проблемы при ее реализации.

Ключевые слова: экспорториентированная модель, импортозамещение, модель догоняющего развития, новые индустриальные страны, новый международный экономический порядок.

Puzanov I. Implementation of the strategy to stimulate exports in the world.

The article examines the use of export promotion strategy in order to obtain financial resources for economic development. Opportunity, and in some cases, the need for this strategy was justified in theoretical approaches and practical concepts, acceptance within the UN concept of a new international economic order. Shown substantial progress in this direction the newly industrialized countries of South East Asia, ASEAN and selected Latin American countries. Considered economic policy and implementation mechanism exportoriented strategy, constraints and challenges in its implementation.

Keywords: export-oriented model, import substitution model of catch-up development, the newly industrialized countries, a new international economic order.

Програма форсування експорту у якості моделі розвитку національної економіки знаходить теоретичне обґрунтування в рамках теорій зовнішньої торгівлі та концепцій вивозу капіталу у працях меркантилістів, Б.Баласи, Р.Вернона, Дж.Кейнса, К.Акамацу, К. Кодзіми, П.Вельфенсона, П.Джесінска, Дж.Хікса, Е.Г.Хансен, В.Леон'єва, П. Бакклі, М. Кассона. Однак у другій половині 90-х рр. відбувся сплеск інтересу до теоретичних розробок та практичної апробації цієї моделі. Такий підвищений інтерес до питань стратегії форсування експорту з метою економічного зростання був викликаний проведенням реформ у постсоціалістичних країнах. Тим більше, що інтерес до цієї стратегії проходив на тлі жорсткої критики з боку наукової спільноти, фахівців міжнародних економічних і фінансових установ стратегії розвитку, орієнтованої на внутрішній ринок, тобто імпортозаміщення, в основі якої закладені надмірне використання державою імпортичних обмежень, занижених обмінних курсів валют, що стимулює отримання високих прибутків національних виробників. В основі такої жорсткої критики з боку була теорія факторів виробництва Хекшера-Оліна, з якої логічно випливає необхідність орієнтації, зокрема країн, що розвиваються на зовнішньоекономічні зв'язки при посиленому розвитку в національному господарстві трудомістких галузей.

Враховуючи характер міжнародної спеціалізації, що склалася на початку 70-х рр. і спираючись на теорію Хекшера-Оліна, Я.Тінберген зробив висновок, що настав час перерозподілу країн за різними групами галузей економіки. Така ревізія, на його думку, повинна була привести до скорочення або навіть до ліквідації одних галузей і створенню чи розширенню інших [1]. Розвинені країни повинні перенести виробництво багатьох трудомістких виробів в країни, що розвиваються, залишивши у себе складні наукоємні виробництва. Так, до речі, і сталося, причому, прискоренню цього процесу особливо сприяли ТНК, що мали свої філії як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, перш за все, "Роял-Датч-Шелл" (Великобританія, Голландія), "Ексон" (США), "Хітачі" (Японія), "Нестле" (Швейцарія), "Форд" (США), "Алкател" (Франція), "Філіпс" (Голландія), "Тойота" (Японія), "Сіменс" (Німеччина) та ін. Якщо в 70-х рр. у світі налічувалося близько 7 тис. ТНК, то до середини 90-х рр. їх кількість зросла до 40 тис. Якщо на початку 60-х рр. ТНК мали за кордоном 3,5 тис. дочірніх компаній, то в 90-х рр. їх кількість перевищувала 200 тис. На 2008 р. за оцінками ООН кількість ТНК дорівнювало 79 тис., а кількість філій – 790 тис. На 2009 р. кількість ТНК – 82 тис., філій – 810 тис. При цьому найбільше число дочірніх підприємств ТНК має в нових індустріальних і країнах з перехідною економікою, як Китай, Сінгапур, Бразилія, Мексика, Південна Корея, Росія [2, 3].

У своїй доповіді, представленій Римському клубу, американський економіст Е.Ласло пропонував переглянути основні цілі економічного зростання. Він вважав, що необхідно відмовитися від економічного зростання як такого і перейти до зростання, яке забезпечує підвищення якості життя, що особливо актуально для країн, що розвиваються. Ласло запропонував прийняти країнам, що розвиваються нові стратегії розвитку, які були б спрямовані на форсування експорту [4]. Француз М.Герні у своїй доповіді "Третій світ – три чверті світу" різко критикував існуючу на той момент систему допомоги країнам, що розвиваються, а також модель індустріалізації на основі імпортозаміщення. Він вважав, що розвиток можливий лише в рамках великих регіональних об'єднань, які створюють великий внутрішній ринок, захищають його від зовнішньої конкуренції, вирішують проблему ресурсозабезпечення [5].

Дуже популярним у 70-х рр. стала доповідь Комісії незалежних експертів під керівництвом В.Брандта, створеної за ініціативи Світового банку, "Північ – Південь: проблема виживання". Автори доповіді вперше обґрунтовано взаємопов'язують економічні проблеми промислового розвинення (Північ) і країн, що розвиваються (Південь). На їх думку, швидкий розвиток Півдня послужить Півночі, а в свою чергу, економічне зростання Півночі важливий для економічного розвитку Півдня.

До речі, саме Комісія В.Брандта, дослідивши систему зовнішнього фінансування країн, що розвиваються, з тривогою зазначила, що 2/3 позикових коштів використовуються в цих країнах непродуктивно, звідси проблеми з погашенням зовнішнього боргу і феномен його прискореного зростання. Таким чином, вже в середині 70-х рр., Комісія В.Брандта попередила про те, що криза боргу неминуха, якщо не

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

вжити необхідних заходів.

Розвиток експорту в країнах, що розвиваються став можливим лише внаслідок того, що саме на початку 70-х рр. завершилася перемогою багаторічна їх боротьба за новий міжнародний економічний порядок (НМЕП). Ще у 1955 р. на першій конференції держав, що розвиваються в Бандунге було поставлено питання про поліпшення умов зовнішньої торгівлі, скасування протекціоністських тарифів для товарів з країн, що розвиваються, стабілізації ринків і цін, диверсифікації їх торгового експорту. Іншими словами, останні чітко усвідомлювали, що виробляти товари для експорту, створивши відповідні галузі у вітчизняній економіці, – це півсправи. Інша половина – реалізація виробленої продукції на світовому ринку. І тут країни, що розвиваються виступили вельми згуртовано. Боротьба за новий міжнародний економічний порядок розтягнулася більш ніж на 20 років. У 1963 р. на черговій сесії Генеральної Асамблеї ООН країни, що розвиваються представили спільну декларацію 75 держав, в якій пропонувалося провести поетапне зниження аж до повного усунення всіх тарифів на експортні товари з цих країн. На першій сесії ЮНКТАД у 1964 р. країни, що розвиваються виступили з аналогічною вимогою, додавши і питання про скорочення платежів за зовнішньою заборгованістю. Нарешті, у 1974 р. боротьба увінчалася успіхом, і Генеральна Асамблея ООН прийняла декларацію і програму щодо встановлення НМЕП. У програмі містилася вимога про перегляд зовнішньої заборгованості країн, анулювання цілого ряду боргів, мораторій, зміну термінів виплат, субсидуванні відсотків. Прийняття програми НМЕП зажадало від індустріальних країн заходів у відповідь.

Особливо кардинально переглянула свою політику по відношенню до країн, що розвиваються Японія. У другій половині 70-х рр. була опублікована робота К.Кодзіми, де був зроблений дуже актуальний для того часу висновок: розвиток економічних відносин по лінії Північ – Південь повинен йти як шляхом розширення допомоги Півдню, переважно урядовими каналами, так і через лібералізацію зовнішньоторговельних відносин. Іншими словами, пропонувалося зробити дві дуже своєчасні речі: поліпшити структуру зовнішньої заборгованості країн у бік збільшення пільгового державного кредитування та допомоги на двох- і багатосторонній основі з метою запобігання кризи боргу і сприяти розвитку експорту країн, що розвиваються, що збільшило б їх валютні надходження і знизило необхідність в зовнішньому фінансуванні. К.Кодзіма запропонував наступну схему взаємодії розвинених країн і країн, що розвиваються: 1) на першому етапі допомога здійснюється у вигляді прямих інвестицій в первинні галузі, а потім і у виробничу інфраструктуру, 2) на другому етапі при вже існуючій (створеній на першому етапі) платоспроможності країн надання кредитів, а потім і технологій, які відповідають рівню розвитку; 3) на третьому етапі – передача досвіду управління. Саме за цією схемою з'явилися у 80-і рр. нові індустріальні країни Південно-Східної Азії.

У цілому концепція НМЕП і перебудова в економічних пріоритетах промислово розвинених країн у напрямку сприяння форсування експорту в країнах, що розвиваються призвели до того, що вже на початку 80-х рр. ці країни досягли істотного прогресу в галузі експорту. Якщо в 1960 р. експорт нової продукції і напівфабрикатів з цих країн становив 3,7 млрд. дол. в поточних цінах, то в 1970 р. – 13,1, а 1982 р. – 119,0 (з них машин і устаткування – 32,1). Питома вага готових виробів і напівфабрикатів у загальному обсязі експорту країн, що розвиваються становила: у 1960 р. – 14,2%, у 1970 р. – 23,8, у 1980 р. – 19,5, 1982 р. – 28,6, 1990 р. – 53,6, 1995 р. – 65,9, 2000 р. – 69,2, 2005 р. – 65,9, 2010 р. – 63,1, 2011 р. – 59,6 % [6, 7, 8, 9].

Однак тут слід особливо підкреслити, що такі вражаючі успіхи в динаміці експорту країн були досягнуті в основному за рахунок нових індустріальних країн (НК) і країн АСЕАН. Інші ж країни, що розвиваються продовжували зберігати сировинну орієнтацію експорту в поєднанні з імпортозамінюючою індустріалізацією. Головними експортерами машин і устаткування стала четвірка НК – Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея і четвірка країн АСЕАН – Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни.

Цілком очевидно, що форсування експорту як модель економічного розвитку могла працювати або в країнах, багатих паливними ресурсами (в основному нафтою), – в Бахреїні, Конго, Ірані, Іраку, Нігерії, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах, або в країнах, що мають достатній рівень економічного розвитку для експорту конкурентоспроможних промислових товарів, – у Китаї, Гонконгу, Ізраїлі, Південній Кореї, Сінгапурі, на Тайвані.

Що стосується більшості інших країн, що розвиваються (їх понад 40), то вони є експортерами або мінеральної сировини (Болівія, Чилі, Гвінея, Ліберія, Перу, Того, Заїр), або сільськогосподарської продукції (Аргентина, Бурунді, Кот-д'Івуар, Гвінея, Мадагаскар, Нікарагуа, Намібія, Парагвай, Перу, В'єтнам, Замбія).

У 60-70-ті рр. виокремилася також група країн (понад 30), які стали експортерами послуг та одержувачами доходів і приватних переказів: Багами, Барбадос, Бутан, Камбоджа, Кіпр, Домініканська Республіка, Єгипет, Сальвадор, Йорданія, Ямайка, Кувейт, Мальдіви, Сейшели, Мальта, Непал, Панама. Причому в цих випадках йдеться як про успішний розвиток туризму, так і про перекази громадян цих країн, що працюють за кордоном.

Такий розподіл експортних можливостей країн, що розвиваються в 70-80-х рр. означав, що переважна їх більшість не має достатнього експортного потенціалу, щоб конкурувати на світовому ринку, тому неможливо говорити про самостійне успішне заробляння фінансових коштів шляхом форсування експорту. По суті, лише чотири нові індустріальні країни Азії – Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань – досягли значних успіхів у промисловому розвитку і в експорті (точні прилади, автомобілі, комп'ютери, теле-, відео, аудіотехніка, текстиль тощо). Друга ж група країн, що розвиваються – експортери – це країни-члени ОПЕК, тобто експортери енергоносіїв. Отже, форсування експорту не могло стати для переважної більшості країн, що розвиваються тієї панацеєю, яка вирішила б усі проблеми мобілізації необхідних для господарського розвитку фінансових ресурсів і позбавила б країни, що розвиваються, від необхідності займати зовнішні фінансові кошти.

Така диференціація країн світу, що розвивається за ступенем здійснення експортоорієнтованої моделі розвитку пояснюється відмінностями в проведенні ними економічної політики. Експортоорієнтована східноазійська модель виявилася ближчою до реалій світової економіки. Вона найбільше відповідала тій характеристиці, яка була дана форсування експорту в дослідженнях американця Б.Баласса [10, 11]. Він стверджував, що експортна орієнтація країн, що розвиваються підвищує продуктивність, сприятливо впливає на розміщення ресурсів, використання виробничих потужностей, масштаби виробництва і зміни технології. Результати досліджень Б.Баласса в 80-х рр. показали, що експорт сприяв підвищенню темпів економічного зростання.

На основі аналізу економічної політики країн, що розвиваються американський економіст зробив висновок про важливість для них відкритості національної економіки, про орієнтацію її на зовнішньоекономічні зв'язки. У 80-ті рр. Б. Баласс зробив висновок, що найбільш перспективною моделлю зростання країн має стати поєднання політики стимулювання експорту та імпортозаміщення при провідній ролі експорту. При цьому збільшення експортної квоти країни має позитивний вплив на її економічне зростання, у той час як імпортозаміщення при вузьких межах національних ринків його стримує.

На тлі широкого різноманіття застосування концепції форсування експорту до економічного розвитку країн, що розвиваються особливо сприятливе враження справляє східноазійський варіант. В основі концепції розвитку цього регіону лежить визнання необхідності активної взаємодії національних економік з іноземним капіталом, всебічного використання переваг міжнародного поділу праці. Азіатська модель розвитку є регіональною в тому сенсі, що її прийняли більшість країн Південно-Східної Азії, і в тому сенсі, що вона реалізується поетапно країнами регіону: найбільш просунуті країни (НК) йдуть все далі в своєму розвитку, їх майже наздоганяють країни АСЕАН, наступні за ними і повторюють шлях, пройдений зазначеними країнами на кілька років раніше.

На першому етапі реалізації моделі форсування експорту взаємодія промислово розвинених країн з майбутніми НК здійснювалася на рівні виробництва і обмежувалася зовнішньоторговельними зв'язками, де превалював обмін готовою продукцією індустріальних країн на сировину з країн Азії. На цьому етапі переважав імпорт технологічно нових товарів. Очевидно, що такий тип зовнішньоекономічних відносин не міг не позначитися на економіці азіатських країн, яка була вкрай нестійка, чутлива до зовнішніх змін і впливів.

На другому етапі взаємодії розвинених країн з майбутніми НК останні проводять імпортозамінюючу індустріалізацію. У цей період вивіз капіталу з промислово розвинених країн до Азіатського регіону супроводжувався поставками машин, устаткування, технологій, ноу-хау тощо. Зовнішні фінансові ресурси і технології прямували на створення імпортозамінюючих галузей і на створення промислової

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

інфраструктури. Завдяки політиці імпортозаміщення в Азіатському регіоні вдалося досить швидко наситити внутрішній ринок споживчими товарами. Однак обмеженість внутрішнього ринку була основним стримуючим фактором для подальшого розвитку економіки, що вимагало з часом зміни загальної концепції розвитку. У цей період (70-ті рр.) починає формуватися політика експортної орієнтації.

Третій етап перетворення азіатських країн в НІК супроводжувався поставками в регіон промислового та технологічного устаткування та зростанням експорту з цих країн. Зовнішні фінансування країн Азії здійснювалося на цьому етапі, як по державній, так і по приватній лінії, на двох- і багатосторонній основі, на пільгових і на комерційних умовах. Динаміка процесу зовнішніх запозичень виглядала наступним чином: від державної допомоги розвитку до інвестиційних, інноваційних та експортних кредитів, а потім до позик на рефінансування та обслуговування зовнішньої заборгованості. Тут слід особливо відзначити, що на відміну від НІК Латинської Америки, у яких нерациональне використання зовнішніх позик призвело до утворення величезної і важко керованої зовнішньої заборгованості, азіатські НІК змогли уникнути гострої боргової кризи. Їм вдалося створити ефективні механізми використання зовнішніх позик і сформуванню налагоджену систему обслуговування боргу. Сюди входили всі експортні доходи, валютні надходження від туризму, переказ дивідендів за кордон, доходи від експорту послуг.

Приплив іноземного капіталу та створення філій ТНК загострили конкурентну боротьбу на внутрішньому ринку НІК. В умовах коли економічне виживання “місцевих” компаній залежало від конкурентоспроможності їх продукції, філії ТНК надавали стимулюючий вплив на них, змушували їх швидше використовувати і освоювати нові технології, методи управління, розвивати науково-технічну базу. При цьому створення підприємств, орієнтованих на зовнішній ринок, відповідало взаємним інтересам і ТНК, і азіатських країн.

У результаті в економіці країн Південно-Східної Азії відбулися бажані зрушення: на перше місце вишили галузі обробної промисловості, отже, зріс експорт промислової продукції. Сформувався зворотний зв'язок, тобто в розвинені країни ринув потік експортних готових виробів з країн Азії.

Третій етап трансформації країн Азії завершився вплетанням в структуру їх взаємодії з промислово розвиненими країнами такого фактора, як наука. Якщо на першому та другому етапах відносно наукових розробок у цих країнах проводилася політика запозичення, то третій етап характеризується розвитком власного науково-технічного потенціалу. Науково-дослідні роботи носять в основному прикладний характер і зосереджені в НДІ великих компаній. Звичайно, перехід до цього рівня економічного розвитку також неможливий без зовнішнього фактора: йдеться про підготовку фахівців за кордоном.

Всі три перерахованих етапи розвитку – імпорт, імпортозаміщуюча індустріалізація, експорт – вперше були охарактеризовані японським економістом К.Акамацу у 1943 р. Автор зробив висновок, що для нової індустріальної країни (мова тоді йшла про Японію) притаманна послідовність V-образних кривих зростання імпорту, виробництва та експорту, що нагадують стаю гусей, що летять. Висновки К.Акамацу були практично підтверджені як розвитком післявоєнної Японії, так і розвитком у 70-80-х рр. НІК. Концепція “гусей, що летять” К.Акамацу отримала подальший розвиток в економічній теорії. У 1973 р. К.Кодзіма замість цієї концепції ввів поняття “наздоганяючого циклу продукції”.

Дослідники концепції “наздоганяючого циклу продукції” за схемою “гусей, що летять” багаторазово підкреслювали важливість політичної волі диктаторського типу і високопрофесійної демократії при проведенні економічних реформ. Потрібно сказати, що тут країни Південно-Східної Азії відповідали цій вимозі. У Південній Кореї військовий режим був встановлений у 1961 р., на Тайвані завжди існувала однопартійна система, в Таїланді та Індонезії існувала диктатура.

Економічний успіх країн Південно-Східної Азії, звичайно, визначився не однією тільки формою правління. Військові диктаторські режими були і в країнах Латинської Америки, але тільки в Чилі були отримані позитивні результати економічних реформ по типу “наздоганяючого розвитку” (і то за триваліший період часу). Проте все ж слід підкреслити, що в Азії на всіх стадіях реалізації концепції “гусей, що летять” політика уряду грає вирішальну роль. Саме уряд змінював пріоритети і перебудовував економічну політику на ходу, шукав оптимальні варіанти більш швидкого досягнення мети. На попередній стадії за допомогою субсидій і податкових пільг уряд стимулював місцевих та іноземних підприємців. На стадії імпортозамінної індустріалізації уряд підтримував вітчизняне виробництво. На стадії форсування експорту він сприяв створенню чисто експортних галузей (наприклад, виробництво телевізорів у Південній Кореї або холодителів і кондиціонерів на Тайвані).

Країни Південно-Східної Азії, які вступили на наздоганяючий шлях розвитку, мали різні стартові умови. Оскільки Тайвань і Корея були у минулому японськими колоніями, то деякі промислові галузі були там створені ще у 30-х рр. При цьому на Тайвані переважало мале приватне виробництво, а в Кореї державна бюрократія підтримувала розвиток великих приватних фірм. У Гонконгу розвиток текстильної та швейної промисловості почався у 50-х рр. внаслідок міграції робочої сили, капіталів, знань з Шанхаю (КНР).

Але, незважаючи на всі відмінності на старті, основні риси економіки азіатських країн схожі. Їх відрізняє прагнення повторити шлях Японії, жити за принципом “спочатку економіка, а потім демократія”. Розвиток цих країн відбувався при авторитарних режимах, при потужному бюрократичному апараті; швидке зростання промисловості відбувався у основному за рахунок експортної орієнтації. До речі, у світовій історії саме при диктатурах відбувалося швидке відновлення і зростання економіки – диктатура Кромвеля, Наполеона. Так, зробивши переворот і захопивши одноосібну владу наприкінці 1793 р., Наполеон Бонапарт тільки за один рік відновив бездефіцитність бюджету, погасивши не тільки внутрішній, а й зовнішній борг Франції. Подальша логіка розвитку азіатських країн після досягнення досить високих показників економічного зростання неминуче приводила до повалення диктатури і встановлення демократії.

Величезний вплив на процес “наздоганяючого розвитку” робить політика залучення прямих іноземних інвестицій. У 90-ті рр. лідером в імпорті підприємницького капіталу був, без сумніву, Китай. У його економіку у 1990 р. було вкладено 3,49 млрд. дол., 1993 – вже 27,52 млрд. дол., в 1995 р. – 35,85 млрд., в 2000 р. – 38,40, 2005 – 79,13, 2008 р. – 154,80 млрд. дол. [12, 13]. Також значний потік іноземних інвестицій до Малайзії, на Тайвань, у Таїланд, Гонконг, Сінгапур. Дещо особіно стояла Південна Корея. Тут реалізовувалася концепція опори на власні фінансові та технологічні цілі, проводилася політика протекціонізму по відношенню до національних підприємців.

Як показали майже чотири десятиліття здійснення в країнах Південно-Східної Азії концепції “наздоганяючого розвитку”, вони зробили гігантський стрибок у розвитку: середньорічні темпи економічного зростання становили 5,5% – це в три рази вище, ніж в Латинській Америці, і в 5 разів, ніж в Африці [12, 13]. Більше того, висока динаміка економічного зростання в НІК (Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея) дозволила МВФ включити у 1997 р. ці країни до групи держав з розвинутою економікою. Правда, валютно-фінансова криза, що розвинулася в регіоні у 1997 р., змінила ситуацію.

За роки “наздоганяючого розвитку” змінилася структура національних економік цих країн. Ще до 1980 р. частка аграрного сектора у ВВП НІК Південно-Східної Азії знизилася до 1% в Гонконзі і 14% у Південній Кореї. Частка ж промисловості в тому ж році склала: 1/3 ВВП Сінгапуру, Малайзії, Південної Кореї, 43% ВВП Тайваню, 28% ВВП Таїланду. Тобто на рубежі початку 90-х рр. ці країни перетворилися на високорозвинені держави. Одночасно швидкими темпами росла в цих країнах експортна квота: у Гонконгу вона збільшилася у 1970 по 1980 р. з 69 до 91%, у 2000 р. – зросла до 120, 2005 р. – до 162,3, 2009 р. – до 153%, у Сінгапурі – зросла у 1970-1980 рр. з 80 до 176, у 2005 – до 192, а у 2008 р. – знизилась до 186%, у Південній Кореї – зросла у 1970-1980 рр. з 9 до 30, 2000 – до 48, 2005 – до 86, у 2009 р. – до 91%, в Малайзії – зросла у 1970-1980 рр. з 44 до 54, у 2000 – 105, 2005 – знизилась до 103, а у 2008 р. – 94%, в Таїланді – зросла у 1970-1980 рр. з 10 до 33%, у 2000 – 114, 2005 – 173, у 2009 – 272% [12, 13]. Всі шість вищенаведених країн мають у даний час наступну експортну спеціалізацію: швейна і текстильна промисловість, електроніка, побутова електронна апаратура, автомобілебудування.

Створення розвиненої економіки в країнах цього регіону почалося з докорінної перебудови аграрного сектора, яка створила передумови для індустріалізації. Була здійснена націоналізація великих земельних володінь з наступним розподілом землі, відхід від монокультури. Базою для індустріалізації стало місцеве текстильне виробництво. Розпочавшись з легкої промисловості, експортна індустріалізація поступово розширилася за рахунок електронної та електротехнічної промисловості, автомобіле- і верстатобудування. З кінця 70-х рр. НІК Азії першого ешелону приступили до створення наукоємних галузей і розвитку власної науково-технічної бази. Це послужило поштовхом до експортної переорієнтації на високотехнологічне виробництво. Індустріалізація розглянутих країн проходила при

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

розумному використанні зовнішнього фінансування. Країни Південно-Східного регіону отримували значні ресурси від міжнародних фінансових організацій, а також із США, Японії та Західної Європи. Етап залучення державних коштів з-за кордону закономірно змінився зростанням іноземних інвестицій. Уряди НІК Південно-Східної Азії прагнули гарантувати умови для іноземного інвестування: політичну стабільність, сприятливий економічний клімат. Важливу роль зіграли податкові та спеціальні пільги з амортизації, стимулюючі заходи з підвищення корпоративних заощаджень і прибутку. Здійснювався селективний протекціонізм, контроль за ставкою відсотка і розміщенням кредитів. Приймаючи країни оновили законодавчі акти, що регулюють діяльність іноземного капіталу і ТНК. Підприємствам, орієнтованим на зовнішні ринки, надавалися податкові, митні, фінансові та інші пільги. Часто такі підприємства розташовувалися в спеціальних зонах – експортно-виробничих (ЕВЗ), що представляють вигідно розташований район – поблизу морського порту або аеропорту з розвинутою промисловою інфраструктурою. В області малих підприємств уряди цих країн заохочували розвиток субконтрактних відносин з великим виробництвом.

Країни Південно-Східної Азії Сінгапур, Таїланд, Малайзія, Південна Корея змогли сформувавши експорторієнтоване виробництво, подолати дефіцитність своїх торгових балансів і за рахунок позитивного сальдо зовнішньої торгівлі забезпечувати фінансування розвитку національної економіки. З другої половини 1990 мали позитивне сальдо торговельного балансу.

Інша картина використання моделі форсування експорту і “наздоганяючого розвитку” склалася в латиноамериканських країнах. Політика експортної орієнтації була проголошена в більшості цих держав на початку 70-х рр. При цьому внаслідок того, що більшість університетських центрів Латинської Америки мають традиційно сильну економічну школу, тут мало місце широке розмаїття поглядів щодо концепції експортної орієнтації економіки. На монетаристських ідеях М.Фридмена будувалася економічна політика Аргентини, Уругваю і Чилі. Бразильська концепція розвитку була спрямована на всемірне стимулювання експортних галузей. В інших країнах регіону панували погляди, які спираються на теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, факторів виробництва Хекшера-Оліна і теорію життєвого циклу продукту Р.Вернона.

Але хороша і різноманітна теоретична розробленість моделі експортної орієнтації не привела до реальних практичних результатів. На початку 80-х рр. латиноамериканські країни продовжували залишатися в основному експортерами сировини (80% у загальному обсязі експорту). Шість країн були чистими нафтоекспортерами, 15 – експортерами кави (Бразилія, Колумбія та ін.).

Концепція орієнтації на зовнішньоекономічні зв'язки передбачає створення в країні експортного потенціалу, широке залучення іноземного інвестування, розширення внутрішньорегіональної торгівлі країні, що розвиваються. Всі ці процеси почали здійснюватися в найбільш підготовлених країнах Латинської Америки. Великі промислові держави Латиноамериканського континенту приступили до створення експортного потенціалу ще наприкінці 60-х рр., усвідомивши неможливість розвитку тільки в рамках концепції імпортозамінної індустріалізації. Крім того, в цей період активізувалася діяльність північноамериканських і німецьких ТНК, що традиційно мали інтереси в цьому регіоні, щодо створення дочірніх підприємств в розглянутих країнах. Провідні країни континенту, так звана “велика трійка” – Аргентина, Бразилія, Мексика, за допомогою ТНК почали створювати капіталомісткі і високотехнологічні виробництва. До 1980 р. вага промисловості у ВВП країн регіону збільшився до 30%. У 1980 р. випуск промислової продукції в Латинській Америці досяг 60,8 млрд. дол., а експорт обробної продукції збільшився з 1,7 млрд. дол. у 1970 р. до 16,0 млрд. дол. у 1980 р. При цьому у 1980 р. 70% регіонального експорту припадо на країни “великої трійки”. У промислового розвитку країн Латинської Америки дуже велика роль іноземних приватних інвестицій і ТНК. З середини 60-х рр. ТНК США та Німеччини перенесли деякі трудо-, енерго- і матеріаломісткі виробництва на територію країн регіону. В ці ж роки починалося створення експортно-виробничих зон (ЕВЗ), в яких отримала розвиток електронна та електротехнічна промисловість. До 80-х рр. в Мексиці функціонувало більше десяти ЕПЗ [14].

Як і в Азійському регіоні, уряди держав Латинської Америки здійснювали активне регулювання процесу розширення експортного виробництва. Але цей процес не мав таких успішних результатів, як в Азії. Урядам цих країн не вдалося запобігти втечі капіталів за кордон, його відплив у невірні сфери, спекулятивні угоди, марнотратство багатих верств населення тощо. У результаті до 1980 р. знизилася питома вага шести латиноамериканських країн (Аргентини, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Мексики, Чилі) в товарному та промислового експорті країн. Розвиток латиноамериканських країн на шляху форсування експорту супроводжувався широким залученням зовнішнього фінансування в самих різних формах – від державного до велими обтяжливого за своїми наслідками приватного. В результаті наростаючими темпами збільшилася заборгованість цих країн – як зовнішня, так і внутрішня. До 1980 р. загальний зовнішній борг країн Латинської Америки і Карибського басейну досяг 220,4 млрд. дол., з яких зобов'язання перед приватними банками (найбільш обтяжлива частина зовнішньої заборгованості) становили 75%. У 1982 р., коли боргова криза була в zenіті, заборгованість цих країн склала 289,4 млрд. дол. і на частку приватних комерційних банків припадало 70% всіх зобов'язань. Дефіцит поточного платіжного балансу в 1980 р. був 28,2 млрд. дол., а в 1981 р. – 40,3 млрд. дол.

Цікаво також простежити динаміку іноземної заборгованості держав регіону протягом періоду реалізації програм форсування експорту. Так, у 1970 р. зовнішній борг Бразилії становив 5,0 млрд. дол., в 1982 р. – 63 млрд. дол.; Мексики – 3,8 і 55 млрд. дол. відповідно; Аргентини – 2,5 і 32 млрд. дол. У середині 70-х рр. загальна величина регіонального зовнішнього боргу становила 69,1 млрд. дол., в середині 80-х рр. – 379,2 млрд., а в середині 90-х рр. – 608,0 млрд. дол. Таким чином, за 20 років борг збільшився більш ніж у 8 разів.

Таке обвальне збільшення зовнішньої заборгованості латиноамериканських країн пояснюється цілим рядом факторів. Справа в тому, що збільшення потреби цих країн у зовнішніх запозиченнях у зв'язку з проведенням політики форсування експорту, на жаль, співпало з цілою низкою несприятливих для боржників фундаментальних змін у міжнародних валютно-кредитних відносинах. Крах Бреттон-Вудської валютної системи завершився наступними реаліями: долар, будучи ключовою валютою всієї світової системи, перестав конвертуватися в золото і, як наслідок, зазнав декілька девальвацій; рухнула система фіксованих валютних паритетів і її замінили плаваючі валютні курси; в зв'язку з безпрецедентним зростанням цін на нафту виникла енергетична криза, що поглибила і загострила валютну кризу; недостатній попит на позикові кошти в розвинених країнах в умовах їх відносного надлишку в другій половині 70-х рр. викликав зацікавленість основних продавців цих коштів – комерційних банків у розміщенні їх у країнах, що розвиваються. Темпи економічного зростання розвинених країн знизилися в цей період з 5-6 до 3,0-3,5%. При цьому в умовах спаду попиту вони знизили і ціну, тобто пішли на зниження відсоткових ставок, підвищення пільговості – продовження термінів та пільгового періоду, пом'якшили основні свої вимоги при оцінці платоспроможності дебіторів. Ці фактори, а також децентралізація механізму укладення угод про коротко- і середньострокові позики призвели до того, що зовнішній борг регіону зростає хаотично з погляду як його обсягів, так і використання отриманих кредитів. Були випадки, коли довгострокові інвестиції в основний капітал фінансувалися короткостроковими кредитами з плаваючими ставками і без пільгового періоду. Все це в цілому призвело до підриву платоспроможності боржників та прострочення зобов'язань з погашення заборгованості. Вийшло вкрай обтяжливо для позичальників: легко отримане величезне зовнішнє фінансування під концепцію форсування експорту зажадало вже через дуже короткий період не менше величезних витрат з обслуговування кредитів і їх погашення.

Однак широке зовнішнє фінансування країн латиноамериканського регіону мало не тільки негативні наслідки. Були й позитивні результати цього процесу. По-перше, відбулася інтеграція цих країн в міжнародну валютно-фінансову систему. По-друге, в 80-ті рр. спостерігалось значне економічне зростання в цих країнах, яке було вище середніх темпів в країнах, що розвиваються: у Бразилії – 8,2%, в Мексиці – 6,4% при середньому по світу, що розвивається в 5,5% [12, 13]. Можна констатувати, що з початку 2000-х рр. у великих країн Латинської Америки баланс поточних операцій став позитивний і вони з записанням у порівнянні з країнами НІК Південно-Східної Азії на 10-15 рр. виходять на шлях фінансування економічного розвитку за рахунок експортноорієнтованих галузей.

Таким чином, стратегія форсування експорту спрацювала тільки в обмеженому колі країн и, очікувані від моделі результати, почали давати у довгостроковій перспективі країнам, що їх застосував необхідні для розвитку фінансові ресурси, хоча у більшості випадків не вивели їх з групи “країни-позичальники” в системі міжнародного зовнішнього фінансування.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Tinbergen J. Reshaping the International Order: A Report to the Club of Rome. N. Y., 1976.
2. Андрианов В. Д. Россия в мировой экономике. М.: Владос. 1999. – С. 79, 85-86.
3. World Investments Report. Survey. – N.Y.: UNCTAD. – 2013.
4. Laslo E. Goals for Mankind: A Report to the Club of Rome. Hutchinson, 1977. – 433 p.
5. Guernier M. Tiers monde: quarts du Mond. Paris, 1980. P. 36-37.
6. МЭМО. 1992. – № 5. – С: 34-37; БИКИ. – 1982. – Приложение № 11. – С. 52.
7. UNCTAD Handbook of statistics. UN.: Geneva. – 2002. – Doc TD. STAT 27. – 439 p.
8. UNCTAD Handbook of statistics. UN.: Geneva. – 2011. – 512 p.
9. UNCTAD Handbook of statistics. UN.: Geneva. – 2012. – 522 p.
10. Clark D.P., Stanley D.L. Determinants of Intra-Industry Trade Between Developing Countries and the United States. – Journal of Economic Development. – 1999. – December. – Volume 24. – Number 2. – PP. 79-95. Режим доступу <http://www.jed.or.kr/full-text/24-2/clark.PDF>.
11. Balassa B. Intra-Industry Specialization in a Multi-Industry Framework. – Economic Journal. – 1987. – No 97. – PP. 923-939.
12. International Financial Statistics. Yearbook. IMF.: Washington. – 2000. – 1068 p.
13. International Financial Statistics. Yearbook. IMF.: Washington. – 2000. – 778 p.
14. The IMF aid the Latin American Debt Crisis. IMF, Wash., 1994. – P. 16-17.
15. Латинская Америка. – 1998. – № 6. – С. 16.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК СТУПІНЬ РОЗВИТКУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Путятін Е.І., здобувач Маріупольського державного університету (Україна)

Путятін Е.І. Глобалізація економіки як ступінь розвитку інтернаціоналізації економічної діяльності

Розглянуто теоретико-методологічні основи дослідження інтеграційного розвитку на глобальному та регіональному рівнях. Визначено сутність міжнародного інтеграційного процесу, його мікро- і макрокомпоненти. Виділено ознаки та характеристики міжнародної інтеграції.

З огляду на сутність інтеграційного процесу й особливості його розвитку в сучасних умовах охарактеризовано стадії (етапи) інтернаціоналізації, визначено її кінцевий результат, яким є глобальна інтеграція. Визначено, що у результаті розвитку процесів глобалізації суттєво збільшуються обсяги зовнішньої торгівлі, науково-технічного обміну, потоки міграції капіталу та робочої сили, формування загальнопланетарної системи комунікацій.

Доведено, що економічна інтеграція виступає об'єктивним процесом інтернаціоналізації національних систем окремих країн, що протікає на основі близькості рівнів економічного розвитку і географічної наближеності, країн що інтегруються, та які мають спільні економічні, політичні, екологічні та інші проблеми, що вирішуються у межах інтеграційного угруповання на основі міжнародного поділу праці та захисту економічних інтересів самостійних господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: інтеграція, регіональна інтеграція, глобалізація

Путятін Э.И. Глобализация экономики как ступень развития интернационализации экономической деятельности

Рассмотрены теоретико - методологические основы исследования интеграционного развития на глобальном и региональном уровнях. Определена сущность международного интеграционного процесса, его микро - и макрокомпоненты. Выделены признаки и характеристики международной интеграции.

Учитывая сущность интеграционного процесса и особенности его развития в современных условиях охарактеризованы стадии (этапы) интернационализации, определены ее конечный результат – глобальная интеграция. Определено, что в результате развития процессов глобализации существенно увеличиваются объемы внешней торговли, научно -технического обмена, потоки миграции капитала и рабочей силы, формирование общепланетарной системы коммуникаций.

Доказано, что экономическая интеграция выступает объективным процессом интернационализации национальных систем отдельных стран, протекающим на основе близости уровней экономического развития и географической близости интегрирующихся стран, которые имеют общие экономические, политические, экологические и другие проблемы, которые разрешаются в рамках интеграционного объединения на основе международного разделения труда и защиты экономических интересов самостоятельных хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: интеграция, региональная интеграция, глобализация

Putyatin E. Globalization of the economy as a stage of the economic activity internationalization development

The article examines scientific and methodological bases of research on integration development at global and regional levels. It defines the international integration process with its micro and macro components; determines the characteristic features of international integration.

Considering the nature of integration process and the peculiarities of its development in modern circumstances, the author describes the stages of internationalization and determines its final result as global integration. The research claims that development of globalization processes result in considerable increase in the volumes of external trade, scientific and technical exchange, capital and labor force migration, formation of the planetary communications system.

Economic integration is proved to be an objective process of internationalizing the national systems of certain states. This process is being implemented based on similarity in levels of economic development and geographic proximity of the integrating countries which have common economic, political, environmental and other problems that can be solved within an integrated union based on international division of labor and protection of economic interests of independent businesses.

Key words: integration, regional integration, globalization.

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, інтенсивний перехід значної кількості країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу. Міжнародна економічна інтеграція – об'єктивний, усвідомлений і направлений процес зближення, зрощення і взаємодії національних господарських систем, що містить потенціал саморегулювання і саморозвитку, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних господарюючих суб'єктів і міжнародний поділ праці.

Дослідженню особливостей розвитку процесу глобалізації, формування глобального світу присвячено значне місце в економічних дослідженнях як вітчизняних (О. Білорус, А. Гальчинський, В. Гесь, Н. Гражевська, Д. Лук'яненко, Ю. Павленко, В. Пантін, Ю. Пахомов, А. Поручник, Є. Савельєв, А. Філіпенко), так і іноземних (Б. Балі, З. Бауман, У. Бек, І. Валлерстайн, Е. Гідденс, Дж. Гелбрейт, П. Дікен, В. Загашвілі, В. Іноземцев, М. Кастельс, Е. Кочетов, Т. Левітт, К. Омас, Р. Робертсон, Л. Склер, Дж. Сорос, Дж. Стигліц, П. Тейлор, Е. Тоффлер, Ф. Фукуяма, С. Хантінгтон). Оскільки процеси глобалізації не тільки посилюються в сучасній світовій практиці, а й набувають якісно нових ознак потребує подальшого дослідження визначення теоретико-методологічних засад розвитку глобальної інтеграції як особливого ступеню розвитку інтернаціоналізації економічної діяльності.

Міжнародна інтеграція характеризується суттєвими ознаками, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн, а саме: взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів; широким розвитком міжнародної спеціалізації і

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

кооперації у виробництві, науки та техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких їх форм; глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць; необхідністю в цілеспрямованому регулюванні інтеграційного процесу, розробці скоординованої економічної стратегії і політики; регіональністю просторових масштабів інтеграції. Як результат, досягається більш висока ефективність економічної співпраці між країнами саме в умовах реалізації регіональної економічної інтеграції, оскільки через усунення бар'єрів і обмежень в торговельно-економічній сфері, впровадження стандартизації і уніфікації у виробничо-комерційній сфері збільшуються товаро- і ресурсопотоки, активізується підприємництво, що, в свою чергу, сприяє подальшому розвитку конкурентного механізму, розширенню ринку, отриманню додаткових переваг від економії на масштабах [3, с.31].

Узагальнюючи вищезазначене, економічну інтеграцію можна визначити як об'єктивний, усвідомлений процес інтернаціоналізації національних систем окремих країн, що протікає на основі близькості рівнів економічного розвитку і географічної наближеності, країн що інтегруються, та які мають спільні економічні, політичні, екологічні та інші проблеми, що вирішуються у межах інтеграційного угруповання на основі міжнародного поділу праці та захисту економічних інтересів самостійних господарюючих суб'єктів.

Процес міжнародної економічної інтеграції має взаємопов'язані мікро- і макрокомпоненти. На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію. Горизонтальна інтеграція виникає за злиттям фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку. Така інтеграція супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування. Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції: інтеграція «вниз» (наприклад, придбання заводу — виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво); виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеливарного підприємства заводом, що виробляє металопродукцію); невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

Інтеграційний процес характеризується:

1) Плановою зміною структури окремих країн, координацією співпраці держав, узгодженою ув'язкою асортименту продукції у країнах співдружності, а також спільним використанням науково-дослідного потенціалу на основі міжнародного поділу праці. Внаслідок цього прискорюється науково-технічний процес, повніше використовуються сировинні ресурси, підвищується ефективність функціонування національних господарств;

2) Створенням та удосконаленням міжнародної співпраці, що поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперацію виробництва;

3) Активізацією ролі внутрішньої економічної політики у створенні умов для поглиблення ефективності господарських зв'язків з іншими країнами. Це виражається у перебудові економік поєднаних країн, скерованих на реалізацію взаємних і міжнародних норм якостей та стандарту. Інтеграція передбачає не тільки використання тих або інших особливостей галузевої структури виробництва у окремих країнах для взаємовигідного обміну діяльністю, але й цілеспрямовану перебудову структури національних господарств, що забезпечує значно вищий ступінь їхньої взаємодії та розширення можливостей міжнародного поділу праці [5].

Дослідженням проблем інтеграції займалася значна кількість іноземних вчених, результатами яких стала поява окремих течій економічної науки у даній галузі. Більшість шкіл орієнтує свою увагу на розгляді рушійних сил інтеграції, якими залежно від теорій виступають ринкові стихійні сили, ТНК, окремі галузі економіки, урядові дії країн, або взаємозв'язок усіх зазначених компонентів. Ключовим моментом є поділ інтеграції на інституційну складову та «реальну інтеграцію», який визнається більшістю сучасних шкіл у даній галузі [10, с.17-18]. «Реальна інтеграція» означає дійсне збільшення міждержавних торгових потоків, рух капіталу, людей, технологій, послуг і т.п. Вона може відбуватися навіть без складних міждержавних угод, іноді істотно випереджаючи інституційну або формальну інтеграцію між країнами [12, с.161].

Таке тлумачення реальної економічної інтеграції та швидке кількісне зростання міждержавних економічних взаємодій у світовому масштабі призвели до того, що останні десятиліття термін «міжнародна економічна інтеграція» став широко використовуватися як поняття-синонім або заміник терміна «глобалізація» [11, с.4-5]. Деякі дослідники використовують терміни глобалізації та інтеграції як взаємозамінні поняття чи пояснюють глобалізацію через розвиток та розширення процесів економічної інтеграції в світовому господарстві [13, с.190]. В основному такий підхід пов'язаний з тим, що глобалізація розглядається як процес інтеграції в світовому масштабі. В дослідженнях, присвячених економічній інтеграції, розрізняють три її рівні: національний, який відсилає до регіональної інтеграції в рамках національних кордонів; інтернаціональний (міжнародний), на якому реалізується інтеграція різних держав у регіональні блоки, і світової, який характеризує розвиток інтеграції у глобальному масштабі [14, с.1-2]. У результаті, сучасна світова економіка уявляє собою складну мозаїку, що складається з національних держав та наддержавних транснаціональних інституцій — інтернаціоналізованих відтворювальних циклів [6, с.118].

З огляду на сутність інтеграційного процесу й особливості його розвитку в сучасних умовах можна, з одного боку, якісно охарактеризувати стадії (етапи) інтернаціоналізації, а з іншого — визначити її кінцевий результат. Кінцевим результатом інтернаціоналізації є глобальна інтеграція. На стадії початкової інтернаціоналізації національні економіки взаємодіють на основі розвитку традиційних форм міжнародних економічних відносин: міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу та робочої сили. Ці форми реалізуються відносно автономними національними господарськими суб'єктами. Регулювання міжнародних економічних відносин відбувається переважно на національному рівні, хоча певну роль (насамперед, координуючу) відіграють і міжнародні організації. Проблеми, що постають в економічних взаємовідносинах країн, вирішуються через систему багатосторонніх угод. Дії уряду одних країн стають залежними від поведінки урядів інших країн, а також дій міжнародних організацій [7, с.31], а від так, виникає потреба міждержавної скоординованості дій в різних сферах.

В умовах, коли динамічно розвиваються процеси транснаціоналізації (на основі мікроінтеграції) і створюються торговельні інтеграційні угруповання (зони преференційної та вільної торгівлі, митні союзи), національні економіки вступають у стадію локальної інтернаціоналізації. Відповідно доповнюються і кількісні показники рівня інтернаціоналізації (кількість ТНК, масштаби і результати їх зарубіжної діяльності; ефективність участі у торговельних блоках тощо). Розвиток форм регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі > митний союз > спільний ринок > економічний союз) в умовах переважно глобальної орієнтації ТНК формує основу для переходу інтернаціоналізації до «полісистемної» стадії.

В умовах полісистемної інтернаціоналізації переважаючими стають виробництво і розподіл однорідних за типом та якістю товарів і послуг у світовому масштабі, поширюється стандартизація і глобальна раціоналізація виробничо-технічних і маркетингових операцій. Зміцнюють свій вплив транснаціональні корпорації, які за стратегічною орієнтацією і масштабами діяльності переростають у глобальні. Водночас у межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань формуються економічні зв'язки з пріоритетом наднаціональних інтересів, що сприяє вирівнюванню основних характеристик міжнародних ринків. Логічним результатом розвитку інтернаціоналізації стає глобальна (світова) економічна інтеграція.

У останні три десятиліття в умовах розгортання інформаційної і телекомунікаційної революції, а також поглиблення коопераційних зв'язків і інтернаціоналізації, що постійно розвивається, в економіці прискорився процес формування всепланетарного співтовариства. Глобалізація світової економіки складний, багатоаспектний процес, що постійно породжує численні наукові дискусії і тому на сьогодні він не має простого і однозначного тлумачення. Глобалізація визначається як процес поступової трансформації світової економіки у єдиний економічний простір на основі уніфікації умов міжнародного економічного співробітництва між країнами [2, с. 83].

Основними наслідками глобалізаційного процесу стає розподіл праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, який носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства [9, с. 231].

У результаті розвитку процесів глобалізації суттєво збільшуються обсяги зовнішньої торгівлі, науково-технічного обміну, потоки міграції капіталу та робочої сили, формування загальнопланетарної системи комунікацій і т.п., з іншого — розміри самих суб'єктів

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

економічної діяльності (ТНК, інтеграційних об'єднань). При чому економічна міць окремих суб'єктів призвела до глобальної асиметрії, оскільки їм протистоять не порівняні за можливостями деякі країни і об'єднання [8,с.205-211]. Як наслідок, глобалізація поступово перетворюється з об'єктивного процесу в проект, який реалізує домінуюча в світовому господарстві група країн [4,с.44], а анулювання просторово-часових відстаней зумовлює ризик поляризацію умов життя людини [1,с.19].

Глобалізація економіки – це найвища ступінь розвитку інтернаціоналізації господарської діяльності, що поєднує, по-перше, створення і розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК), діяльність яких дозволяє обійти численні бар'єри, по-друге, узгоджені міждержавні заходи щодо формування єдиного ринкового простору. Становлення глобальної економіки, здатною працювати як єдина система й у масштабі всієї планети, характеризується стрімким розвитком процесів транснаціоналізації та регіоналізації, що обумовлені розвитком інтеграційного процесу. Процес міжнародної економічної інтеграції має взаємопов'язані мікро- і макрокомпоненти, які обумовлюють розвиток транснаціоналізації та регіоналізації.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бауман З. Глобалізація. Наслідки для людини і суспільства / З.Бауман; [переклад з англ. І. Андрущенко; за наук.ред. М. Винницького]. – К.: Вид. дім «Кисво-Могилянська академія», 2008. – 109с.
2. Бестужева С.В. Глобалізація та світова фінансова криза: прогнозована реальність [наукова стаття] / С.В. Бестужева. –Х.: Економічний простір, 2009. – с. 78-84
1. Булатова О.В. Региональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія]/ О.В.Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386с.
2. Зевин Л. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста / Л.Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №6. – С.43-53.
3. Интернационализация, транснационализация и глобализация хозяйственной жизни: [электронный ресурс] / Режим доступа к материалу: http://www.nuru.ru/ek/general/034_2.htm
4. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства): [учебник]/ – М.: Издательство БЕК, 1999. – 480с.
5. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства // Мировое хозяйство и международные отношения. – 2009. - №5. – С.31-42.
6. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц; [пер. с англ. Г.Г. Пирогова]. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
7. Фезерстоун М. Глобальні модерності [монографія] / За ред. Майка Фезерстоуна, Скота Леша і Роланда Робертсона. - К.: Ніка-Центр, 2008. - 400 с.
8. Palmer R. Historical patterns of Globalization. The growth of outward Linkages of Swedish Long-standing Transnational corporations, 1890s–1990s. Almqvist & Wiksell International Stockholm, 2001, 43pp.
9. Isard P. Globalization and the International financial System: what's wrong and What can be done. Cambridge University Press, Cambridge, and New York, 2005. - 256 p.
10. Ginkel Van, H. and Langenhove Van Integrating Africa: Perspectives on Regional Integration and Development / Van Ginkel, H. and Van Langenhove. - L: UNU Press, 2003. – 243p.
11. Nayyar, D. «Globalization and Development: A historical Perspective» in: Building a World Community: Globalization and the Common Good. John Kenneth Galbraith. Royal Danish Ministry of Affairs, June 2000. - 231 p.
12. Robson, P. The Economics of International Integration. First published in 1980. Second published in 1984, London. – 214p.

EVOLUTION OF UKRAINIAN CONSULTING MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

Reznikova N., postgraduate student of International Economic Relations and Business Department, Institute of International Relations of National Aviation University (Ukraine)

Резнікова Н.А. Еволюція ринку консалтингу України в умовах глобальних трансформацій.

У статті проведено комплексний аналіз консалтингового ринку крізь призму глобальних трансформацій економіки. Представлені результати дослідження генези та особливостей еволюції національного ринку консалтингу в Україні. Уточнено періодизацію становлення ринку. Деталізовано формування ринкової інфраструктури консалтингу. Здійснено дослідження факторів попиту на консалтингові послуги у період зародження та на сучасному етапі розвитку ринку. Запропоновано модель ринку, що пояснює відповідність комунікацій суб'єктів ринку і визначає їх класифікацію. Проведено факторний та структурний ринковий аналіз за галузевою та видовою структурою. Виокремлено провідні сегменти ринку, окреслено проблемні області розвитку національного ринку в умовах глобальних трансформацій. Запропоновано основні вектори розвитку ринку консалтингу України.

Ключові слова: ринок консалтингу, генеза, трансформація, структура, фактор.

Reznikova N.A. Эволюция рынка консалтинга Украины в условиях глобальных трансформаций.

В статье проведен комплексный анализ развития консалтингового рынка через призму глобальных трансформаций экономики. Представлены результаты исследования генезиса и особенностей эволюции национального рынка консалтинга в Украине. Уточнено периодизацию становления рынка консалтинга. Детализировано формирования рыночной инфраструктуры консалтинга. Проведено исследование факторов спроса на консалтинговые услуги в период зарождения рынка и на современном этапе развития. Предложена современная модель рынка консалтинга, которая объясняет соответствие коммуникаций субъектов, уточнено их классификацию. Проведен факторный и структурный рыночный анализ отраслевой и видовой структуры. Выделены ведущие сегменты рынка, определены проблемные области развития национального рынка в условиях глобальных трансформаций. Предложены основные векторы развития рынка консалтинга Украины.

Ключевые слова: рынок консалтинга, генезис, трансформация, структура, фактор.

Reznikova N. The evolution of Ukrainian consulting market in the conditions of global transformations.

In this article there are shown the complex analysis on evolution of the features of the Ukrainian national consulting market through the prism of global economy transformation. There are presented the results on research of genesis and the national peculiarities of evolution of the Ukrainian consulting market. There is specified the periodization of consulting market development. There is detailed the formation of infrastructure consulting market. It was shown the results on the demand for consulting services during the birth of the market and at the present stage of development. In this article it is created the contemporary model of the consulting market which explains the conformity of communication subjects and clarifies their classification. It was made factorial and structural market analysis of industry and specific structure. There were highlighted the leading market segments and there were defined problem areas of development of the national market in the context of global transformations. There were proposed the basic vectors of the consulting market of Ukraine.

Key words: consulting market, genesis, transformation, structure factor.

Statement of the problem. The current phase of global transformation causes the growth of the economy in the country's competitive

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

advantages. Consulting acts as a strategic factor and a resource which provides following advantages. It was given the intensification of information, technological, economic, social, infrastructural asymmetries and global interdependence consulting market serves as an important intellectual and innovative resource of the economical efficiency.

Analysis of recent researches and publications. Studying of genesis and market evolution of consulting in Ukraine are fragmented, what dues to the lacking of reliable statistical information.

Studies of this area are devoted to the works of national scientists, such as V. Butchenko, V. Willow, M. Goncharov, S. Kozachenko, V. Novitsky, and etc. The scientists highlight areas and stages of market development, especially the evolution of certain types of consulting. The problems are investigated by industry experts, the most comprehensive economic analysis of the market is represented by order of EBRD in Ukraine by the ICG "Astarte-Tanit"

Separation of the unsolved problems. The information field of market research consulting in Ukraine is branched, integrated national market research consultancy needs modern complex analysis, taking into account evolutionary factors and current trends.

The goal of the article. The studying of genesis and formation of national consulting market in Ukraine under global transformations, detection of modern evolutionary characteristics of the consulting market and Identifying challenges of consulting in Ukraine.

Results of studying. National consulting services market in Ukraine – is a complex polisystem entity that has its own market structure and infrastructure. Each of the elements is able to function in the "offline" and simultaneously interact as the part of an integrated system.

A prerequisite for the emergence foundation of Counseling Institute in Ukraine was the transition to a market economy. The emergence part of demand for consulting, contributes to the need for professionalization in the formation of market mechanisms, business development, investment attraction, innovation (Figure 1). So the urgency for competitive advantages in the both domestic and foreign markets contributed to the development of consulting activities. Qualified consulting was very popular during the privatization reform, development of investment and innovation. The world's leading consulting leaders came to the market of Ukraine and formed the basic principles of corporate culture consulting field. Powerful international consulting corporations and accounting firms "Bein", "PriceWaterhouse", "Deloitte & Touche", "Coopers & Lybrand", "Ernst & Young Ukraine", "KPMG", "BakerMcKenzie", "Barents Group, LLC", "Arthur Andersen", "Roland Berger & Partners", "Dr. Wisselchuber & Partners" and others, opened their offices in Ukraine and were the first founders of the pioneers consulting. Their work is focused on providing technical projects that the global community has carried through the international financial institutions.

Becoming a professional consulting emergence of domestic companies started since the mid 90-ies of XX century. The first Ukrainian companies were opened in Kyiv, Kharkiv, Donetsk, Odessa, Lviv, they are consulting companies, such as "Spectr, Sach & Company", "Ukrbyzneshkonsaltnyh", "ProConsult", "Ukrkon", "Project Consulting Group", "National Resource Management" "Rubin Invest-Consulting" and others [1].

According to the association "Ukrconsulting" by 1995, about 40% of consulting firms provided their services on privatization, marketing, a risk assessment, placement, purchasing, securities valuation, tax advice, management. The most promising services were recognized post-privatization support services, attracting investment, services, information technology, working with securities services to develop business plans. That segmental characteristics of contemporary Ukrainian consulting market have some features similar to those of the world market, but the characteristics of the Ukrainian economy, and not finally formed traditions of doing business, distinguished the "Ukrainian" consulting [5].

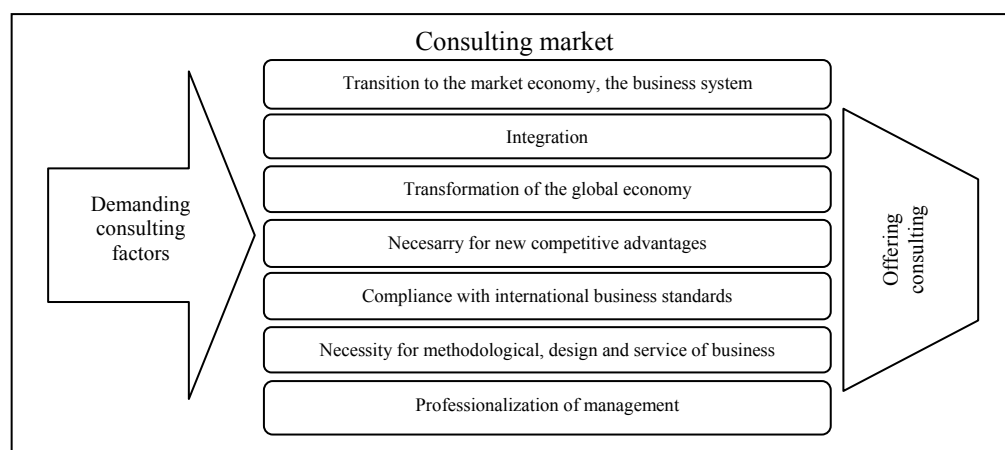


Figure 1 – Factor model of the genesis of the consulting market in Ukraine

Note: The author constructed

Most consulting methodologies and techniques have been borrowed from foreign representatives. For upgrading their services, domestic actors also used personal research and development. Many consultants have studied in various research institutes and universities. This resulted in the creation and development of information and consultancy networks (Ukrainian business centers).

The enlargement process of company's specialization contributed the fact that in a volatile economy Ukraine observed interaction of consulting and other professional services not referring to consulting. According to research in 1999, 42% of consulting firms in Ukraine were only advisory activities. In 30% of the firms share advisory activities within the income of 80% or more. The number of organizations that have counseling departments was 23% of all Ukrainian entities.

Totally market development consulting services, most researchers summarize into 5 stages (Table 1). We suggest adding to the overall periodization are three periods of evolution for consulting market in Ukraine.

Market infrastructure was formed in 1992, it was time when was established the Association of consulting firms "Ukrconsulting". The main purpose of this creation was the introduction of intermediary consultants for mass privatization in Ukraine (Table 2).

Table 1

The period of the definition of national consulting market in Ukraine

Periods/Main scientists				Summarized main features of the formation of consulting market in Ukraine
№	F.Hmil	A.Verba	G.Goncharova, O.Rozkoshna	
1	Till 1990	Till 1986	1990-1995	"Soviet period". Development of new methods of work organization, the introduction of science in industry. First consulting centers in Moscow, Novosibirsk, Tallinn. The appearance of the first management consultancies (Goncharova M.L., Rozkoshna O.A)
2	1990-1995	1990-1996	1995-2000	market entrance of foreign firms, accounting firms "Big Six" and others., Organizations, technical assistance USAID, TESIS, Know-how, creation of

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

				advisory centers in Ukraine
3	1995-2000	1997-2000	2000-2001	formation of a national professional consulting. Increased number of national consulting firms. Market development through the growth of international projects.
4	2000-2005	2001-2005	2000-2004	. Growth, structure, segmentation of national markets consultancy. Activation of demand
5	From 2006	From 2006	2004-2009	Integration of Ukrainian consulting company in the global market. The growth of services, companies and the market as a whole.
Developed by the author				
6	2006-2008			Globalization Ukrainian market consulting, clear division of market actors
7	2008-2009			Negative impact of the economic crisis. Reducing the number of domestic and foreign consulting companies. The demand in the market.
8	From 2009			Activation of consulting activity, stabilization of the market. Diversification of consulting services and products to meet the new needs of today's market. The rapid growth of IT consulting and outsourcing.

Source: constructed by the author based on [2,3]

The results of the implementation and technical assistance projects have been established such companies as: Management Consulting Kyiv, Ukrainian Center for Post- enterprise support (TSPPP) in Kiev, TSPPP in Kharkov TSPPP in Odessa ("Evrokonsalt"), m. Ukraine - Western Ukrainian Management Consult Center restructuring of the coal industry – in Donetsk. There are small consulting associations "OKO" (United Consultants) - 9 organizations founders, "CCM Group" - 4 entities. In 1998 – registered UAMC – Ukrainian Association Management - Consultants with the support of the SPF and the World Bank. The main objectives of the statutory professional associations and institutions of consultants are to ensure and guarantee the highest quality consulting services and professional level of its members. On the basis of the same principles, was created Ukrainian Association of Management Consultants (UAMC) (Table 2).

Table 2

Formation of Market Infrastructure Consulting in Ukraine

Period of establishment	Institution	Functions
1992	Association of Consulting Firms "Ukrconsulting"	Promotion of consulting activities in Ukraine - methodological assistance to association members, the protection of interests of its members, to promote the establishment and development of market economy in Ukraine
1995	Ukrainian Center for Post-enterprise support (UTSPPP)	Integrated transformation services companies, strategic advice. Advice on privatization, post-privatization support
1996	Ukrainian business centres	Development of network consulting, information support services firms. Created with the support of the International Finance Corporation
1996-1997	Small Consulting Association "EYE", "CCM Group"	Improving the quality of consulting services Ukrainian companies
1998	UAMC - Ukrainian Association of Management Consultants for support	Providing and ensuring high quality consulting services and professional level of its members. Professionalization of management. Computerization and professional communication consultants
2002	Association of Consulting Firms (ACF)	Coordination of industrial, scientific, economic and other activities consultancies and address common economic and social problems. Association - the only publisher in Ukraine specialized magazine market consulting "Consulting in Ukraine."
2003-2005	Ukrainian Consulting Network (UCN)	The largest independent network of small consulting firms in Ukraine brings together 11 regional business centers. The objective is to promote UKM growth and development of Ukrainian companies by providing them with high quality and affordable education in various fields of business management, specialized advisory services and consulting projects for companies
2003-2007	ICC UKRAINE CONSULTING	Providing advice and assistance to firms wishing to export their products to foreign markets, find business partners. Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce in Ukraine.

Note: The author constructed based on [3]

Since 2000, there was a rapid development of the domestic consulting in Ukraine. The market is clearly divided into four main groups of subjects (Figure 3). Economic, social and political growth of the economy, business development led to the involvement of professional consultants outside. Consulting services actively started using not only the representation of foreign companies in Ukraine, but also domestic enterprises. Consultants began to be involved also in the management of public sector management.

Market consulting is a very specific focus of services market. As the main trend across the market for growth in the world and in Ukraine, this market stands out for its flexibility, which helps to overcome the cyclical nature of the economy. In the period 2008-2009 the dynamic development of qualitative and quantitative dimensions of contemporary Ukrainian consulting market significantly slowed their activity. Ukraine like most of countries has absorbed the financial and economic crisis, the drop in demand occurred in the consulting market. Further development of this market is affected by the macroeconomic situation on world and national levels due to the global financial and economic instability. Market changes significantly evident within three to four years from the beginning of the active phase of the global crisis (autumn 2008).

The increasing complexity of economical situation in Ukraine led to the fact that a considerable number of economic agents reduced the cost of advice. Consulting companies have been forced to withdraw from the market or to transform their operations for abandoning consulting services. About 70% of business consulting market faced delays of customer payments. Losses sustained powerful international brand consulting corporations.

However, the specificity of consulting market is the flexibility and speed of response. Some major Ukrainian companies as an alternative to the expensive services of the international consulting assistances were used Ukrainian agencies. Small and medium business began to enter into contracts for the provision of the lesser known local, regional consulting companies.

The economic situation leaves many questions for further implementation of innovative projects that require substantial financial investment advisers. In this regard, the consultants will be for some time to stop or significantly reduce the pace of innovation compared to the pre-crisis period of active growth. From all the above it follows that the consultants ratings were significantly decreased (2008 and 2010). According to the experts, since 2010 there is a partial reorganization of the market that helps to restore growth in demand for services. Thus, at present, the market is transformational consulting stage which determines the conditions for its further operation.

The new paradigm of global economic development is making significant changes in the mechanisms of consulting market in Ukraine. There

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

is not only the expansion of space for business, both domestic and foreign markets, but also manifested the needs to introduce innovative technologies and improving governance arrangements within organizations, implementation of international standards, it is necessary to improve their performance and quality of services produced, provided, as well as their competitiveness. Consulting is not a driver of growth markets, but it belongs to mechanisms that ensure competitive advantage and support for Ukrainian Business and Economics. In addition, he creates innovative scientific basis for new knowledge economy. Therefore, at the present stage of global mobility factor of supply and demand consulting greatly diversified in comparison with the model of the nineties (Figure 2).

During present conditions, the main stimulator of demand for consulting services is the necessity for superiority competitiveness. Integration, economic transformation, expanding foreign trade, compliance with international standards of business influence the demand for consulting. In the information age to ensure a high level of competitiveness, to take the leading position extremely difficult and only endogenous capacity addition in many cases it is not economically profitable.

The competitive environment of the consulting market of Ukraine creates entities for economic units which can be classified according to the legal status, national origin, client base, range of provided services (Figure 2, 3). In the light of microeconomic analysis of the main market features, market is an opened entrance and exit in the industry, no license restrictions. However, besides this, competitive position is also a significant market sharing held by the representatives of global multinational consultancy. Giving these characteristics, scientists describe Ukrainian market as both a quasi-competitive and quasi-monopolistic [3].

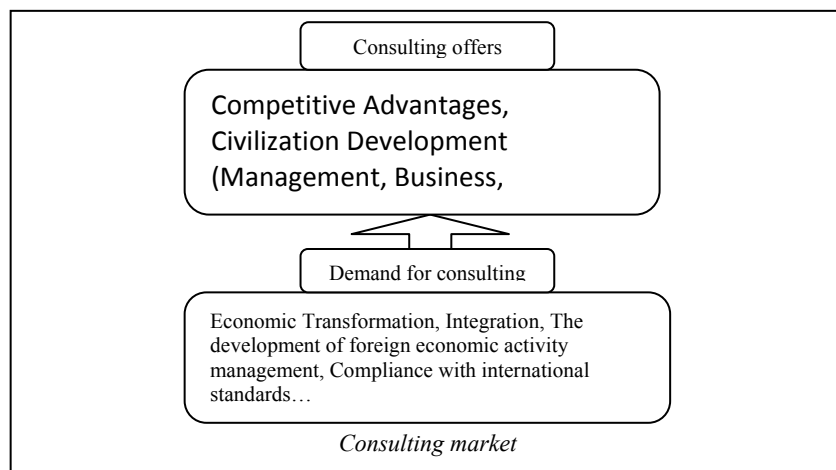


Figure 2 – Determinants of supply and demand market consulting Ukraine

Note: The author constructed

The first group of market actors includes representations consulting companies "Big 4" (Pricewaterhouse - Coopers, Deloitte & Touché, Ernst & Young, KPMG) and other representatives of the international consulting corporations that were listed above. They provide a wide range of services and work with large foreign companies that invest millions of dollars, create a large number of jobs and rely on strategic cooperation. These companies have the advantage of advanced technology consultancy which usually is under their authors' work. The same is true of the large Ukrainian companies went to foreign markets. For these companies the use of external consultancy is common, especially in the development of activities in foreign countries.

Subjects national market consulting Ukraine - Offering consulting			
Delegation of multinational corporations	National company	Company	Independent consultants and consultancy centers at universities
Subject area: consulting services			
Foreign and domestic large corporations, government agencies	Domestic and industrial large and medium-sized companies business	Ukrainian company SMB	Ukrainian small business peripheral industries
Subjects national market consulting Ukraine - Demand for consulting			

Figure 3 – Differentiation of subjects of the consulting market Ukraine

Note: The author constructed

The second - include Ukrainian consulting company, long working in the market and serve predominantly Ukrainian industrial production groups, local companies engaged in export-import operations and middle-foreign business. Also, their services are used by companies that work with raw materials. Among the foreign consumers of consulting services, market is dominated by representatives of the CIS countries and the European Union - Poland, Hungary and Romania.

This group consists from a large percentage of production and information outsourcing. These firms work with consulting firms on: opening and company registration, licensing, taxation, accounting and customs. In this segment of the market, there is a quite incensed competition between consultants. Services are provided by such companies as - WUMC, Munk, Andersen & Feilberg (MAFCON), Proconsult, J & L Consulting, and some private consultants. The competitive advantage of local consulting firms is that, they are entrenched in the segment of foreign clients is the knowledge of local infrastructure and market, the availability of contacts in local government, competence in the field of Ukrainian law, accounting and taxation.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

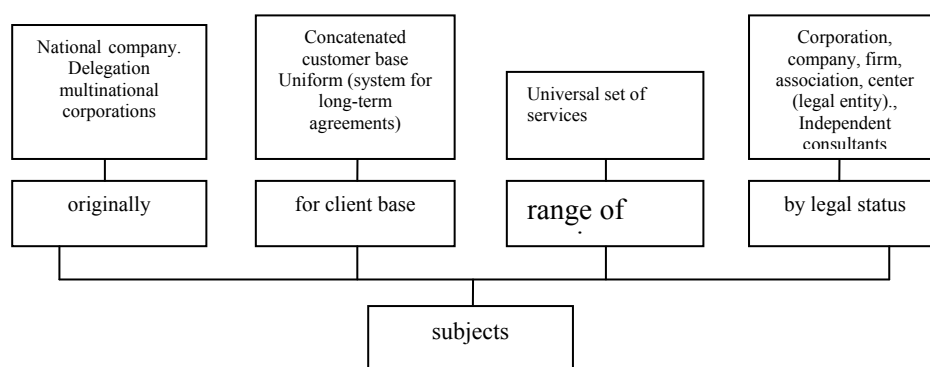


Figure 4 – Classification of market actors (subjects)

Note: The author constructed

A medium-sized businesses who are consumers of consulting services has a number of features. Solvency of this segment is relatively low. Amounts that can be allocated in the budgets of midsize businesses to pay for consulting services for hundreds of times less than the amounts allocated big business. In the management of medium-sized businesses tend to be directly involved owners intuition which the main decision is making tool. Customer's irrational judgments are not usually inclined to understand the arguments. They trust (or distrust) authority consultant. This causes the transaction advisor - client during the whole work.

A medium-sized businesses more than large, prone to closure, the use of "gray" schemes often unclear who is the real owner of the business. Fears of working with consultants, as fright of the privacy loss, refusal to provide accurate information consultants are often is the main cause of failure of the involvement of consultants.

As for regional subsidiaries, branches and representative offices of large organizations, national and international scale, which are acting as clients of consulting services, they have limited budget approved by the parent company.

However, regional and municipal procurement is at least to some consultancies is the most important segment of the market. Typically government authorities ordered the development of various socio-economic environment (integrated programs, industry - in education, health, etc.), at least - advising strategic nature.

Independent individual consultants and consulting centers twich are created when schools provide mostly one-time consultation, the majority of which is IT consulting, business plans and company registration in public administration, audit and assistance in the preparation of management accounting. In the countries with long-established consulting market, like an opposed to Ukraine, including consulting centers, that are powerful scientific drivers of technology consulting methods and techniques. The domestic market is under formation and for such centers, it is quite difficult to survive because their activities are rarely sufficiently funded and is almost no support.

In 2010-2012 consulting market has been experienced on significant quantitative and transformation. It should be noted that the last two years for the market is characterized by internal cash flow optimization, performance implementation of business processes and work units, restrictions on hiring new employees and increased requirements for applicants for positions and employed to specialties.

The development of the industry and increased competition leads to changes in market structure. Clients consulting companies in Ukraine are mostly medium and large businesses. Sectoral configuration consulting services ranges from the most sought after in such sectors as energy, oil and gas, heavy industry, trade, food processing, engineering, telecommunications, and finance sectors, which are used to a lesser extent by external consultations (Table 3).

The growth of interest in the consulting business in support of any of the fields produced in the first place, the growing competition. Thus, there was the rapidly growing competition in trade, during recent years. This makes managers of trading companies to attract specialists in HR-consulting (mostly for training of staff) and IT- consulting. The increasing competition in the medium and large businesses, accompanied by the release of the Ukrainian market of foreign "players", increasing export orientation of domestic enterprises, the outlook for foreign trade relations as a result of the accession of Ukraine to the Free Trade Area with the EU - these are the causes of macroeconomic nature that point to the need think seriously about the formalization and optimal business process modeling companies build quality strategy, establishing financial flows, connecting major marketing planning. These trends enhance the dynamic response to increasing demand for management consulting (strategic and operational), the widespread use of information technology. Consequently, market consulting and professional quantitatively increases, increasing their ability to meet the needs of a wide range of Ukrainian business.

Table 3

Industry classification top segments of the consulting market in Ukraine

<i>Management Consulting</i>	<i>IT- Consulting</i>	<i>Legal Consulting</i>	<i>Financial Consulting and Audit</i>
Trade	Power engineering	Power engineering	Heavy manufacturing
Construction	Trade	Oil and Gas Industry	Trade
Heavy manufacturing	Transport and communication	metallurgy	Power engineering
Food Industry	Construction	Construction	Construction
Healthcare	Oil and Gas Industry	Mechanical Engineering	Food Industry
Education, science and culture	Heavy manufacturing	Food Industry	Finances

Note: The author constructed

Current national market consulting can be divided into seven main segments: management, marketing, legal, financial, educational, IT consulting and management consulting. Analysis of the structure of services shows that the largest volume rendering of services is management consulting. It consolidates into a smaller segment - strategic planning, reorganization and restructuring, operational management. The leading types of consulting market in Ukraine also include legal and financial consulting audit. And the most dynamic segment of the market is an IT consulting with outsourcing. This segment is dominated by the international and global market, due to the speed of propagation and improvement of information technology, data transmission and innovative transformation that now creates a powerful global competitive advantage (Figure 5).

With the development of the market, certain types of consulting were departed, upgraded, and the "map" of the consulting market periodically changes dynamically, depending on changes in demand, which is determined by macroeconomic variables.

The largest segment on the Ukrainian market is IT services consulting. There is a growing demand for management consulting, project management staff motivation, strategic marketing and market research. However, reduced demand for advice on business planning, as there are technological gaps between planning and implementation of plans due to lack of measurement results and compliance indicators. Another trend is the increasing demand for coaching for senior managers. Educational Consulting consistently keeps its market share. The specificity of national market of Ukraine is imperfect quality supply and therefore confidence in the consultants.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

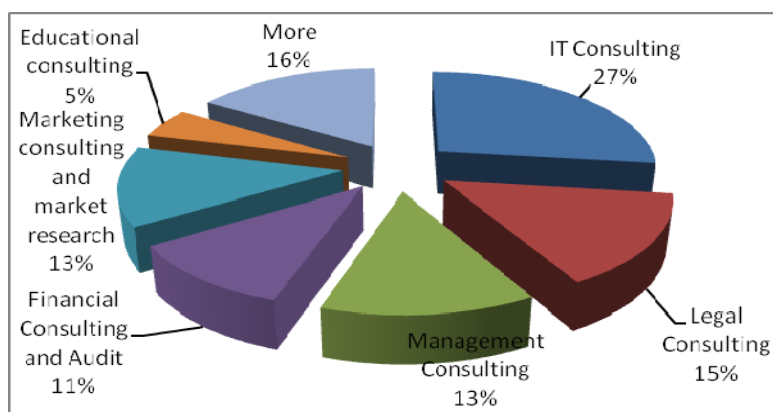


Figure 5 – The structure of the national market of Ukraine by type of service in 2012

Note: The author constructed with materials Business Consulting Program EBRD in Ukraine [6]

The globalization processes, world growth of role of intellectual work, the search for new methods and approaches to business organization rise the demand for outsourcing services, which occupy the leading position in the structure of IT-consulting. Nowadays the demand rises for services on development of integrated management systems, introduction of new financial technologies and business evaluation. At the same time clients are interested in the complex solution of business organization problems and in the effective realization of projects.

Raise of consulting demand determines the transformation of the audit and legal firms in company that gives a complex spectrum of services.

According to the research investment and consulting group "Astarte - Tanit " capacity market consulting Ukraine during the 2009-2013 biennium increases, which in 2012 was about 392 million USD USA, Consulting services per capita was about 7.5 million USD USA (Figure.6).

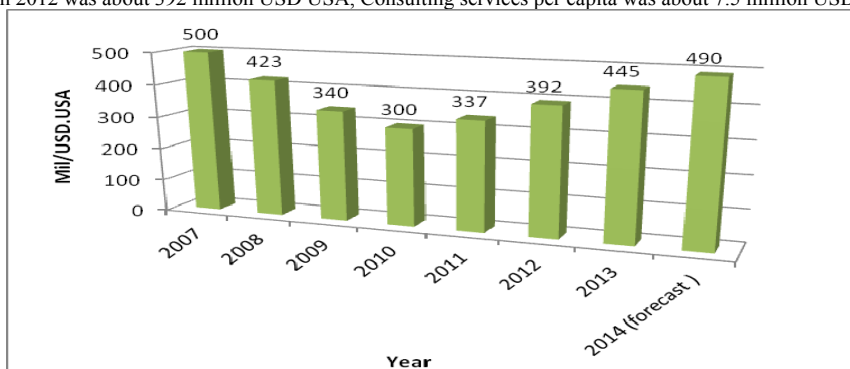


Figure 6 – Dynamics of the market capacity of Ukraine from 2007 to 2014 (forecast)

Note: The author constructed with materials Business Consulting Program EBRD in Ukraine [6]

The analysis of the national market consulting in Ukraine, shows trends in the economy of Ukraine. Downward trend from 2007 continues to the bifurcation point in 2010 and then the growth reactivates. As in 2013 market consulting, there are about 600 domestic companies, firms, most of which is at an early stage of development. Among this, local representatives observed high turnover, compared with foreign offices, which fundamentally established in the market and keep a greater share of it. Quick in and out of the market makes it possible for many entities to try themselves in this area. However, not all attempts are implemented successfully, the lack of intellectual innovation resources and competition makes such attempts failed.

Conclusions and recommendations. On the base of the work was analyzed a wide range of materials, found factors of demand for consulting, and summarized the evolution of market periods, constructed factor model. Defined specific and sectoral market structure, the division of subjects and consumer groups, market segmentation, diversification of services in accordance with contemporary needs. It is proved that the dominant segment is IT consulting, market capacity as of 2012 is 392 million. U.S., that after the crisis, the market is gradually reaches the points of 2007 and it is projected to rise in future.

As the results of analysis, we can show the main problems of consulting market: not a perfect infrastructure and a weak market regulations, low competitiveness of domestic consulting companies, low levels of trust in outside consultants

Foundation for further development of market should be - innovative services, the development of new domestic technologies and practices consulting, consulting product uniqueness, complexity and improve efficiency consulting services, increased customer confidence to consume services, increase information transparency consulting environment, improve the quality of services, increase the share of national companies in this market. The way of market development consulting Ukraine should aim at increasing the intellectual resources which is the main driver of development.

REFERENCES:

1. Badaeva A.N. Predvodiyteleva M.D. The scope of services in the world economy: Trends of development // World economy and INTERNATIONAL relations. - 2007. - № 3.-S. 23-28.
2. Willow V.A. Management consulting: concept, organization development: monograph / VA Willow - Kyiv National Economic University, 2011. - P.225 - 257.
3. Rumyantsev A.P., Kovalenko J.O. World market for services: a tutorial. - Kyiv: Centre textbooks, 2006. - P. 175-181.
4. Hops F.I. Features of formation and development consulting business in Ukraine / Management Consulting Essentials: navch. Guide. - K.: Akademydav, 2008. - S. 30 –56.
5. Official website of the Association "Ukrconsulting". Access: <http://acf.ua>.
6. Market consulting services in Ukraine. Research ICG "Astarte -Tanit ", prepared by order of the EBRD in Ukraine within the framework of business consultations. Access: <http://www.astarta-tanit.com.ua/>

РЕГИОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕО-ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ПРОБЛЕМА ДОМІНУВАННЯ В
МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Резнікова Н.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Резнікова Н.В. Регіональні торговельні угоди як інструмент нео-протекціонізму: проблема домінування в міжнародній торгівлі

У статті розглядається характер РТС, які не є новими для міжнародного економічного порядку. З моменту створення багатосторонньої торговельної системи в 1947 році, вони регулювалися в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС). Водночас, поширення РТС в останні два десятиліття піднімає актуальні питання про трансформацію парадигми від недискримінаційної лібералізації торгівлі в бік двосторонньої та регіональної преференційної (дискримінаційної) торгівлі в рамках економічної інтеграції на рівні зон вільної торгівлі та митних союзів. Формування регіональних торговельних угод за останні 15 років стало інструментом нео-протекціонізму в умовах лібералізації міжнародної торгівлі. У статті розглядаються потенційні ефекти РТУ як інструменту, що суперечить задекларованому в рамках СОТ багатостороннього підходу. Виникаючі при цьому ефект безбілетника, демонстраційний ефект і ефект масштабу допомагають оцінити переваги та недоліки РТУ з точки зору досягнення економічної безпеки країни.

Ключові слова: регіональна торговельна угода, зона вільної торгівлі, митний союз, протекціонізм, економічна безпека, ефект безбілетника, ефект демонстрації, преференційна (дискримінаційна) торгівля, лібералізація торгівлі.

Резнікова Н.В. Региональные торговые соглашения как инструмент нео-протекционизма: проблема доминирования в международной торговле

В статье рассматривается характер РТС, которые не являются новыми для международного экономического порядка. С момента создания многосторонней торговой системы в 1947 году, они регулировались в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Тем не менее, распространение РТС в последние два десятилетия поднимает актуальные вопросы о трансформации парадигмы от недискриминационной либерализации торговли в сторону двусторонней и региональной преференционной (дискриминационной) торговли в рамках экономической интеграции на уровне зон свободной торговли и таможенных союзов. Формирование региональных торговых соглашений за последние 15 лет стало инструментом нео-протекционизма в условиях либерализации международной торговли. В статье рассматриваются потенциальные эффекты РТУ как инструмента, противоречащего задекларированному в рамках СОТ многостороннему подходу. Возникающие при этом эффект безбилетника, демонстрационный эффект и эффект масштаба помогают оценить преимущества и недостатки РТУ с точки зрения достижения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: региональная торговая сделка, зона свободной торговли, таможенный союз, протекционизм, экономическая безопасность, эффект безбилетника, эффект демонстрации, преференциальная (дискриминационная) торговля, либерализация торговли.

Reznikova N. Regional trade agreements as a tool of neo-protectionism: the problem of dominance in international trade

The nature of RTA is discussed, which are not new for the international economic order. They have been subject to regulation within the General Agreement on Trade and Tariffs (GATT) and the General Agreement on Trade in Services (GATS) since the multilateral trade system was established in 1947. Yet, spread of RTS in the latest two decades has raised important problems related with evolution from non-discriminatory liberalization of trade towards bilateral and regional preferential (discriminatory) trade in frames of economic integration at free trade zone or customs union level. In the latest 15 years, regional trade agreements have become an instrument for neo-protectionism in the context of international trade liberalization. Potential effects of RTA as an instrument going contrary to the multilateral approach declared by the World Trade Organization (WTO) are analyzed. The occurring effects of "stowaway", demonstration and economy of scale help in evaluating RTA advantages and weaknesses from the perspective of economic security of a country.

The increasing use of RTA, especially by the U.S. and the EU, may appear as an articulated neo-colonialist agenda, intended to impose and expand the spheres of their influence worldwide. However, it is argued that given the nature of RTA, they should be seen as a flexible tool for negotiations, combining various schemes under the disguise of trade liberalization, rather than a neo-colonialist instrument of influence. It is argued that RTA have been a tool for more privileged choice of trade policy by the U.S., the EU and many other countries, not only for taking prevalence over smaller partners, but also because they allow for more flexible control compared with the multilateral trade system of WTO.

The problem of how correlation between the pace of competitive growth and the pace of liberalization could be secured triggers theoretical controversy between the advantages of trade on multilateral, regional and bilateral basis. The article puts emphasis on a kind of rivalry between multilateral and regional/bilateral patterns. It is argued that analysis of RTA signed by the U.S. and the EU may be a tacit evidence of their intention to alleviate other countries' influences on the area of their economic interests. Moreover, control of public purchases and regulation of intellectual property rights, which is a foremost concern for the U.S. and the EU, can be easily regulated at bilateral or regional level than at multilateral basis. Also, considering that RTA, by their legal origin, are exclusive preferential trade agreements between countries that sign them, an obvious point is striving for leadership when signing agreements at new markets, supposed to guarantee the primacy of leader's interests over others'. Such interpretation of RTA allows for assuming its singular role in seeking for economic security of a country.

Keywords: regional trade agreements, free trade area, customs union, protectionism, economic security, free-rider effect, demonstration effect, preferential (discriminatory) trade, trade liberalization.

Постановка проблеми. Економічне співробітництво, приймаючи інтеграційні форми, трансформується в укладання регіональних торговельних угод із введенням режимів преференційної або вільної торгівлі. Саме з цих причин, міжкраїнові кількісні дослідження з питань міжнародної співпраці на рівні економічної політики часто зосереджуються на аналізі регіональних торговельних угод (РТУ), кількість яких постійно зростає. Справді, РТУ, ймовірно, є найбільш важливим механізмом міжнародної співпраці у сфері економічної політики, функціонуючи як координаційний та захисний механізм в широкому діапазоні політик. З огляду на це, **мета нашого дослідження** полягає в аналізі особливостей використання РТУ з точки зору результативності їхнього застосування в якості інструменту нео-протекціонізму в еру, що широко тиражує можливості лібералізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. М. Шифф наголошує, що сама по собі багатостороння лібералізація торгівлі обов'язково призведе до більш-менш політично інтегрованих РТУ [1]. В своєму теоретичному моделюванні вчений відштовхувався від гіпотези політичного розпаду Алесіні-Споляоре, згідно з якою рівноважна вага країни в об'єднанні падає, а число країн збільшується по мірі того, як поширюється міжнародна економічна інтеграція, і гіпотези Етіра про те, що багатостороння лібералізація торгівлі призводить до більшої кількості РТУ. М. Шифф тестував свою гіпотезу шляхом присвоєння всім ЗВТ низький рівень політичної інтеграції, тоді як всім митним союзам - високий рівень. Такий підхід пояснювався традиційним підходом до інтерпретації Митних союзів як більш глибокої стадії інтеграції. Вимірюючи рівень політичної інтеграції в РТУ, вчений спирався на показник відкритості економіки, втім ігнорував відмінності в глибині політичної співпраці між різними ЗВТ. Дж. Кроуфорд і Р. Фіорентіно роблять подібне припущення, зазначаючи таке: «Переважання ЗВТ над митними союзами, ймовірно, пов'язано з тим, що їх швидше укладають та вони вимагають більш низького ступеню

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

політичної координації. ...Гармонізація зовнішньоторговельної політики передбачає великі втрати автономії у комерційній політиці сторін... Тим не менш, багато ЗВТ містять положення, що призводять до втрати політичної автономії в районах за межами тарифної політики. У світі поступового зниження тарифів в результаті послідовних раундів ГАТТ, збільшення переважання ЗВТ здається, більш ймовірно, буде пов'язано з тим, що чиста вигода від переходу на погодження тарифів з третьою стороною менша, ніж чиста вигода від співробітництва з нетарифною політикою» [2].

Провокаційне питання про те, чи виступають РТУ інструментом, що використовується великими економіками в перегонах одна проти одної для створення неоколоніалістичних сфер впливу у менш розвинених регіонах та країнах, що розвиваються, виборюючи тим самим економічний та політичний вплив, було поставлено дослідником Р. Бхала [3] вже у XXI ст. Г.В.Пуїг та О.Охіочеоя зробили спробу неупередженого аналізу інтенцій США та ЄС у використанні механізму РТУ в якості інструменту укріплення їхньої торговельної влади. Попри те, що, на нашу думку, вченим не вдалось уникнути надто оптимістичного погляду на можливості, що породжує глобалізація для країн, що розвиваються, їхні висновки здаються нам інформативними та такими, що заслуговують на прискіпливу увагу. Так, на переконання Г.В.Пуїга та О.Охіочеоя, вроджена гнучкість, що закладена в РТУ, дозволяє країнам налаштовувати з відносною легкістю та швидкістю країні торговельні відносини, які вони прагнуть встановити у двосторонньому порядку або на регіональному рівні. У порівнянні із важкими та повільними процесами багатосторонньої торговельної системи СОТ, РТУ відображають привабливе знаряддя для досягнення різноманітних прагнень своїх учасників [4].

Виклад основного матеріалу. У теорії, РТУ сприймаються у якості інструментів торговельної лібералізації. Забезпечення РТУ у ГАТТ/ГАТС стимулювалось поняттям про те, що РТУ можуть служити сходишками на шляху до багатосторонньої торговельної лібералізації, однак, як справедливо акцентує Р. Бхала [3], це шлях, яким рідко йдуть більшість сторін багатосторонньої торговельної системи СОТ. З безвихідним становищем Доха Раунду у багатосторонніх торговельних переговорах, можливо приписати зростаючу перевагу РТУ до того факту, що країни-учасники СОТ зараз вважають більш зручним досягти двосторонньої та регіональної торговельної лібералізації саме за допомогою РТУ.

У цьому відношенні, було запропоновано припустити, що зростаюче використання РТУ – особливо США та Євросоюзом – може бути проінформованим неоколоніалістичним порядком денним, з наміром нав'язати та розширити свої сфери впливу в усюму світі [3]. Втім, у якості коментаря на пропозицію, що РТУ можуть виступати у ролі неоколоніалістичного знаряддя в руках США та ЄС, дослідники Г.В.Пуїг та О.Охіочеоя зауважують, що за своєю природою РТУ не є неоколоніалістичними. Ними аргументується, що РТУ є гнучким знаряддям переговорів, що поєднують різноманітність міркувань під виглядом або, більш влучно, під прикриттям торговельної лібералізації. Таким чином, РТУ стали більш привілейованим вибором торговельної політики США та ЄС та багатьох інших країн не лише для досягнення домінування над меншими партнерами, а з причини гнучкості їхнім керуванням у порівнянні з багатосторонньою торговельною системою СОТ.

Водночас, слід припустити, що домінування США і ЄС в області РТУ є неминучим наслідком вже закріпленого домінування у міжнародних відносинах. В той же час, їхня стратегічна мета при укладанні РТУ не завжди пояснюється фактором торгівлі. Серед іншого, не можемо проігнорувати той факт, що більшість країн, з якими США та ЄС заключають країні торговельні угоди, вже були під своєрідним контролем Сполучених Штатів Америки та Євросоюзу, навіть до відродження РТУ у недавньому минулому. Також, поза сумнівами, США та ЄС, що були провідниками капіталізму, нині зазнають зниження у домінуванні міжнародної торгівлі завдяки навіть більш стрімкому розвитку країн, що розвиваються. В. Аакен і Дж. Куртц [5] також переконані в тому, що США і ЄС можуть зазнати значних втрат від вступу до РТУ з країнами, що розвиваються. Така позиція дещо подібна до висновків Р.Бхали, який наполягає, що РТУ здатні забезпечити країні торговельні умови, яких важко досягти у рамках багатосторонньої торговельної системи СОТ. Наприклад, економіка Мексики, згідно його розрахунків, отримала більше вигід, ніж решта Південноамериканських країн, з того часу, як приєдналась до НАФТА [3].

Водночас, Г.В.Пуїг та О.Охіочеоя, коментуючи результати Доха Раунду, наполягають, що РТУ виступають протекціоністським інструментом, що прагне відтворити країні торговельні відносини між їхніми учасниками, які ризикують лишитись наріжним каменем у відносинах багатосторонності та принципах торговельної лібералізації на глобальному рівні внаслідок імплементації складних критеріїв Правил Походження та інших замаскованих протекціоністських бар'єрів у торгівлі. Більше того, визнаючи, що торговельні прагнення кожної країни - великої чи малої - є подібними, усвідомлення підтексту будь-якої торговельної угоди, яка укладається, є обов'язковою умовою утримання власних позицій. Зауважуючи, що ступінь будь-якого негативного впливу привілейованих торговельних відносин на країни, що розвиваються, не можна повністю пояснювати домінуванням їхніх партнерів-розвинутих країн, П.Т.Бауер свого часу доводив, що бюджетні проблеми країн третього світу у міжнародній торгівлі, у порівнянні із країнами розвинутого світу, пояснюються «марним використанням наданого капіталу та недоречною валютно-фінансовою політикою» [6].

Питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та швидкістю імplementованої лібералізації, загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі. Так, згідно переконань Н.Лімао, останнім часом загострюється своєрідне змагання між багатосторонністю та регіональністю/двосторонністю [7]. Ним висувається аргумент, що аналіз РТУ, підписаних США та ЄС, може опосередковано вказувати на їхні прагнення стримати розповсюдження впливу з боку інших країн на зону їхніх економічних інтересів. Більше того, контроль питань державних закупівель та регулювання прав інтелектуальної власності, що є першочерговим інтересом для США та ЄС, легше регулювати саме на двосторонньому та регіональному рівні, ніж на багатосторонній основі. До того ж, *враховуючи, що РТУ, за їхньою правовою природою, є винятковими переважними торговельними угодами між країнами, що їх підписали, стає очевидним прагнення бути першим у укладанні угод на нових ринках, що гарантує дотримання примаду власних інтересів над іншими. Така інтерпретація РТУ дозволяє припустити його виняткову роль у досягненні економічної безпеки країни.*

Тоді як Дж.Бхагваті й А.Пангарія [8] в своїх дослідженнях зосереджувалися на аналізі процесу формування та поширення торговельних блоків та їх впливу на рівень протекціонізму і лібералізації, виділяючи потенційно конфліктні цілі та вплив регіоналізму у порівнянні з принципом багатобічних відносин, С.Бінал [9] намагається віднайти відповідь на питання, *чи збільшують або зменшують РТУ спроби реалізувати протекціонізм?* Ми погоджуємось з позицією авторів в частині того, що слід визнати об'єктивну потребу в протекціонізмі в рамках РТУ та дослідити особливості його реалізації, не вдаючись до поширеного підходу, що ґрунтується на балансуванні між двома полярними варіантами, згідно яких РТУ *або збільшують, або зменшують рівень протекціонізму.*

Позиція адептів протекціонізму в контексті проблематики РТУ ґрунтується на визнанні того, що тиск протекціоністів зменшується в результаті регіональної інтеграції. Дослідження Ж. де Мело, А.Пангарія та Д. Родріка [10] пропонує систему аргументацій, що базується на розгляді феномену «ефекту послаблення переваг», який виникає при формуванні торгового блоку. Вчені стверджують: «Незалежно від організаційної системи наявність регіональних угод тягне за собою розширення політичного співтовариства і, таким чином, зменшення можливостей визначати політику з боку політично активних угруповань в кожній країні. Цей факт робить прийняття рішень менш сприйнятливим з точки зору інтересів окремих фракцій і значно ускладнює лобіювання їхніх інтересів. Маргінальні переваги лобіювання знижуються, тому групи розсудливо вирішують знизити тиск в цьому напрямку». С.П. Маджі, В.А.Брок і Л.Янг [11] переконані, що національні переваги можуть також послабитися з інших причин.

По мірі розширення торгового блоку, заінтересовані групи можуть зазнавати труднощів самоорганізації на регіональному рівні. Національні групи впливу, намагаючись реалізувати засоби протекціонізму, можуть скоординувати зусилля з колегами з країн-партнерів. Проблема безбілетника, пов'язана з більшою кількістю груп зі схожими інтересами на регіональному рівні, може існувати одночасно з ефектом послаблення переваг, що відчують національні лобі в торгових блоках. А.Пангарія та Р.Фіндлей [12] пропонують дещо формальний аналіз проблеми безбілетника в лобіюванні, який стосується РТУ та зокрема митних союзів, і доповнюють модель Дж. Міда, що дозволяє визначати торгову політику на внутрішньо-системному рівні. Компонент проблеми безбілетника за умов реалізації ефекту послаблення переваг ідеально узгоджується з логікою колективних дій, описаною М.Олсоном ще в 1965 р. [13]

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Окреслений підхід, що ґрунтується на ефекті послаблення преференцій, удосконалений П. Сінклером та Д. Вайнсом [14], настановує на думку, що митний союз (МС) з часом демонструє менше елементів протекціонізму у порівнянні з зоною вільної торгівлі (ЗВТ). Серед іншого, автори вдаються до теоретичних моделювань, які пізніше підкріплюють емпірично. Для початку, вони припускають, що торгова політика має повністю внутрішнісистемний характер, а, отже, рівень протекціонізму залежатиме від лобістської діяльності груп впливу. Загальновідомо, що в ЗВТ кожна країна-учасник має можливість самостійно встановлювати власну торгову політику з країнами, що не входять до ЗВТ, а, отже, національним заінтересованим групам потрібно лише лобювати інтереси в уряді своєї країни, щоб вплинути на рівень протекціонізму відносно країн, що не входять до ЗВТ. Таким чином, протекціонізм у ЗВТ має характеристики індивідуальних інтересів.

У митному союзі зовнішня торгова політика є єдиною для всіх країн-учасників, і національні групи тиску мають впливати також на рівні союзу, а сам протекціонізм на рівні митного союзу стає суспільним благом з урахуванням проблеми безбілетника. Крім того, регіональний орган прийняття рішень схильний бути менш сприятливим до лобювання, орієнтованого на конкретну країну, у порівнянні з національними органами влади, тому що йому доводиться врівноважувати потенційно конфліктуючі інтереси учасників МС. В результаті для впливу лобістських дій на зовнішню торговельну політику може потребуватися певна ступінь координації національних заінтересованих груп. Таким чином, скорочення впливу національних лобістів на рівні союзу та збільшення проблеми безбілетника, зумовленої спільними лобістськими діями, *становлять два аспекти ефекту послаблення преференцій, пов'язаного з МС, але відсутнього у ЗВТ*. Так, вчений Р. Лаверн [15] провів емпіричний аналіз, в результаті якого він визначив позитивний зв'язок між рівнем протекціонізму (зокрема, номінальні тарифи та нетарифні бар'єри) та кількістю населення в штаті, де знаходиться галузь промисловості. Отриманий результат припускає, що крупні штати більше здатні до створення блоків виборців з метою захисту їх промисловості. Такі висновки обґрунтовують послаблення преференцій для малих країн, що входять до митного союзу, тоді як крупні учасники можуть отримати зміцнення своїх протекційних преференцій. Цей висновок знаходиться у різкому контрасті з логікою колективних дій Олсона та аргументу послаблення преференцій.

Справді, на перший погляд, таке пояснення виглядає переконалим. Власне, воно може точно описувати підсумок регіональної інтеграції, принаймні в деяких випадках, але цей аргумент ґрунтується на кількох принципових вихідних положеннях. По-перше, проблему безбілетника неможливо ефективно подолати силами прихильників протекціонізму. Фактично, Ж. де Мело, А.Пангаїя та Д. Родрік [10] обґрунтовують свою думку, роблячи припущення про відсутність кооперації між лобі різних країн. По-друге, зацікавлені групи не можуть самоорганізуватися на регіональному рівні, на якому, серед іншого, не існує ефективного лобювання проти протекціонізму, наприклад, з боку споживачів. По-третє, не враховується факт впливу торговельного обмежень, схвалених МС, на більшу кількість населення у порівнянні з національним протекціонізмом (такий феномен іноді називають «ланцюговою реакцією»).

А.Крюгер [16], запропонувавши альтернативну аргументацію, прийшла до аналогічних висновків. Науковець наводить серйозні доводи, що *ЗВТ має більше потенціалу переорієнтації торгівлі, ніж МС в основному завдяки пов'язаним правилам походження товару*. Поглиблення торгівлі звичайно породжує протидію з боку національних підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку. Водночас, компанії країн-партнерів, які здобувають вигоду від переорієнтації торгівлі в рамках зони вільної торгівлі, також протидіють подальшій глобальній лібералізації торгівлі. Таким чином, переорієнтація торгівлі виявляє тенденцію до збільшення протидії подальшої лібералізації торгівлі всередині економічного утворення, тому ЗВТ скоріше задовольнить протекціоністські інтереси, ніж МС.

Справді, ефект безбілетника постає центральним питанням в аналізі впливу РТУ на характеристики лобювання. За визначенням, чим більше регіональна одиниця, на яку поширюється спільна (централізована) торгова політика, тим більше кількість суб'єктів, що отримують переваги від торгової політики. Водночас, чим ширше потенційний розмір зацікавленої групи, тим більше спокуси для кожного члена групи користуватися вигодою, не докладаючи власних зусиль. Таким чином, тим менше вірогідність успіху групи впливу. Така система аргументації походить від вже згадуваної олсенівської логіки колективних дій. Загострюючи увагу на впливі розміру групи на забезпечення суспільними благами з боку приватних груп, теорія М.Олсена припускає, що більший розмір групи передбачає більший рівень ефекту безбілетника і, таким чином, нижчий обсяг надання суспільного блага. Відповідно до моделі зацікавленої групи, яка ґрунтується на логіці колективних дій М.Олсена, рівень протекціонізму знаходиться в наступних кореляційних зв'язках: (1) негативно до кількості компаній в індустрії; (2) позитивно до коефіцієнту промислової концентрації; (3) позитивно до географічної концентрації. Обґрунтування можна підсумувати наступним чином: особа робитиме внесок у надання суспільного блага, тільки якщо (передбачувані) переваги будуть перевищувати витрати на такі дії. По мірі зростання обсягу групи, вартість колективної дії (у сенсі використання ефективних організаційних схем з доцільними засобами заохочення та механізмами контролю, що забезпечать участь членів групи) збільшується. Одночасно відносна цінність внеску кожного члена групи в рамках колективної дії зменшується. Тобто, ефект безбілетника зростає з розміром групи, тому що вірогідність добровільного надання суспільного блага менше залежить від індивідуального внеску. По мірі збільшення «безбілетників», з одного боку, підвищується ризик того, що суспільне благо взагалі не буде вироблено, з іншого боку, зростає навантаження на активних членів групи.

Крім того, якщо вигоди від колективної дії розрізняються у різних членів групи, то, за висловом М.Олсена, існує систематична тенденція «експлуатації» меншини більшістю [13]. Отже, висока варіативність розподілу інтересів в групі підвищує шанс створення суспільного блага, тому що цілком вірогідна ситуація, коли якнайменш один член групи матиме інтерес зробити внесок до створення суспільного блага. Така логіка міркувань підтверджується працями Г. Марвела і Р.Е. Еймса [17], які дійшли подібних висновків при аналізі невеликих груп. Слід звернути увагу на той факт, що окреслена аргументація вчених, що ґрунтується на варіативності переваг в групі, формально відрізняється від аргументу, що базується на розмірі групи. Проте, ці дві концепції пов'язані між собою таким чином, що великі групи не тільки більш схильні до проблеми безбілетника (аргумент розміру), але й вони також більш сприйнятливі до підвищеної різноманітності інтересів членів групи у порівнянні з невеликими групами (аргумент варіативності). Більше того, на відміну від олсенівської інтерпретації, ряд досліджень яскраво продемонстрували, що надання суспільного блага може підвищуватися з розміром групи.

Наприклад, Дж. Чемберлін [18] та М. Макгір [19] доводять на прикладі стандартних товарів (суспільні та приватні блага), що неконкурентна природа суспільного блага припускає компенсування зменшення індивідуального внеску до суспільного блага збільшенням розміру групи. Цей ефект обумовлений еластичністю позитивного прибутку суспільних та приватних благ, оскільки надлишок колективних переваг від інших внесків створює позитивний прибуток; додаткові члени групи не скорочують переваги для існуючих членів групи, адже у споживанні суспільного блага відсутня конкуренція. Аналіз, проведений Дж. Айхбергером та Д. Келсі [20], продемонстрував, що РТУ можуть сприяти скороченню ефекту безбілетника серед прихильників протекціонізму у випадках, коли лобісти домагаються протекціонізму заради зниження невизначеності навколо регіонального інтеграційного процесу або коли лобістська діяльність демонструє зменшення віддачі від масштабу. В більш широкому сенсі, загальноприйняте припущення, що суспільні блага малоймовірно надаватимуться на добровільних засадах через наявність проблеми безбілетника, що особливо актуально для великих груп) піддавалося сумніву багатьма авторами. Зокрема, Е.Брюейкер [21] вважає, що гіпотезу про ефект безбілетника можна послабити навіть для великих груп. Він запропонував слабкий варіант ефекту безбілетника на протигагу сильному варіанту, який переважає в традиційній літературі. Згідно з *сильним варіантом*, суспільне благо надано не буде; *слабкий варіант* стверджує, що проблема безбілетника призведе до недостатнього надання (або парето-оптимального рівня) суспільного блага.

Висновок. Загальний висновок, який виникає з цих різних підходів, полягає в тому, що суспільне благо може бути надане добровільно. Ефект безбілетника може здаватися найбільш вірогідним наслідком створення РТУ, втім існує багато прикладів, коли проблеми безбілетника легко долаються. Очевидно, що регіональна інтеграція збільшує потенційний розмір груп впливу, внаслідок чого відносна частка кожного окремого члена зацікавленої групи знижується по мірі розширення регіону, тому зменшення сили лобювання кожної окремої компанії може зумовити необхідність появи більш формальної організації та розвитку нових структур зацікавлених груп. Дану тезу яскраво ілюструє наступний приклад. Розглянемо просту ситуацію, коли до початку регіональної інтеграції крупна компанія або група компаній, зосереджених на одній території, виступає в якості основної групи, що зацікавлена в протекціонізмі в рамках конкретної індустрії національного рівня, дозволяючи іншим (невеликим) компаніям в країні виконувати функцію безбілетника. Згідно з аргументом про послаблення преференцій, після регіональної

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

інтеграції крупна компанія (група компаній) відчуває послаблення свого впливу. Водночас, якщо індустрія в цілому бажає отримати (підтримувати) протекцію на регіональному рівні, єдиним ефективним засобом впливу на регіональну торгову політику може стати розвиток організації або асоціації. Невеликі компанії фактично втрачають стимул до ефекту безбілетника, що суперечить ефекту послаблення переваг, адже вони більше не можуть покладатися на лобістські дії кількох великих компаній для отримання протекції індустрії. Таким чином, транснаціональні групи впливу можуть стати більш ефективними у формуванні торгової політики на регіональному рівні, ніж їхні гірше організовані колеги на національному рівні.

Теоретичну підтримку такого аргументу можна знайти у відомій «моделі арифмометра», яку запропонував Р.Кейвс [22] ще у 1976 р. У протилежність до осленівської моделі зацікавлених груп, що припускає здатність до ефективного лобювання лише з боку невеликих, територіально сконцентрованих груп, яким під силу стримувати наслідки так званої «проблеми безбілетника», модель арифмометра стверджує, що індустрія, яка складається з багатьох, територіально розсіяних компаній, може мати перевагу в лобюванні завдяки природному відстоюванню місцевих інтересів. Модель однозначно визнає важливість взаємних політичних послуг або дещо символічно - обмін голосами, ґрунтуючись на припущенні, що мета уряду – максимізувати свої шанси на повторне обрання. Цілком природно, що ряд питань неможливо вирішити поодинокі, тому формування коаліційної більшості в результаті взаємних поступок та обоюдної підтримки серед членів коаліції стає основним предметом діяльності законодавчих органів.

Якщо галузь, яка домагається протекції, сконцентрована в одному районі, вона не в змозі зібрати достатню політичну підтримку в інших районах для забезпечення коаліційної більшості з метою рішення питань. Уряд, що спрямований на отримання максимальної кількості переваг, не реагуватиме адекватно на локально інспіровані протекціоністські настрої, адже такі кроки загрожуватимуть втраті його популярності та прихильності виборців в більшій кількості районів. Така логіка аргументації нагтовхує на припущення про те, що лише територіально розосереджена індустрія може отримати більше політичної підтримки, адже виборці в більшій кількості районів будуть зацікавлені в захисті цієї індустрії. Модель арифмометра припускає, що вірогідним впливом РТУ буде збільшення потреби в протекціонізмі на регіональному рівні за умови, якщо індустрія не зосереджена тільки в одній країні, але розсіяна в усьому регіоні. Крім того, слабка індустрія, яка не в змозі отримати політичну підтримку в кожній країні-учаснику, може скоординувати зусилля на регіональному рівні для тиску на централізований орган влади.

Альтернативний варіант демонструє припущення, згідно до якого індустрія може бути добре організована та впливова в одній країні, але не впливати на ситуацію в інших. В такому разі регіональна інтеграція може забезпечити імпульс для розвитку організованого лобі в інтересах цієї індустрії в рамках різних країн-учасників. Цей феномен можна назвати «поширенням переваг», або ефектом демонстрації, який суперечить раніше розглянутому ефекту «послаблення переваг». Такий феномен пояснюється різними факторами. На регіональному рівні успішні ланки індустрії можуть отримати переваги від лобістської діяльності завдяки досвіду, структурі та вмінню знаходити вихід зі складного становища. Такі успішні ланки національної індустрії можуть діяти в якості лідерів групи тиску на регіональному рівні, намагаючись привернути увагу до можливостей лобювання та залучення до цього процесу менш політично активних представників індустрії. Хоча деякі з вказаних елементів не виступають надто чутливими до існування регіональної інтеграції, потреба в кооперації національних зацікавлених груп в торговельному блоці однозначно стимулює процес, коли переваги рівномірно розповсюджуються в рамках регіону. Типовою ілюстрацією зазначеного виступає сільськогосподарське лобі в ЄС, зокрема, надзвичайно високоорганізоване лобі в ряді великих країн, таких як Франція, чий вплив розповсюджується на всю територію Союзу.

Ефект демонстрації значно підсилюється ефектом масштабу [23, с. 197], наочним та реальним прикладом високого потенціалу якого в інтерпретації Р. Фіндлея є саме вплив установи, що визначає політичний курс, в країнах, що розвиваються. Попри те, що обмежений обсяг окремого внутрішнього ринку стримує вплив національного промислового лобі, перспективи розвитку регіонального ринку можуть забезпечити підтримку на вищому рівні. Звісно, ефект масштабу в лобюванні приймає багато форм. Серед іншого, авторський колектив вчених у складі К. Мерфі, А. Шлейфер та Р. Вішні [24] приходять до висновку, що економічна діяльність, пов'язана з ренто утворюючими факторами виробництва, часто показує зростаючу прибутковість. Серед причин даного феномену – сама по собі технологія виробництва та взаємодія лобювання та виробничої діяльності. Розвиток інституцій ЄС, формування та реалізація зовнішньоторговельних правил і процедур, а також поява груп тиску та промислових асоціацій на рівні Союзу обумовили появу фіксованих витрат в економічній діяльності, що не пов'язана зі створенням матеріальних цінностей. Процвітання професійних лобістів, промислових асоціацій на рівні ЄС зумовлюють зростаючу прибутковість від ефекту масштабу в лобюванні.

Самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм всередині країни. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та безумовно негативно на інші, отже галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватися до реалізації інструментів протекціонізму в якості компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих внаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму. Фактично в період несприятливих ситуацій та економічної кризи постраждали галузі промисловості звичайно прагнуть протекціонізму, а в більш загальному сенсі – підтримки уряду - більш виражено, ніж в інших випадках.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions [Electronic resource] / M. Schiff // World Bank Policy Research Working Paper. – 2000. - No. WPS2350. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_00063005311738/Rendered/PDF/multi_page.pdf
2. Crawford J-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements [Electronic resource] / J-A. Crawford, R.V. Fiorentino. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
3. Bhala R. International trade law: Interdisciplinary theory and practice / R. Bhala. – [3rd ed.]. – New York: Lexis Nexis, 2008. – 1685 p.
4. Puig G.V. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism / G.V. Puig, O. Ohiocheoya // Liverpool Law Rev. – 2011. – Vol. 32. – P. 225–235
5. Aaken V. Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law / V. Aaken, J. Kurtz // Journal of International Economic Law. – 2009. – Vol. 12(4). – P. 859–894
6. Bauer P.T. Equality, the third World and economic delusion / P.T. Bauer. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – 304 p.
7. Lima'o, N. Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions / N. Lima'o // World Trade Review. – 2006. – Vol. 5(2). – P. 155–176.
8. Bhagwati J. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends / J. Bhagwati, A. Panagariya // American Economic Review. – 1996. – Vol. 86(2). – P. 82–87.
9. Bilal S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection / S. Bilal // Journal of Economic Integration. 1998. – Vol. 13(1). – P. 30–61.
10. Rodrik D. The New Regionalism: A Country Perspective / D. Rodrik, J. Melo, A. Panagariya // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.159-193.
11. Magee S.P. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium / S.P. Magee, W.A. Brock, L. Young. – Cambridge: Cambridge University Press, 1989. – 460 p.
12. Panagariya A. A Political – Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource] / A. Panagariya, R. Findlay. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf
13. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge: Harvard University Press, 1965. – 176 p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

14. Sinclair P. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs [Electronic resource] / P. Sinclair, D. Vines // Regional Trading Blocs in the World Economic System // J.A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei. – Mode of access: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>
15. Lavergne P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis / P. Lavergne. – Toronto: Academic Press Canada, 1983. – 210 p.
16. Krueger A.O. Free Trade Agreements Versus Customs Unions / A.O. Krueger // Journal of Development Economics. – 1997. – Vol. 54. – No. 1. – P. 169-187.
17. Marwell G. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem? / G. Marwell, R.E. Ames // American Journal of Sociology. – 1979. – Vol. 84(6). – P. 1335-1360.
18. Chamberlin J. Provision of Collective Goods as a Function of Group Size / J. Chamberlin // American Political Science Review. – 1974. – Vol. 68. – P. 707-716.
19. McGuire M. Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior / M. McGuire // Public Choice. – 1974. – Vol. 18. – P. 107-126.
20. Eichenberg J. Free Riders Do Not Like Uncertainty [Electronic resource] / J. Eichenberg, D. Kelsey. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html>
21. Brubaker E.R. Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule? / E.R. Brubaker // Journal of Law and Economics. – 1975. – Vol. 18. – P. 147-161.
22. Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure / R.E. Caves // Canadian Journal of Economics. – 1976. – Vol. 9(2). – P. 278-300.
23. Fin Findlay R. Discussion / R. Findlay // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.193-199.
24. Murphy K.M. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // American Economic Review. – 1993. – Vol. 83(2). – P. 409-414.

ОСОБЛИВОСТИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЯХ

Ромін Д.О., аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Ромін Д.О. Особливості розвитку інформаційних технологій в національних компаніях.

Теоретичні та практичні завдання формування ефективної інформаційної економічної моделі за умов модифікації систем міжнародної спеціалізації, різкого загострення конкурентної боротьби на світових ринках, яка пов'язана із прагненням країн зберегти за собою капіталомісткі види виробничої діяльності, зумовлюють важливість та значущість дослідження проблематики інформатизації не тільки на глобальному та державному рівнях, а й на корпоративному. В статті описуються основні тенденції становлення та розвитку інформаційних технологій та ефективність їх впровадження як в зарубіжних компаніях, так й в національних. Розглядаються основні фактори підвищення конкурентоспроможності національних підприємств за рахунок використання ІТ та створення потужної інформаційної корпоративної інфраструктури. На особливу увагу, також, заслуговує стратегічне планування інформаційного забезпечення підприємства в умовах кризового та посткризового становища та шляхи його реалізації.

Ключові слова: інформаційні технології, глобалізація, інформатизація суспільства, конкурентоспроможність компанії.

Ромин Д.А. Особенности развития информационных технологий в национальных компаниях.

Теоретические и практические задачи формирования эффективной информационной экономической модели в условиях модификации систем международной специализации, резкого обострения конкурентной борьбы на мировых рынках, которая связана со стремлением стран сохранить за собой капиталоемкие виды производственной деятельности, обуславливают важность и значимость исследования проблематики информатизации не только на глобальном и государственном уровнях, но и на корпоративном. В статье описываются основные тенденции становления и развития информационных технологий и эффективность их внедрения как в зарубежных компаниях, так и в национальных. Рассматриваются основные факторы повышения конкурентоспособности национальных предприятий за счет использования ИТ и создания мощной информационной корпоративной инфраструктуры. Особого внимания, также, заслуживает стратегическое планирование информационного обеспечения предприятия в условиях кризисного и посткризисного положения и пути его реализации.

Ключевые слова: информационные технологии, глобализация, информатизация общества, конкурентоспособность компании.

Romin D. Features of development for information technology in national company.

Theoretical and practical problems of forming an effective information model for the economic conditions of the modification of international specialization, sharp increased competition in world markets, which is associated with aspirations to retain capital productive activities determine the importance and significance of the research issues of information not only on the global and national levels, but also at corporate. The paper describes the main trends in the formation and development of information technologies and their effective implementation both in foreign companies alike and national. The main factors increasing the competitiveness of domestic enterprises through the use of IT and building a strong corporate information infrastructure. Special attention also deserves strategic planning of information support businesses in crisis and post-crisis situation and ways to implement it.

Keywords: information technology, globalization, information society, competitiveness of the company.

Існуючі підходи підвищення конкурентоспроможності компанії на національному, регіональному та глобальному рівнях можуть і повинні базуватися на сучасних інформаційних технологіях. ІТ набувають стратегічної ваги, а інформаційна інфраструктура тісно пов'язується зі структурою бізнес-процесів компанії. За таких умов впровадження інформаційних систем управління перетворюється на стратегічну альтернативу, яка безпосередньо впливає на утримання та посилення конкурентних переваг підприємства в інформаційному суспільстві. Питання підвищення ефективності діяльності підприємства у сучасному розумінні тісно пов'язано із управлінням інформаційних систем і технологій. Даний процес можна розглядати у трьох векторах управління ІТ:

- управління ІТ на фінансовому рівні, тобто оцінка витрат на їх впровадження в національних компаніях;
- безпосередньо внутрішньокорпоративний ІТ – менеджмент;
- координація на ринку ІТ постачальників та споживачів інформаційних продуктів за рахунок аналізу макро та мікросередовищ та побудови ефективної маркетингової стратегії.

Інформаційні технології є одним з найважливіших елементів діяльності компанії та відіграють визначальну роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності на будь – яких рівнях. У зв'язку з цим очевидним є необхідність управління ІТ у корпоративному - фінансовому секторі. Як правило, вони представляють одну з п'яти найкрупніших статей витрат компанії, але як показують більшість досліджень у середньому 10 -25% з них використовуються неефективно. Вивчення еволюції форм та методів оцінки витрат та управління ІТ за останні роки дозволили виділити ряд концептуальних підходів, поява та розвиток яких обумовлюється часовими межами та накопиченим досвідом їх використання.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В середині ХХ століття взаємозв'язок між інвестиціями у інформаційну сферу та корпоративними витратами розглядався з позитивістської точки зору, що передбачала баланс між інвестиціями та ефекту від їх впровадження.

1970 -1980 рр. характеризуються більш складним процесом автоматизації (automate, infomate). В економічному вимірі методи оцінки від їх впровадження забезпечується за рахунок: окупності, повернення інвестицій, чистою наведеною вартістю, внутрішньою нормою прибутку та іншими методами з дисконтованими параметрами.

У 1990 – х рр. формується концепція «transformate», яка передбачає реорганізацію бізнес – проєктів, детермінантою яких стають ІТ. Незважаючи на методи скорочення затрат, або їх збереження впроваджуються багатогаспектний формат щодо їх оцінки, в даний час відомий як система взаємозалежних показників.

Кінець 1990 х рр. – 2000 рр. стає ерою розвитку нових технологій, появою різних форм ІТ та методів їх управління, що передбачає введення нових індикаторів щодо оцінки їх ефективності, які набувають стратегічний характер та відштовхуються від життєвого циклу інформаційних технологій[1].

На сучасному етапі еkleктична суть управління інформаційними технологіями компанії полягає у різних підходах та широкомасштабній системі індикаторів оцінки витрат та їх ефективності. З одного боку, розуміння складності феномену аналізу ефективності ІТ розглядається з економічної, політичної, культурної та історичної позицій. Економічний аспект передбачає використання підходу з точки зору життєвого циклу, оскільки основна проблема управління за методом розрахунку вартості та ефективності полягає у відносній ізольованості та різних стадіях розвитку ІТ – продукту. Оцінка інвестицій здійснюється опосередковано від розробки та впровадження інформаційної системи, яку розглядають окремо від операцій. При цьому більшість витрат і весь прибуток виникають під час операційного циклу. З метою успішного впровадження та управління ІТ – системою на підприємстві повинна бути вибудована база знань за для подальшого збалансування витрат та прибутку з майбутніми оцінками інвестицій.

В умовах глобалізації конкуренції актуальним постає питання забезпечення якісного та ефективного програмного забезпечення, що представляють ІТ- компанії та їх управління. В результаті світової економічної кризи, особливу увагу в управлінні ІТ –компаній приділяють формуванню ефективної антикризової маркетингової стратегії (АСМ), що передбачає алгоритм дій для адаптації діяльності компанії до наслідків економічної кризи з метою мінімізації втрат маркетингових переваг та реалізації ринкових можливостей. Дана стратегія передбачає координацію ІТ – компаній та фірм – споживачів ІТ – продуктів, що забезпечує ринкову симетрію даної галузі, взаємовигідне функціонування в контексті підвищення конкурентоспроможності обох сторін.

Для розробки АСМ, як для будь - якої іншої стратегії треба провести стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища компанії, при використанні традиційних методів (PEST, SWOT, GAP аналізи, портфельний та конкурентний).

При здійсненні оцінки українського ринку ІТ на основі PEST – аналізу було виявлено, що для компанії виробника ПЗ (програмного забезпечення) у зв'язку з глобальною фінансовою кризою відбулися наступні значні зміни на макрорівні: зниження ділової активності, скорочення інвестицій, проблеми із залученням фінансових ресурсів, зростання вартості кредитування, збільшення дебіторської заборгованості, коливання курсу валют, падіння рівня платоспроможності попиту, зростання взаємної недовіри учасників ринків.

Для виявлення можливостей та загроз зовнішнього середовища в рамках SWOT – аналізу необхідно здійснювати оцінку мікросередовища ІТ – компанії, що включає зміни об'єму та структури попиту на ринку, зміни конкурентного середовища, а також останні, які відносяться до постачальників (матеріальних, трудових, фінансових) та посередників. Згідно до цих показників було виявлено, що на національному ринку ІТ – послуг відбулися падіння його об'ємів в усіх сегментах, особливо при автоматизації бізнес – проєктів, систем документообігу, складного графічного ПЗ та систем управління ресурсами підприємства. Менш схильні до ризику виявилися антивірусні програми, бухгалтерські, операційні системи та пакети для роботи з документами. Звуження масштабів ринку означає посилення конкуренції за покупця[2].

Багатьом компаніям з метою економії треба шукати нових постачальників, які можуть запропонувати більш вигідні умови поставок необхідних ресурсів. Дана ситуація спостерігається з партнерами та дилерами – кожний переслідує ціль максимального підвищення віддачі від роботи з вендором. Позитивна динаміка прослідковується лише на ринку праці, оскільки у зв'язку з масштабними скороченнями більш реально знайти кваліфікованого спеціаліста за меншу винагороду, ніж півроку тому.

Для виявлення слабких та сильних сторін компанії необхідно провести аналіз її внутрішнього середовища, що передбачає оцінку таких ключових аспектів: фінансову стабільність, компетентність та лояльність персоналу, якість розробок ПЗ, популярність торгової марки, надійність мережі перерозподілу, технологій які використовуються, методи просування, сервісне обслуговування.

Виходячи з специфіки сучасної національної ринкової кон'юнктури інформаційних технологій, можна передбачити основні фактори, що визначають успішність та конкурентоспроможність компанії, а саме: пошук цільових ринків; звування асортименту, акцент на більш популярні ПЗ, ІТ – аутсорсинг, гнучка цінова політика, використання диференційованих цін, система бонусів та знижок, індивідуалізація комунікативної політики, зміщення пріоритетів у виборі методів просування, підтримка каналів збуту.

Внутрішньо корпоративний ІТ – менеджмент є особливо актуальним при інтенсифікації процесу автоматизації національних компаній в контексті підвищення її конкурентних позицій. Він включає ряд аспектів, а саме:

1. Розвиток знань менеджерів та кінцевих користувачів в галузях інформаційних технологій та підвищення культури їх праці. Експертна розробка тенденцій розвитку інформаційних технологій насамперед повинна спрямовуватись на вирішення кадрових питань по залученню нових чи перепідготовці вже задіяних спеціалістів з метою ініціювання підвищення їхнього освітнього рівня. Проведення діяльності в цьому напрямку сприятиме зростанню компетенцій внутрішніх користувачів інформаційними технологіями. Вже тепер зарубіжні спеціалісти передбачають необхідність перекваліфікації працівників кожні п'ять-шість років, так, як вважається, що за цей час їх функціональні обов'язки при виконанні певних видів робіт можуть значно змінитися. Робота в цьому напрямку забезпечуватиме мотивацію користувачів до постійного підвищення кваліфікації в галузі застосування інформаційних технологій, а значить зростатиме загальний рівень культури організації та персоналу. Експерти повинні ознайомлювати можливих користувачів з розгортанням загальних змін на стратегічних позиціях у сфері бізнесу, обумовлених впровадженням нових інформаційних технологій; спонукати та підтримувати творчі процеси у великих організаціях; забезпечувати реалізацію на практиці всіх можливостей вже задіяних інформаційних технологій.

2. Представлення керівництву організації інформації про можливі напрямки впровадження інформаційних технологій, що передбачає визначення оптимальної або хоча б раціональної поведінки відносно питань застосування інформаційних технологій. Зокрема, в плані короткотермінових цілей, повинно вказуватися шляхи забезпечення суміщення набору інформаційних ресурсів управління і процесів прийняття рішень, чутливих до часових параметрів. В довготермінових цілях експертна оцінка перспектив впровадження інформаційних технологій є ще актуальнішою, адже знання керівництвом тенденцій розвитку інформаційних технологій піднесе його компетентність і дозволить вчасно переорієнтувати діяльність організації з врахуванням можливих змін. На основі наданої інформації керівництво повинно бути в змозі компетентно визначити наступні заходи для ефективного функціонування:

- формувати правильну реальну оцінку нових можливостей організації з метою підвищення її конкурентоспроможності шляхом впровадження інформаційних технологій;
- визначати рівень стійкості використовуваних на даний час інформаційних засобів при появі нових;
- оцінювати можливості перебудови відносин із споживачами, постачальниками та суміжниками, а також готовність відмовитися від діяльності в тих сферах, де не може бути підтримана конкурентоспроможність;
- розробляти стратегію впровадження конкретних інформаційних технологій в умовах типової організації конкретного профілю та її діяльності і ринку в цілому;
- обґрунтувати необхідні заходи для підтримки заданого рівня надійності у конкретних ділянках діяльності при використанні інформаційних технологій;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- розробляти власну концепцію організації стосовно впровадження конкретної інформаційної технології з врахуванням реакції зовнішнього світу і, зокрема, конкурентів.

3. Сприяння у проектуванні напрямів використання і придбанні ресурсів інформаційних технологій. Необхідні чітко визначені шляхи впровадження інформаційних технологій, поєднавши для цього інтереси окремого користувача і колективу в цілому. З одного боку, для кожного окремого користувача потрібно розкрити можливості та визначити можливі альтернативні стратегії в придбанні ресурсів інформаційних технологій, паралельно оцінивши потрібний обсяг капіталовкладень. Крім цього, з іншого боку, потрібно представити рекомендації по колективному використанню ресурсів інформаційних технологій при вирішенні користувачами аналогічних проблем, що може дозволити скоротити час розробок та зменшити затрати.

4. Керівництво процесами планування і впровадження інформаційних технологій, що здійснюється в інтересах кінцевих користувачів. Організація тіснішого оперативного зв'язку "маркетинг - внутрішня діяльність - збут або надання послуг" сьогодні неможливе без широкомасштабного комплексного застосування інформаційних технологій в цих напрямках діяльності. Впровадження інформаційних технологій приведе до повної або часткової ліквідації посередників, що в інтересах, як користувачів, так і виробників продукції чи послуг. Поряд з цим, експерти можуть продемонструвати переваги використання інформаційних технологій в плані диференціації продукції, підвищення продуктивності праці, переваги широко використовуваних нових науково-обґрунтованих методологій.

5. Об'єднання зусиль по реалізації та інтеграції системних архітектур багаточисельних груп кінцевих користувачів. Стихийне використання інформаційних технологій, особливо прикладного забезпечення, може привести до неможливості нарощування потужностей шляхом залучення нових технічних та програмних засобів. Саме тому експерти повинні забезпечити розробку єдиної політики та стратегії розвитку і застосування інформаційних технологій. Наприклад, одним з обов'язкових правил повинно бути дотримання принципу відкритості, що передбачає відповідність прийнятим стандартам, сумісність та можливість масштабування. Це дозволить розробляти інформаційні структури, що забезпечать взаємодію технологічно сумісних модулів, які допускають модернізацію і введення нових складових, які не вимагають великих затрат на перетворення системи.

6. Визначення пріоритетів для інвестицій на рівні організації або її стратегічних підрозділів. Експерти повинні надавати допомогу економістам у формуванні структури і величини витрат на впровадження і застосування інформаційних технологій, при визначенні пріоритетів в програмі впровадження нових систем через аналіз критичних факторів успіху. Зокрема, одним із завдань експертів є нагромадження позитивного досвіду ефективного використання капіталовкладень в сфері інформаційних технологій. З іншої боку, експерти повинні підказати, як враховувати динаміку росту можливостей інформаційних технологій. Наприклад, відомо, що потужності технічних комп'ютерних засобів збільшуються майже вдвічі приблизно кожні два роки при одночасному зменшенні їх вартості теж приблизно вдвічі. Правильне використання цих даних дозволить раціонально організувати процес впровадження конкретної інформаційної технології в часі та просторі, що дозволить зекономити значні кошти[6].

Отже, на основі вищевикладеного, можна сказати, що основа для впровадження інформаційних технологій на підприємствах існує, але цим процесом потрібно управляти. Для цього в кожній організації необхідно проводити управління інформаційними технологіями, яке повинне мати високий рівень гнучкості. Воно може бути централізованим, а також здійснюватися всередині стратегічних підрозділів і навіть невеликих відділів. У великих організаціях найбільша ефективність застосування інформаційних технологій досягається в тому випадку, коли вони охоплюють і об'єднують всі рівні управління організацією. Управління ІТ повинно проводитися таким чином, щоб їх інтеграція з існуючими функціями була максимально простою і щоб вони органічно узгоджувалися з іншими управлінськими процесами. Стратегічне управління інформаційними технологіями є значною проблемою для всякої організації. Управління інформаційними технологіями повинно включати наступні завдання:

- Навчання менеджерів та кінцевих користувачів. Надання користувачам відомостей про зміну основних стратегічних позицій в сфері бізнесу в результаті впровадження інформаційних технологій, а також рівня залежності від цього кожного користувача.
- Стимулювання процесу впровадження інформаційних технологій. Інформування вищого керівництва організації про перспективи впровадження нових інформаційних технологій.
- Сприяння в придбанні інформаційних технологій шляхом забезпечення кожному окремому користувачу можливості визначати порядок придбання засобів інформаційних технологій і залучення людських ресурсів, а також оперативна оцінка відповідних капіталовкладень. Представлення рекомендацій керівництву по колективному використанню ресурсів інформаційних технологій при вирішенні споживачами типових задач, що дозволить скоротити час розробок нових виробів (послуг) і зменшити затрати виробництва.
- Керівництво процесами планування, реалізації, що здійснюється в інтересах кінцевих користувачів. Демонстрація переваг інформаційних технологій в плані диференціації продукції, підвищенні продуктивності, впровадження широко використовуваних методологій.
- Об'єднання зусиль по реалізації та інтеграції системних архітектур багаточисельних груп кінцевих користувачів. Розробка структури, яка забезпечила б взаємодію технологічно сумісних модулів і допускала б модернізацію чи впровадження нових модулів, не вимагаючи дорогого перетворення системи.

Щоб оцінити правильність проведення інформатизації в організації, потрібно перевірити підтримку інформаційними технологіями наступних принципів:

- Принцип узгодженості. Використання цього принципу забезпечує виконання інформатизації таким чином, що частинне знання системи дає уяву про систему в цілому, тобто вся система повинна створюватися в єдиному ключі.
- Принцип відповідності і ортогональності вимагає, щоб в систему включалися лише ті функції, які відповідають суттєвим вимогам до системи, введені функції повинні бути незалежними.
- Принцип економічності і повноти означає, що в системі не повинно бути дублювання функцій, а введені функції, з врахуванням технологічних і економічних обмежень, повинні максимально повно відповідати потребам і побажанням користувача.
- Принцип відкритості. Світова практика розробки і експлуатації програмних комплексів показала, що при створенні систем потрібно притримуватися ряду угод. Ці угоди передбачають:
 1. відповідність стандартам (в тому числі: міжнародним, державним, промисловим та фактично діючим);
 2. сумісність з іншими системами;
 3. універсальність (можливість з мінімальними витратами перенести робочий програмний продукт на нову технічну платформу, в іншу операційну систему);
 4. масштабованість (можливість тільки за рахунок використання потужніших технічних засобів підвищувати продуктивність системи без її суттєвих доробок)[5].

Координація та управління інформаційними технологіями на всіх рівнях сприятиме їх ефективному функціонуванню при зменшенні витрат при впровадженні, а також посиленні конкурентних переваг на глобальному рівні.

Питання підвищення ефективності діяльності підприємства у сучасному розумінні тісно пов'язано із управлінням інформаційних систем і технологій. Даний процес можна розглядати у трьох векторах управління ІТ: управління ІТ на фінансовому рівні, тобто оцінка витрат на їх впровадження в національних компаніях; безпосередньо внутрішньокорпоративний ІТ – менеджмент; координація на ринку ІТ постачальників та споживачів інформаційних продуктів за рахунок аналізу макро та мікросередовищ та побудови ефективної маркетингової стратегії.

Координація та управління інформаційними технологіями на всіх рівнях сприятиме їх ефективному функціонуванню при

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

зменшенні витрат при впровадженні, а також посиленні конкурентних переваг на глобальному рівні.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бровкова О.Г. Стратегічний менеджмент: Навчальн. посібник. – К.: Центр учб. літ-ри, 2012. – 224с.
2. Новости науки и технологий: науч.-практ. журнал [Электронный ресурс]. – 2010. – № 4(17). – Режим доступа : http://belisa.org.by/tu/izd/stnewsmag/1_2005/ce8f1e1e9f390dd.html
3. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35–40.
4. IOP Science [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iop.org/EJ/abstract/>
5. Олійник А.В Інформаційні системи і технології у фінансових установах: навч.посібник /А.В.Олійник,В.М.Шацька.-Львів: Новий Світ-2000, 2006.- 436с.
6. Інформаційні технології та моделювання бізнес – процесів:Навчальний посібник/ О.М.Томашевський, Г.Г. Цегелик, М.Б.Вітер, В.І. Дубук. – К.: Центр учб. Літ-ри, 2012. – 296с
7. Буйницька О.П., Інформаційні технології та технічні засоби навчання: Навчальний посібник. – К.: Центр учб. літ-ри, 2012. – 240с

SOCIAL SKILLS OF MANAGEMENT STAFF IN COMPANIES OF HIGH TECHNOLOGY SECTOR

Roszyk-Kowalska G., Poznań University of Economics, Faculty of Management, Department of Organization and Management Theory (Poland)

Рошик-Ковальська Г. Соціальні навички управлінського персоналу в компаніях сектора високих технологій.

У статті представлені результати досліджень опитування, проведеного в рамках стратегії управління персоналом в компаніях, що працюють в галузях радіо, телебачення та зв'язку. Діяльність з навчання та розвитку персоналу має велике значення для всіх підприємств. На додаток до поліпшення навичок ваших співробітників, специфічних для вашого бізнесу, це важливо для вас і ваших співробітників з тією метою, щоб бути сучасними у сфері управління в різних областях, включаючи фінанси, продажі, маркетинг, адміністрування і управління персоналом. Всі аналізовані компанії працюють на території Великої Польщі і класифікуються як високотехнологічні установи згідно з переліком кодів класифікації підприємницької діяльності в Польщі (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z). Дослідження було засноване на формуванні оригінальних анкет і спрямоване на визначення соціальних навичок, виконуваних управлінським персоналом. Результати дослідження відобразили умови господарювання і відповідні соціальні навички, а також вказали на деякі можливі шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: управлінський персонал, соціальні навички, сектор високих технологій, інновації, співпраця.

Рошик-Ковальська Г. Социальные навыки управленческого персонала в компаниях сектора высоких технологий.

В статье представлены результаты исследований опроса, проведенного в рамках стратегии управления персоналом в компаниях, работающих в отраслях радио, телевидения и связи. Деятельность по обучению и развитию персонала имеет большое значение для всех предприятий. В дополнение к улучшению навыков ваших сотрудников, специфических для вашего бизнеса, это важно для вас и ваших сотрудников с той целью, чтобы быть современными в сфере управления в различных областях, включая финансы, продажи, маркетинг, администрирование и управление персоналом. Все анализируемые компании работают на территории Великополья и классифицируются как высокотехнологичные учреждения в соответствии с перечнем кодов классификации предпринимательской деятельности в Польше (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z). Исследование было основано на формировании оригинальных анкет и направлено на определение социальных навыков, выполняемых управленческим персоналом. Результаты исследования отразили условия хозяйствования и соответствующие социальные навыки, а также указали на некоторые возможные пути их усовершенствования.

Ключевые слова: управленческий персонал, социальные навыки, сектор высоких технологий, инновации, сотрудничество.

Roszyk-Kowalska G. Social skills of management staff in companies of high technology sector.

The article presents the survey research results conducted within the management staff in companies producing radio, television and communication equipment. Staff training and development activities are important in all businesses. In addition to improving your employees' skills specific to your business, it is important for you and your employees to be up-to-date in admin and management areas including finance, sales, marketing, administration and staff management. All the companies work in the area of Greater Poland and are classified as high technology institutions according to the code list of classification of business activities in Poland (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z). The research was based on original questionnaire and it aimed at the assessment of social skills performed by the management staff. The survey results revealed the conditions of managing with social skills and indicating some ways of their development was also possible.

Keywords: management staff, social skills, high technology sector, innovations, cooperation.

1. Introduction

High technology sector requires permanent and intense activity of innovation and big expenditures on research and development (the last figure is one of the basic determinants of high technology companies distinction in the world) [1]. In addition, high-tech sector shows short product and process lifecycle, quick diffusion of technological innovations, high capital expenditure, high risk, rigorous cooperation on global scale. It all provokes increasing need of well-qualified personnel. This is therefore important for high-tech companies to have a chance to develop. Management staff skills seem to be essential to achieve this goal. Social skills enable building and developing interpersonal relations within an organization. What is more, improving social skills is one of the conditions of managing process including planning, organization, motivation and controlling processes.

2. High technology sector specifications

High technology sector embraces branches and products of many scientific and development works. Organization for Economic Co-operation and Development uses two classifications of high technologies. They were formulated on the basis of the assessment of economic entities' involvement into scientific and development activity in relation to branches (objective approach) and to product (product approach) [2]. A big number of scientific researches is reflected in high level of innovation of high-tech companies. However, effectiveness of the researches is determined by the availability of qualified personnel. What is more, the companies' innovation activity is additionally stimulated by close cooperation among companies at home and abroad as well as with scientific institutions such as academies and scientific institutes. High capital expenditures must be also mentioned as one of the key features of high technology sector. Scientific research is always connected with searching for modern technical equipment and the dynamic technological progress imposes maintaining a high level of the rotation of scientific infrastructure [3]. Another feature of high-tech companies is high risk of undertaken actions related among all with conducting researches whose results do not often meet the target. What is more, high-tech products have a short lifecycle and are quickly replaced by new competitive technological solutions.

One of the key factors determining innovation of modern economies is access to well-qualified personnel. Graduate students from technical schools may be of special importance here.

3. The gist of social management skills

Managing a company requires a wide range of skills. Each organization works in a complex and variable environment and becomes more and

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

more dependent on its various elements. It is not enough to build strong relations with recipients, suppliers, employees and shareholders and to perceive the environment through five forces analysis [4]. It is necessary to notice and evaluate risk and material and non-material resources for creating a company's distinctive capacity. Another important quality is enterprising attitude regarded as an ability for creating new things and encouraging other people to act in new, even unknown areas of activity [5]. A manager must introduce changes, use experiences and plan his own future as well as the future of his company preparing different solutions for many unexpected situation.

A model manager is now required to possess numerous sets of qualities regarding management skills typology. This idea comes from behavioral theory and was presented by S.J. Montowildo, who claimed that management skills can be partially innate and are then called talents (natural ability to perform certain tasks [6]). However, he also admitted that they can be acquired. The first category includes common behaviors for all management situations such as planning, supervising, decision taking, administration and coordination. The second group comprises less typical actions which are true only for certain specializations. They are connected with specialized knowledge and experience (are similar to technical skills formulated by R.L. Katz [7]). The following skills are mentioned in requirements for a manager's position: managing people, decision taking, risk calculation, evaluation of work, salary and bonuses, strategic management (market diagnosis, predicting threats, completing strategic actions), dealing with conflicts, resourcefulness, innovative spirit, making relations, delegation of authorities, motivating others, planning, organizing and supervising work [8]. Management skills are difficult to define and list. They are usually described as abilities, expertise, proficiency or talent which enable performing certain actions in a given period of time and without any additional training [9]. For sure, management staff's skills are basic competences regarded as a resource of knowledge (formal qualifications) and practical skills learned during many years of manager's work (job experience) and finally some formal entitlements. Companies from high technology sector impose high requirements in the area of specialization. Nonetheless, technical skills must be always supported by social and conceptual abilities [10].

It is not necessary and practically possible as well for each manager to possess all the qualities. For this reason, a list of skills was elaborated on the basis of literature, interviews and equal appearing intervals method. The skills were grouped within social abilities and they include: ability to evaluate a social situation, effective cooperative skills, dealing with conflicts, empathy, taking personal decisions, control of emotions, negotiating skills, communicative skills, proper treatment of subordinates, individual and group motivation.

4. Research methodology

The aim of the research was to identify and assess social management skills performed by the management staff in companies producing radio, television and communication equipment. All the companies taken into account are identified as high technology businesses due to the code list of classification of business activities in Poland (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z). The companies work in the area of Greater Poland. The choice of the aim of the research can be justified by the attempt to educate managers on skills needed to help a company and meanwhile boost the improvement of high technology sector. For this reason, the practical aim of the elaboration is defining guidelines concerning improvement of high-tech managers' social skills. The main emphasis was put on companies producing radio, television and communication equipment. All the companies taken into account are identified as high technology businesses due to the code list of classification of business activities in Poland (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z).

Theoretical speculations presented in subject literature led to formulation of hypothesis which states that it is crucial for managers of high-tech companies to possess certain social management skills and to be able to use them well.

On the basis of literature, interviews and equal appearing intervals method a list of required social management skills was elaborated. An empirical questionnaire was sent to all Greater Poland companies producing radio, television and communication equipment and which are identified as high technology businesses due to the code list of classification of business activities in Poland (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z). There were 217 entities registered in Statistical Office in Poznan (data from October, 31st, 2013).

The research was conducted using diagnostic procedure which helped to define the present state of affairs [11]. The number of questionnaires returned was the basis of further investigation. 103 companies filled in and sent back the questionnaires. They constituted 47% of whole population. There were 379 questionnaires which were filled in properly. They were used to analyze social management skills in companies of high technology companies.

5. Analysis of social skills of management staff in high technology companies

Effective co-operation with others was the most proficient quality (4,46). The next good grades go to the following skills: proper treatment of subordinates, empathy, dealing with conflicts, communicative skills, negotiating skills, ability to evaluate a social situation, individual motivation, group motivation, taking personal decisions, control of emotions (4,07). Picture 1.

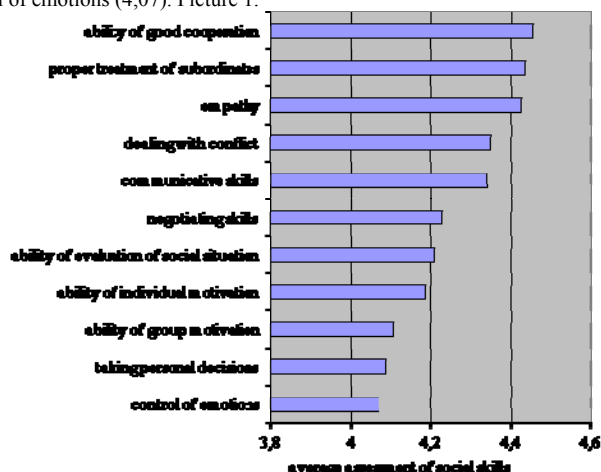


Chart. 1.

Average grades of social skills of management staff in high technology companies in the area of Greater Poland. Source: own work

Analysis of the research results of management staff in companies defined as high technology institutions due to code list of classification of business activities in Poland (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z) together with the analysis of empirical investigations led to the conclusion that the ability of control of emotions is the weakest point among all social skills. In the research, 0,56% of interviewees claimed not to have this ability and 10,94% of men and 3,7% of women mastered it on adequate level. They are people with different work experiences but usually with secondary education. 5% of the interviewees who did not master this skill at all perform main accountant's duties (table 1).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Table 1. Control of emotions ability in relation to job positions

Job position (number of respondents/percentage of respondents)	Control of emotions assessment			
	2	3	4	5
chairman	0/00,00%	1/33,33%	0/00,00%	2/66,67%
deputy chairman	0/00,00%	0/00,00%	0/00,00%	1/100,00%
director	0/00,00%	0/00,00%	3/75,00%	1/25,00%
deputy director	0/00,00%	1/4,55%	11/50,00%	10/45,45%
manager	0/00,00%	3/13,64%	10/45,45%	9/40,91%
deputy manager	1/0,35%	56/19,51%	161/56,10%	69/24,04%
main accountant	1/5,00%	2/10,00%	11/55,00%	6/30,00%
others	0/00,00%	9/37,50%	12/50,00%	3/12,50%

Source: own work.

The ability of effective cooperation with others received the highest grade. It is usually presented by men in their forties with work experience longer than 20 years. They are most often director deputies (table 2).

Table 2. The ability of effective cooperation with others in relation to job positions.

Job position (number of respondents/percentage of respondents)	cooperation with others assessment		
	3	4	5
chairman	0/00,00%	3/100,00%	0/00,00%
deputy chairman	0/00,00%	1/100,00%	0/00,00%
director	0/00,00%	3/75,00%	1/25,00%
deputy director	0/00,00%	5/22,73%	17/77,27%
manager	0/00,00%	8/36,36%	14/63,64%
deputy manager	10/3,50%	133/46,50%	143/50,00%
main accountant	0/00,00%	12/63,16%	7/36,84%
others	2/8,33%	17/70,83%	5/20,83%

Source: Own work.

Analyzing management skills in companies producing radio, television and communication equipment. All the companies taken into account are identified as high technology businesses due to the code list of classification of business activities in Poland (27.11.Z; 26.11.Z; 27.90.Z; 26.30.Z; 26.11.Z; 26.30.Z; 26.40.Z) it is easy to notice that the number of the abilities is very big. For this reason, to formulate a "catalogue" of the skills which should be required, the empirical approach must be dominant. Many different specialists' laden imagination is not enough. In numerous elaborations long lists of personal qualities are presented but only these which are used in practice should be taken into consideration. This idea leads to definition of some key skills which managers should acquire and use well in real situations. Indicating these skills would enable managers to master these skills which received the lowest grades.

Analyzing the highest and the lowest grades, it can be concluded that management staff notices that fact of effective cooperation being often related with emotions. The ability of cooperating with others requires first good control of emotions (it was confirmed by a survey research conducted in a part of high technology sector in Greater Poland). Management staff very often links their job position with the resources they have (company owners) and is not eager to master their ability of control of emotions. It can be explained by the power and influence they have, above all, on employing people. A big number of organizations, where the interviewees work, has functioned on the market for several years which reveals certain technical skills either. They can be a source of competitive advantage for the management staff even within their organization.

What is more, the analysis of the ability to evaluate a social situation, good cooperation with others, proper treatment of subordinates, empathy, dealing with conflicts, communicative skills, negotiating skills, individual motivation, group motivation, taking personal decisions, control of emotions in high technology companies it is easy to notice that the number of skills is big but under control on a good level (as it is declared by managers of the companies). As mentioned before, possessing all the qualities on a high level could result in burnout. For this reason, it is suggested that only these qualities should be mastered which are the most important and related with technical skills, essential for high technology sector. In literature, two main rules of management skills development are distinguished [12]. The first one states that all managers in a company should master their skills. This process must be dynamic and of high quality. It cannot only mean a statistical rotation of employees. Shaping a future management staff stands for the development of the whole present management potential. Even the most extended programs of management skills development will not guarantee success if the company focuses on weaknesses, avoids strengths and neglects integrity and personality while employing people on managing positions.

The second rule says that the skills development should be strategic. The strategy of skills development will be achievable if the following figures are taken into consideration:

- conditions of skills development must include the process of company policy formulation, defining its strategic goals, informing managers on skills improvement programs,
- statements referring to the significance of management skills development should include:
 - company globalization setting high requirements for management staff in the area of foreign languages, ability of quick adjustment to geographical changes, changes of mentality and mobility,
 - recruitment of young management staff which may be risky and generate high expenses,
 - information transfer which has bigger and bigger influence on company success but unfortunately managers do not often receive up-to-date and the best information possible,
 - the time spent on product and service innovation is shorter all over the world,
 - lack of restrictive measures towards management staff which do not often react on environment changes and technical innovations,
 - people whose individual or group work determines the company success,
 - direction of management skills development through:
 - gaining "generalist" skills – it refers to specialists who must learn to work comprehensively,
 - filling technical gaps,
 - gaining skills in the area of management and management information systems,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- training management staff on workshops.
- Applying the development rules presented above brings the following benefits:
 - management skills development programs facilitate and fasten the company adjustment to changeable conditions, new strategies and goals,
 - enable active shaping of the future,
 - boost management staff's self-esteem,
 - create conditions for professional and personal development,
 - enable discovering talents and using subordinate's skills,
 - ensure that notable managers stay in companies longer.

The process of skills improvement should take place on different levels and workshops should reach further than narrow, limited and short-term schooling programs [13]. Analyzing application advantages of management skills development, it must be emphasized that a skill is something that can be taught and which increases its value after the time of schooling. Mechanisms of skills development are prepared to contribute noticeably in processes of skills improvement, which is highly significant for all modern organizations. Management staff's work in organizations must be seen through goals achieved thanks to skills which had been improved.

6. Conclusions

An image of a modern manager working in high technology company was taken into consideration while analyzing the state of affairs in terms of social management skills. The results of the survey research justify the analysis of management skills in terms of social skills. The research revealed a gap in skills which have to be mastered, for example, control of emotions. Mastering this skill seems to be a very hard process regarding personal features of individuals. Emotions are related with experiencing and perceiving of phenomena which take place inside and outside a company. Changes in the surroundings of an individual and of a company as well are presently becoming faster and faster, especially in the high technology sector. It is worth reminding that the interviewees know about this weakness, which can be a good start point for mastering control of emotions.

REFERENCES:

- [1] Zakrzewska-Bielawska A.: Relacje między strategią a strukturą organizacyjną w przedsiębiorstwach sektora wysokich technologii. Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, 2011.
- [2] Hatzichronoglou T.: Revision of the High-Technology Sector and Product Classification. OECD, Paris 1997.
- [3] Dyka A., Dzierżanowski M., Koszarek M., Rybacka M., Szultka S.: Strategia wsparcia rozwoju klastrów wysokiej technologii w województwie pomorskim. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Regionalne Studia Innowacyjności i Konkurencyjności Gospodarki, Gdańsk 2008.
- [4] Porter M.E.: Competitive Advantage. The Free Press, New York 1985.
- [5] Penc J.: Menedżer w uczącej się organizacji. Menadżer, Łódź 2000.
- [6] Sillamy N.: Słownik psychologii. Książnica, Katowice 1994.
- [7] Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D. R.: Kierowanie. PWE, Warszawa, 2001.
- [8] Psychologia i socjologia zarządzania, red. B. Wiernek, Oficyna Wydawnicza TEXT, Kraków 1998.
- [9] Reber A. S.: Słownik psychologii. SCHOLAR, Warszawa 2000.
- [10] Stoner J. A., Freeman R. E., Gilbert D. R.: Kierowanie. PWE, Warszawa, 2001
- [11] Czermiński A., Czernska M., Nogalski B., Rutka R., Apanowicz J.: Zarządzanie organizacjami, Dom Organizatora, Toruń 2001.
- [12] Pełka B., Zarządzanie przedsiębiorstwami i menedżeryzm, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle, ORGMASZ, Warszawa 1996.
- [13] Chojnacki W., Banasiewicz A.: Człowiek w nowoczesnej organizacji. Wybrane problemy doradztwa zawodowego i personalnego, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2006.

ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ТИСКУ КНР: ГЕОГРАФІЯ ВПЛИВУ ТА СФЕРА ІНТЕРЕСІВ

Рубцова М.Ю., к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Рубцова М.Ю. Офіційна допомога розвитку як інструмент гео економічного тиску КНР: географія впливу та сфера інтересів

В статті пропонується нова інтерпретація офіційної допомоги розвитку як джерела продукування відносин залежності між країною-донором та країною-реципієнтом допомоги. Аналізуються як мотиви надання допомоги з боку КНР, так і географія впливу, що відображає явну та приховану сферу її інтересів. Дискутується здійснюваний ефект від іноземної допомоги на економічний розвиток країн, що розвиваються. Проводиться періодизація китайської політики допомоги, що опосередковано відображає гео економічні амбіції країни. Структура допомоги, що надається, та розгляд її інституційного підґрунтя, засвідчує про використання її інструментарію задля реконфігурації існуючого розподілу центрів сили в світовому господарстві.

Ключові слова: економічна залежність, зовнішньоекономічна допомога, найменш розвинені країни, іноземний капітал, країна-реципієнт допомоги, країна-донор допомоги, комерціалізація допомоги, кредити, гранти.

Рубцова М.Ю. Официальная помощь развитию как инструмент геоэкономического давления КНР: география влияния и сфера интересов

В статье предлагается новая интерпретация официальной помощи развитию в качестве источника продуцирования отношений зависимости между страной-донором и страной-реципиентом помощи. Анализируются как мотивы оказания помощи со стороны КНР, так и география ее влияния, которая отражает явную и скрытую сферу ее интересов. Дискутируется осуществляемый эффект от иностранной помощи на экономическое развитие развивающихся стран. Проводится периодизация китайской политики помощи, которая косвенно отражает геоэкономические амбиции страны. Структура предоставляемой помощи и рассмотрение ее институциональной базы свидетельствует об использовании ее как инструмента поступательной реконфигурации центров силы в мировом хозяйстве.

Ключевые слова: экономическая зависимость, внешнеэкономическая помощь, наименее развитые страны, иностранный капитал, страна-реципиент помощи, страна-донор помощи, коммерциализация помощи, кредиты, гранты.

Rubtsova M. Official development assistance as a tool for China's geo-economic pressure: the geography of influence and areas of interest

The article contains analysis of the economic essence of the official development assistance (ODA) and mechanisms for its rendering, with emphasis on its relation with the Millennium Development Goals (MDG). The problem of assistance, as seen in the article, is not confined to the regional dimension, with a set of starting conditions and implications, but covers the global perspective, with emphasis on eliminating poverty and alleviating ineffective distribution of incomes. The goals are highlighted, which were unanimously recognized by the countries that are ODA donors as a guideline for financial transactions to less developed countries burdened by debt.

Several patterns of the relationship between ODA and poverty elimination are highlighted. Critical judgment of ODA effects for MDG from

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

the perspective of poverty elimination and unequal distribution of incomes is given.

Keywords: economic dependence, external economic assistance, least developed countries, foreign capital, recipient countries, donor countries, aid's commercialization, credits, grants.

Постановка проблеми. Прагнення Китайської Народної Республіки (КНР) стати світовим економічним гігантом в системі міжнародних відносин на протигагу гегемонії США тепер очевидно. Зростання китайської економіки на даний час становить 25% загальносвітового економічного зростання і, за деякими оцінками, за паритетом купівельної спроможності, китайська економіка наздожене американську в 2015 році [12]. Тому китайські компанії і банки вимушені освоювати нові ринки. Все більшою увагою користуються найбільш розвинені країни Африки і Латинської Америки, а також країни пострадянського простору. Через канали кредитної експансії, зокрема економічної допомоги переслідуються принаймні дві цілі: доступ до дешевих ресурсів й підтримка зовнішньої політики КНР на міжнародній арені. Мета програм економічної допомоги найменш розвиненим країнам полягає у прискоренні їх економічного розвитку до того моменту, де задовільні темпи росту можуть бути досягнуті на основі самопідтримки. Таким чином, загальна мета зовнішньої допомоги – це надання кожній найменш розвиненій країні позитивних стимулів для реалізації максимальних зусиль країни щодо підвищення темпів її зростання. В цьому контексті постає питання мотиваційних чинників у наданні допомоги з боку КНР, що відображають явну та приховану сферу її інтересів так і географію впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проте, визначення здійснюваного ефекту від іноземної допомоги на економічний розвиток країн, що розвиваються, завжди було темою завзятих наукових суперечок. Більше того, окремі дослідження наголошують не лише на відсутності позитивної кореляції між допомогою і економічним ростом (С.Раделет [7], Р.Рагурам, А.Субраманіан [8], Г.К. Рандхава [9]), але й наполягають на тому, що допомога призводить до уповільнення економічного зростання в країнах, що розвиваються і провокує в них структурні спотворення (С.Джанков, Х.Монтальво, М.Рейнал-Керол [3]). В.Істерлі [4], здебільшого, фокусує свій дослідницький ракурс на ролі допомоги у загостренні проблеми боргового навантаження на країну, а Ф.Еріксон [5] ставить під сумнів здатність допомоги, ґрунтованій на ринкових засадах, сприяти вирішенню стратегічних завдань, що стоять перед урядом. Спираючись на ґрунтовні дослідження західних колег, **метою статті** ми визначаємо вивчення ролі й трансформація досвіду КНР у формуванні каркасу взаємовідносин у системі координат країна-донор та країна-реципієнт допомоги.

Виклад основного матеріалу. З моменту створення Китайської Народної Республіки допомога іншим державам є невід'ємною складовою її зовнішньої політики. Протягом довгого часу КНР прагнула до власного розвитку, водночас незмінно намагаючись надавати допомогу іншим країнам, які мали економічні труднощі, та беручи на себе відповідну міжнародну відповідальність. За останнє десятиріччя Пекін помітно активізував донорські зусилля, що проявилось в збільшенні обсягів допомоги, розширенні її географії, різноманітності форм та методів її надання.

У 50-ті роки ХХ ст. Китай перебував у напруженій фінансовій ситуації та переживав відчутну нестачу матеріальних ресурсів. Однак, незважаючи на те, що країна сама знаходилась у списку реципієнтів Комітету сприяння розвитку (КСР), уже в той час КНР почала надавати економічну і технічну допомогу зарубіжним країнам, поступово розширюючи її масштаби. Ще у 1964 році після візиту прем'єр-міністра Дж. Енля до Африки були прийняті та затверджені «Вісім принципів надання допомоги зарубіжним країнам», що стали концептуальною основою політики Китаю у сфері допомоги розвитку, згідно з якими Китай:

- завжди надає допомогу іншим країнам світу у відповідності з принципами рівності і взаємної вигоди, ніколи не розглядає цю допомогу як односторонній дар, а вважає допомогу взаємовигідною;
- надаючи допомогу іншим країнам, суворо дотримується суверенітету країн-реципієнтів, ніколи не супроводжує її будь-якими умовами, не вимагає особливих прав;
- надає економічну допомогу у вигляді безвідсоткових або низьковідсоткових позик, у разі потреби збільшує термін їх повернення, щоб зменшити тягар країн-реципієнтів;
- метою надання допомоги зарубіжним країнам вважає не формування залежності країн-реципієнтів від Китаю, а допомогу у поступовому здобутті впевненості у своїх силах і виході на шлях незалежного та стабільного розвитку їх економік;
- допомагає країнам-реципієнтам у будівництві об'єктів, які потребують менше інвестицій і приносять більш швидкі результати, щоб уряди країн-реципієнтів могли збільшити надходження і накопичення;
- надає обладнання і матеріали найкращої якості, якщо надане обладнання та матеріали не відповідають узгодженим параметрам та якості, гарантує їх повернення чи заміну;
- надаючи зовнішньому світу будь-яку технічну допомогу, гарантує повне опанування даною технікою фахівцями країн-реципієнтів;
- направляє в країни-реципієнти спеціалістів, які користуються з фахівцями країн-реципієнтів рівним матеріальним забезпеченням і яким не дозволяється мати будь-які особливі вимоги та пільги [2].

Після відновлення Китаєм місця в ООН у 1971 році масштаби допомоги іноземним країнам розширились, охопивши інфраструктурні проекти (напр., будівництво залізниць в Танзанії та Замбії). З 1978 року з прийняттям політики реформ і відкритості, Китай поступово почав переходити від односторонньої до двосторонньої моделі взаємного співробітництва, в тому числі до спільного управління проектами від імені держав-реципієнтів, створення та спільних підприємств тощо.

Таблиця 1

Етапи китайської політики в області надання допомоги

Період	Внутрішньополітична економіка	Особливості/Характерні риси китайської політики в області надання допомоги
<i>Перший етап (1950-1977 рр.)</i>	Негнучка комуністична політико-економічна система. Економічні труднощі внаслідок політичної ізоляції та викликані цим проблеми дефіциту бюджету.	<ul style="list-style-type: none"> • Матеріальна допомога, спрямована до В'єтнаму, КНДР, Африки
<i>Другий етап (1978-1991 рр.)</i>	Курс на економічні реформи та зростання відкритості економічної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Посилена допомога найменш розвиненим країнам; • Акцент на економічних та довгострокових наслідках від проектів з надання допомоги; • Надання підтримки більш диверсифікованими та гнучкими шляхами (наприклад, управління проектами з надання допомоги від імені країн-одержувачів, оренда та спільні підприємства).
<i>Третій етап (1992-2003 рр.)</i>	Перехід від планової економіки до соціалістичної ринкової економіки	<ul style="list-style-type: none"> • Диверсифікація джерел та засобів фінансування (зокрема, через Фонд іноземної допомоги для спільних підприємств та проектів; позики під низькі відсоткові ставки опосередковано через ЕКСІМ банк Китаю). • Надання більшого значення нарощуванню потенціалу шляхом розширення масштабів технічної підготовки (зокрема, через Форум з співробітництва Китай-Африка

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

		(FOCAC).
<i>Сучасний етап (2004-по т.ч.)</i>	Швидкі темпи економічного зростання та зростаюча національна економічна міць	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення фінансових ресурсів для міжнародної допомоги, з середнім показником річного зростання у 29,4%; • Реалізація проектів з надання допомоги на багатосторонньому та регіональному рівні в доповнення до традиційних двосторонніх.

Джерело: розроблено автором за [2; 9; 10]

На сьогодні у Китаї функціонує розгалужений механізм офіційної допомоги розвитку (ОДР). На відміну від донорських механізмів розвинутих країн, у КНР питаннями ОДР займається не одне спеціалізоване агентство, а досить широке коло центральних міністерств та відомств, а також відповідні регіональні комітети і управління. Загалом до роботи з надання зовнішньої допомоги залучено двадцять три міністерства та відомства центрального уряду Китаю. До «трійки» основних міністерств входять: Міністерство закордонних справ (МЗС), Міністерство комерції (Міністерство комерції) та Міністерство фінансів КНР, де Міністерству закордонних справ належить координуюча роль. Зокрема, до компетенції МЗС входять питання міжвідомчої координації, надання пропозицій стосовно загального політичного курсу, обґрунтування політичної доцільності надання допомоги, її обсягів і форм, підтримання повсякденних зв'язків з урядами іноземних держав. Міністерство комерції є центральним виконавчим відомством, відповідальним за політику допомоги іншим країнам, в компетенцію якого входить укладання плану допомоги іноземним країнам і реалізація політики й програми допомоги іноземним країнам, здійснення управлінням бюджетом для допомоги розвитку.

Прикметно, що порядок видачі та повернення позик і кредитів визначає саме Центробанк. Крім того, за згодою Мінфіну, Мінкомерції і МЗС, Центробанк формує річний обсяг низькопроцентних позик і процентну ставку за ними. Експортно-імпортний банк при взаємодії з Мінкомерції здійснює підтримку проектів зовнішньоекономічного співробітництва, головним чином підрядних проектів, тоді як сама підтримка здійснюється шляхом надання низькопроцентних (пільгових) позик (належить до ОДР) і комерційних кредитів (не вважається ОДР).

Таблиця 1

Зовнішньоекономічна допомога як інструмент продукування міжкрайової залежності

<i>Двостороння допомога</i>	Характеризується надаванням кредиту однією країною іншій країні.
<i>Багатостороння допомога</i>	За нею кредити або допомога надаються міжнародними установами, такими як Світовий банк, Міжнародна фінансова корпорація, МВФ, Агентство міжнародного розвитку, Азіатський банк розвитку, Ісламський банк розвитку та ін.
<i>Зв'язана допомога</i>	Надається за умови, коли в певній країні закуповуються у кредит обладнання чи сировина.
<i>Об'єднана допомога</i>	Надається без будь-яких попередніх умов, позичальник може використовувати її за своїми потребам і з будь-якої країни.
<i>Продовольча допомога</i>	Надається у вигляді пшениці, рису і т.д., щоб побороти нестачу продовольства.
<i>Технічна допомога</i>	Передбачає надання консультаційних послуг, технічної експертизи, виконання широкомасштабних проектів.
<i>Гранти</i>	Виділяються на гуманітарних підставах для допомоги в боротьбі з голодом, повеннями і землетрусами та не підлягають поверненню країні-донору.
<i>Пільговий кредит</i>	Передбачає погашення після 25 років під процентну ставку від 1% до 3%.
<i>Жорсткий кредит</i>	Виплачується за 25 років, а процентна ставка становить більше 3%.
<i>Проект допомоги / допоміжний кредит</i>	Надається для завершення визначеного проекту.
<i>Прямі іноземні інвестиції</i>	здійснюються у формі передавання капіталу з однієї країни в іншу за допомогою або кредитування, або придбання акцій у зарубіжного підприємства, що перебуває значною мірою у власності інвестора чи під його контролем, або ж шляхом створення нового підприємства.

Джерело: [11, с.257]

Видача позик здійснюється на основі укладених Міністерством комерції з відповідними відомствами країн-одержувачів рамкових міждержавних угод. Попередньо банком проводиться експертиза заявок, що подаються на предмет реалізованості проектів і платоспроможності одержувачів позик і кредитів. Банк також відповідає за своєчасне повернення наданих коштів разом з відсотками. Безпосередньою реалізацією проектів ОДР займаються державні компанії, які, у свою чергу, координуються урядом (Міністерством комерції), та галузеві об'єднання, до яких належать асоціації, торгові палати та федерації (наприклад, створена в 1988 р. Китайська торгова палата підрядного будівництва за кордоном (China International Contractors Association – CICA).

Як приклад державних компаній, які сприяють країнам, що розвиваються, можна назвати ті, що функціонують:

– у сфері сільського господарства – Китайську національну корпорацію сільськогосподарського розвитку (China National Agricultural Development Group Corporation – CNADC), створену в 2004 р. на базі Китайської торгово-промислової корпорації тваринництва та Китайської корпорації водного промислу;

– у сфері текстильної промисловості, включаючи виробництво та переробку бавовни, – Китайську корпорацію «Хен-тянь» (China Hi-Tech Group Corporation – СНТС);

– у сфері поставок комплектного обладнання – Китайську національну експортну та імпорتنу корпорацію (China National Complete Plant Import & Export Corporation (Group) – COMPLANT, Китайську національну експортну та імпорتنу корпорацію машин і обладнання (China National Machinery & Equipment Import and Export Corporation – СМЕС) та ін.;

– у сфері будівництва – Китайську корпорацію цивільного будівництва, Китайську корпорацію зарубіжного будівництва, Китайську компанію транспортного будівництва, Китайську корпорацію дорожнього та мостового будівництва, Китайську корпорацію будівництва портів, Китайську державну будівельну корпорацію;

– проекти допомоги також реалізуються компаніями, зайнятими розробкою родовищ корисних копалин (нафта, газ, руди, вугілля і т. д.) а саме: Китайською національною нафтогазовою корпорацією, Китайською національною нафтохімічною корпорацією; Китайською національною нафтовою шельфовою корпорацією; Китайською металургійною корпорацією; Китайською корпорацією кольорової металургії та ін.

Відповідно до сформованої міжнародної класифікації, допомогу Китаю іноземним країнам можна умовно поділити на офіційну і неофіційну, двосторонню та багатосторонню.

Офіційна допомога є основним компонентом допомоги Китаю зовнішньому світу. Допомога спрямовується державою (урядом), що дає можливість називати її державною або урядовою. Крім державних компаній, до участі у проектах (поставки матеріальної допомоги, організації навчальних курсів і т. д.) залучаються деякі неурядові організації (НУО). Серед них варто зазначити такі: Всекитайська федерація жінок, Всекитайська федерація молоді, Китайське народне товариство друзів з іноземними країнами, Китайське товариство Червоного Хреста, Китайське національне благодійне спілка, Китайський фонд з подолання бідності. Китайське товариство Червоного Хреста у 2011 р. надало гуманітарну допомогу Японії (11,39 млн. дол. для подолання наслідків цунамі та землетрусу); Кенії, Ефіопії та

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Сомалі (1,61 млн. дол. для боротьби з голодом і наслідками посухи); Пакистану (47,4 млн. дол. для подолання наслідків повені); Гаїті та Чилі (0,57 млн. дол. для подолання наслідків землетрусу та цунамі).

Таблиця 2

Структура надання допомоги з боку Китаю

Виміри	Категорії
Фінансові ресурси на надання міжнародної допомоги	Грант
	Безвідсоткова позика
	Пільговий кредит
Форми міжнародної допомоги	Завершені проекти
	Товари та матеріали
	Технічне співробітництво
	Співпраця в галузі розвитку людських ресурсів
	Китайські медичні команди, які працюють за кордоном
	Надзвичайна гуманітарна допомога
	Зарубіжні програми для волонтерів
	Полегшення тягаря заборгованості
Розподіл допомоги від іноземних країн	Сільське господарство
	Промисловість
	Економічна інфраструктура
	Громадські послуги
	Освіта
	Медицина та здоров'я населення
	Екологічно чиста енергетика та боротьба зі зміною клімату

Джерело: [2]

Неофіційна допомога почала надаватися Китаєм з 1980-х рр. Зокрема з 2004 р. китайська приватна допомога стала надаватися через механізми ООН та інші міжнародні структури. Однак, на думку експертів, цей вид допомоги, як і раніше, відіграє другорядну роль. На відміну від розвинутих країн-донорів, у Китаї поки немає корпоративних і сімейних фондів, тому допомога в основному надається НУО і приватними компаніями, такими як:

1. «Ляньсян»/«Леново» (Lenovo Group Corporation – Lenovo);
2. «Сяхуа» (Xiamen Overseas Chinese Electronic Corporation – XOCECO);
3. «Тенсюнь»/«Тенсент» (Tencent International Corporation – Tencent);
4. «Хайсинь»/«Хайсенс» (Hisense (Group) Corporation – Hisense).

У рамках співробітництва Південь–Південь двостороння допомога є основним видом допомоги розвитку, складаючи до 90% всієї допомоги Китаю зовнішньому світу. Останніми роками допомога багатосторонніми каналами помітно розширилася, однак її частка продовжує залишатися в межах 10%.

У 2011 р. Китай опублікував так звану Білу книгу допомоги іноземним країнам, згідно з якою на кінець 2009 р. Китай надавав допомогу 123 країнам, що розвиваються із Азії, Африки, Латинської Америки, Карибського регіону, Океанії та Східної Європи, при чому основна частина допомоги спрямовувалась до Африканського континенту.

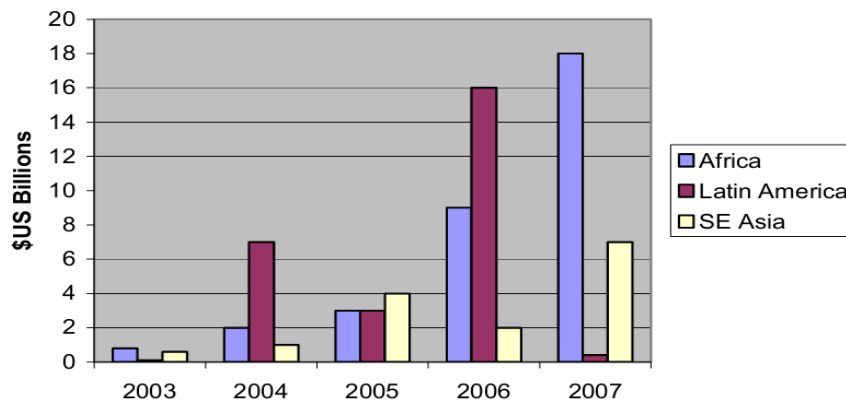


Рис.1. Регіональна структура офіційної допомоги Китаю (2003-2007 рр.)

Джерело: [2]

Загальний обсяг допомоги склав 256,29 млрд. юанів, з яких безоплатна допомога - 106,2 млрд. юанів (близько 16,89 млрд. дол.США), безпроцентні кредити – 76,54 млрд. (12,17 млрд. дол.США), а пільгові кредити – 73,55 млрд. юанів (16,89 млрд. дол.США). Безоплатна допомога та безпроцентні кредити виділяються з державних фінансів, у той час як пільгові кредити видаються країнам-реципієнтам Експортно-імпортним банком Китаю за рахунок коштів, залучених на ринку. Різниця між пільговою ставкою кредиту і еталонною ставкою ринку відшкодовується з державного бюджету.

Безоплатна допомога в основному спрямовується на будівництво лікарень, шкіл, дешевого житла, проведення води та інші мало- та середньомасштабні соціальні програми у країнах-реципієнтах. Крім того, безоплатна допомога також надається у ході технічного співробітництва, за якої безкоштовно надається термінова гуманітарна допомога. Безвідсоткові кредити в основному спрямовуються на будівництво громадської інфраструктури та реалізацію програм народного добробуту в країнах-реципієнтах. Безпроцентні кредити зазвичай видаються терміном на 20 років: 5 років на використання, 5 років - як пільговий період відстрочки платежу та 10 років - на повернення кредиту.

Пільгові кредити в основному виділяються на програми у сфері підвищення економічної та соціальної ефективності виробництва, на будівництво середніх та великих об'єктів інфраструктури, а також для надання обладнання, електротехнічної продукції, технічного обслуговування та інших матеріальних вантажів країнам-реципієнтам. Пільгові кредити надаються Експортно-імпортним банком Китаю, за таких умов:

- країна має стабільний політичний статус, відносно стійку економіку і є платоспроможною;

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- взаємне схвалення уряду Китаю та країни-реципієнта;
- інвестиції здійснюються в прибутковий проект, надійному партнеру, підкріплені гарантією;
- сума позики не має перевищувати 2 млн. дол. в еквіваленті;
- матеріали і обладнання, послуги, імпортовані з Китаю не мають складати менше 50% вартості позики.

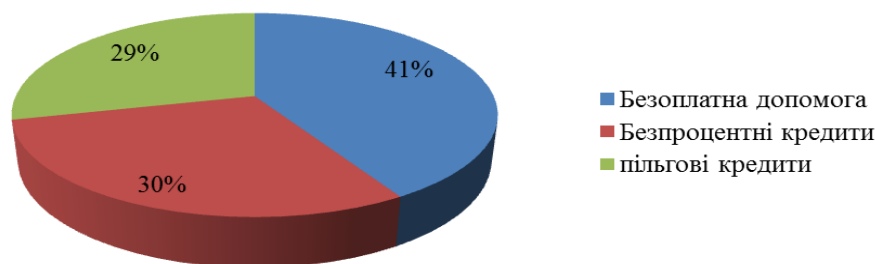


Рис. 2. Види надання фінансової допомоги Китаєм іноземним країнам, 2009 р.

Джерело: [9]

Пільгові кредити надаються під 2–3% річних, як правило, терміном від 15 до 20 років (включаючи 5–7 років пільгового періоду відстрочки платежу). На сьогодні Китай надав пільгові кредити 76 країнам за 325 програмами, за якими побудовано 142 будівлі.

Таблиця 3.

Офіційна допомога Китаю за джерелом фінансування і регіоном упродовж 2002-2007 рр., млн. дол.

Вид допомоги/регіон	Африка	Латинська Америка	Південно-Східна Азія
Безоплатна допомога	8,042	24,389	7,429
Пільгове кредитування	22,379	1,950	7,114
Безвідсоткові кредити	1,851	421	231
Анулювання боргів	850	0	60
Допомога товарами і послугами	21	1	0

Джерело: [2]

Висновки: Ми погоджуємось з теоретичним припущенням Н.Резнікової, яка наполягає, що в ситуації, коли іноземна допомога стимулює темпи зростання національного доходу в країнах, що розвиваються, вона опосередковано сприяє й розширенню попиту на товари і послуги в розвинених країнах. У зв'язку з окресленням, вчена наполягає на відсутності ознак «іноземної економічної допомоги», якщо в результаті взаємовідносин країни-реципієнта та країни-донора спостерігається:

- економічна експансія останнього на ринки країн-реципієнтів допомоги;
- непропорційне зростання експорту товарів та послуг з країни-донора;
- згортання реалізації політики імпортозаміщення в країні-реципієнті;
- ситуація, за якою погашення раніше відкритих кредитних ліній передбачає відкриття нових;
- зростання залежності від імпорту технологій з країни-донора [11, с.132].

Взаємозамінність іноземної допомоги підкреслює мотиви одержувача отримати допомогу, втім мотиви реципієнта не завжди спрямовані на вирішення проблеми боротьби з бідністю або продовольчої кризи та підвищення темпів зростання. Більше того, реалії сьогодення свідчать про те, що країни-донори все частіше схиляються саме до надання кредитів, а не грантів, таким чином, комерціалізуючи тематику допомоги.

Ігнорування існуючого стану взаємовідносин між країнами-донорами та країнами-реципієнтами наражає на небезпеку підміни поняття «допомога» та «прихована вигода». Мотиви такого замовчування цілком зрозумілі з позицій країн-донорів, втім, подальша гра за правилами, що свідомо нав'язуються міжнародними інституціями, унеможливить зміну існуючого стану діалогу між країнами з різних таборів розвитку. Проведений аналіз здійснюваної офіційної допомоги розвитку з боку КНР переконливо свідчить про реалізацію нею експансіоністської політики, спрямованої на розширення зон економічного впливу шляхом продукування фінансової залежності в країнах-реципієнтах допомоги. Потреби країн Африки, Латинської Америки й Південно-Східної Азії формують структуру допомоги, наданої з боку КНР. Більше того, зростання останньої, серед іншого, трансформує потоки капіталів за напрямом Південь-Південь, віддзеркалюючи актуальні зміни в міжнародних економічних відносинах.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Agné H. The Autonomy of Globalizing States: A Disagreement between Democratic Theory and International Political Economy [Electronic resource] / H. Agné. – Mode of access: <http://www.transdemos.se/publications/The-Autonomy-of-Globalizing-States.pdf>
2. China's International Aid Policy and Its Implications for Global Governance [Electronic resource] // Indiana University Research Center for Chinese Politics & Business. – Mode of access: <http://www.indiana.edu/~rccpb/pdf/Cheng%20Aid%2029%20DRAFT.pdf>
3. Djankov S. Does Foreign Aid Help? [Electronic resource] / D.Simeon, J.Montalvo, M. Reynal-Querol // Cato Journal, Vol. 26, No. 1 (Winter 2006). – Mode of access: <http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2006/1/cj26n1-1.pdf>.
4. Easterly W. The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much and So Little Good [Electronic resource] / W.Easterly // New York: Penguin Press, 2006. – 436 p. – Mode of access: <http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2006/5/cj26n2-17.pdf>
5. Erixon F. Aid and Development: Will It Work This Time? [Electronic resource] / F.Erixon // London: International Policy Network, - 2005. – Mode of access: <http://www.policynetwork.net/development/publication/aid-and-development>.
6. Lum T. China's foreign Aid Activities in Africa, Latin America and Southeast Asia [Electronic resource] / T. Lum, H. Fischer, J. Gromez-Granger, A. Leland // Congressional Research Center. – 2009. – Mode of access: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40361.pdf>
7. Radelet S. A primer on foreign aid [Electronic resource] / S. Radelet. – Mode of access: http://www.cgdev.org/files/8846_file_WP92.pdf.
8. Raghuram R. Aid and Growth, What Does the CrossCountry Evidence Really Show? [Electronic resource] / R. Raghuram, A.Subramanian // NBER Working Paper. – 2005. – № 11513 – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05127.pdf>
9. Randhawa G.K. Foreign aid in economic development [Electronic resource] / G.K.Randhawa. – Mode of access: <http://www.researchmanuscripts.com/isociety2012/38.pdf>
10. Regulation of Foreign Aid in Selected Countries (2011/2012) [Electronic resource] // The Law Library Of Congress, Global Legal Research Center. – Mode of access: http://www.loc.gov/law/help/foreign_aid_2011-006054_FINAL_RPT.pdf

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

11. Резникова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації / Н.В.Резникова. – К.: Видавництво ТОВ «Вістка», 2013. – 456 с.

12. Рубцова М.Ю. Китай та США в геостратегічній боротьбі за Африку: економіка як фактор сили // Міжнародна науково-практична конференція «Реструктуризація глобального простору: історичні імперативи та виклики». – 18 квітня 2013 р. Дипломатична академія України. - с.106-110.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УКРАИНЫ И ВТО: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП

Рудницький А.О., к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика», экономический факультет, Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского (Украина)

Рудницький А.О. Экономическое взаимодействие Украины и ВТО: современный этап

Развитие международной торговли свидетельствует о том, что одним из последствий глобализации и интернационализации мировых экономических процессов является постепенное размывание грани между интернальным и экстернальным регулированием международного экономического обмена. Одновременно происходит унификация правил и норм регулирования международного обмена товарами и услугами. Определяющей чертой современного этапа развития экономики Украины является ее трансформационный характер. В свою очередь, социально-экономическая трансформация подразумевает вовлечение государства в систему мирохозяйственных связей. Активное участие в сфере международных экономических отношений необходимо нашей стране для поддержания стабильного и динамичного развития производительных сил и обеспечения на этой основе роста жизненного уровня населения. Органичной частью этого процесса является участие Украины в системе Всемирной торговой организации. В работе проанализирован опыт взаимодействия Украины и ВТО и выявлены перспективные направления сотрудничества.

Ключевые слова: международная торговля, Всемирная торговая организация.

Рудницький А.О. Економічна взаємодія України і СОТ: сучасний етап

Розвиток міжнародної торгівлі свідчить про те, що одним з наслідків глобалізації і інтернаціоналізації світових економічних процесів є поступове розмивання грані між інтернальним і екстернальним регулюванням міжнародного економічного обміну. Одночасно відбувається уніфікація правил і норм регулювання міжнародного обміну товарами і послугами. Визначальною рисою сучасного етапу розвитку економіки України є її трансформаційний характер. У свою чергу, соціально-економічна трансформація має на увазі залучення держави до системи мирохозяйственных зв'язків. Активна участь у сфері міжнародних економічних відносин потрібна нашій країні для підтримки стабільного і динамічного розвитку продуктивних сил і забезпечення на цій основі росту життєвого рівня населення. Органічною частиною цього процесу є участь України в системі світової організації торгівлі. У роботі проанализирован досвід взаємодії України і СОТ і виявленні перспективні напрями співпраці.

Ключові слова: міжнародна торгівля, світова організація торгівлі.

Rudnitskii A.O. Economic co-operation of Ukraine and WTO: the modern stage

Development of international trade testifies that one of consequences of globalization and internationalization of world economic processes is the gradual washing out of verge between internal and external adjusting of international economic exchange. At the same time there is an unitization of rules and norms of adjusting of international exchange commodities and services. The qualificatory line of the modern stage of development of economy of Ukraine is her transformation character. In turn, socio-economic transformation implies engaging of the state in the system of мирохозяйственных connections. Active voice in the field of international economic relations needs to our country for maintenance of stable and dynamic development of productive forces and providing on this basis of height of standard of life of population. Organic part of this process is participating of Ukraine in the system of Worldwide trade organization. In-process проанализирован experience of co-operation of Ukraine and WTO and выявленні perspective directions of collaboration.

Keywords: international trade, Worldwide trade organization.

Динамическое развитие внешнеторговых отношений в XXI веке приводит к возрастанию необходимости в эффективном регуляторном механизме, призванном обеспечить учет интересов всех участников торговых взаимоотношений. Параллельно с этим происходит процесс унификации гармонизации внешнеторговых правил в мировом масштабе. Объединяющей две эти глобальные тенденции является деятельность Всемирной торговой организации. Сотрудничество с данным международным институтом имеет первоочередное значение для Украины, в связи с тем, что доминирующей характеристикой отечественной экономики последних десятилетий является ее трансформационный характер. Трансформация же предусматривает повышение уровня либерализации экономики и интенсивную интеграцию в систему мирового хозяйства. Активное участие в сфере международных экономических отношений необходимо нашей стране для поддержания стабильного и динамичного развития производительных сил и обеспечения на этой основе роста жизненного уровня населения. В связи с этим вопросы, связанные с эффективностью взаимодействия Украины с ВТО имеют первостепенный характер.

Проблемам взаимодействия национальных экономик и Всемирной торговой организации посвящен ряд исследований отечественных и зарубежных ученых, среди которых следует выделить работы И. Дюмулена, А. Киреев, П. Кругмана, А. Нарликара, Е. Ноймейра, Дж. С. Одела, С. Роланда, Ф. Рута, Д. Туши. Изучению особенностей сотрудничества Украины и ВТО было уделено внимание в работах В. Андрейчука, В. Будкина, И. Бураковского, А. Гальчинского, В. Горбулина, А. Гребельника, М. Дудченко, А. Кредисова, Ю. Лузана Ю. Макогона, В. Новицкого, Т. Осташко, П. Саблука, А. Поручника, В. Холопова, Т. Циганковой. При этом недостаточно изученными остаются вопросы связанные с анализом состояния национальной экономики Украины после присоединения к ВТО и выделению на этой основе перспективных направлений сотрудничества.

Целью работы является выявление перспективных тенденций развития сотрудничества Украины и ВТО на основе анализа текущего этапа взаимодействия.

Таблица 1

Характеристика этапов присоединения Украины к ВТО

Этап переговорного процесса	Основные мероприятия
17 декабря 1993 г.	Подача офіційного заявлення в Секретаріат Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Создание Рабочей группы (РГ), в составе ЕС, США, Австралии и Японии для рассмотрения заявки Украины.
28 июня 1994 г.	Подача на рассмотрение РГ меморандума о внешнеторговом режиме Украины.
Март 1997 г.	Начало двусторонних переговоров с делегациями стран-членов РГ по доступу на рынок товаров и услуг.
Июль 2001 г.	Разработка проекта государственной программы вступления Украины в ВТО.
Декабрь 2002 г.	Рассмотрение новых законопроектов, а также внесение изменений в имеющуюся законодательную базу.
Апрель 2003 г.	Подписание протоколов с 11 странами (ЕС, Польшей, Словакией, Чехией, Венгрией, Болгарией, Эстонией, Израилем, Бразилией, Кубой и Таиландом).

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Февраль 2004 г.	Подписание 10 протоколов с Турцией, Литвой, Швейцарией, Аргентиной, Монголией, Малайзией, Доминиканской республикой, Шри-Ланкой, Гондурасом и Парагваем.
Январь 2005 г.	Подписание протоколов с 9 странами (Норвегией, Японией, Китаем, Исландией, Индонезией, Хорватией, Молдовой, Сальвадором и Эквадором).
Декабрь 2006 г.	Подписание протоколов с 5 странами (США, Австралией, Египтом, Панамой и Колумбией).
Февраль 2006 г.	Получение Украиной статуса страны с рыночной экономикой. Отмена действия поправки Джексона-Вэника в отношении Украины. Подписание Украиной и США договора о взаимном доступе на рынки товаров и услуг. Завершение переговоров с 48 из 49 членом РГ.
Август-октябрь 2007 г.	Выплата долга Киргизстану (27 млн.долл. США), отменена антидемпинговая пошлины на киргизские лампочки.
Ноябрь 2007 г.	Урегулирование вопросов с Киргизией – подписание последнего протокола о доступе на рынки товаров и услуг.
16 января 2008 г.	Урегулирование вопросов между Украиной и ЕС относительно экспортных пошлин.
5 февраля 2008 г.	Подписание президентом Украины и генеральным директором ВТО протокола о присоединении Украины к ВТО.
10 апреля 2008 г.	Ратификация Верховной Радой протокола о присоединении Украины к ВТО.
16 мая 2008 г.	Принятие Закона Украины «Про ратификацию протокола о вступлении Украины в ВТО». Украина становится официальным 152-ым членом ВТО.

Источник: Составлено автором на основе [2,3]

Украина стала 152-ым официальным членом Всемирной торговой организации 16 мая 2008 года [1]. Путь Украины по вступлению в ГАТТ/ВТО начался 17 декабря 1993 года с подачи официального заявления в Секретариат Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Первый этап взаимоотношений Украины и ВТО ознаменовался принятием решения о создании Рабочей группы (РГ) по рассмотрению заявки Украины относительно присоединения нашей страны к системе ГАТТ/ВТО. Следующим шагом, в соответствии с процедурой присоединения, стало предоставление на рассмотрение РГ 28 июня 1994 года Меморандума о внешнеторговом режиме Украины. После ознакомления членов Рабочей группы с Меморандумом было положено начало переговоров о присоединении Украины к Всемирной торговой организации, которые приобрели характер многостороннего формата. С этого момента в среднем раз в год происходили официальные заседания РГ, а с 1997 года начался процесс двусторонних переговоров со странами-членами Рабочей группы (см. таб. 1). В целом в состав РГ по рассмотрению заявления Украины о присоединении к ВТО вошло 49 стран (страны ЕС вели переговоры как один участник) [2].

Таблица 2

Характеристика основных условий вступления Украины во Всемирную торговую организацию

Условие	Нормативно-правовая база	Краткое описание
Обязательства по тарифам	Принятие законов, направленных на приведение уровня таможенно-тарифной защиты в соответствие с нормами ВТО	Присоединение к секторальным инициативам по снижению ставок импортных тарифов по химическим товарам, текстилю и одежде; присоединение к ряду «нулевых» секторальных договоренностей о снижении ставок по отдельным товарным группам.
Доступ на рынок услуг	Выполнение требований ГАТС	Обязательства относительно обеспечения национального режима и доступа на рынок в одиннадцати ключевых секторах услуг.
Внутренняя поддержка и доступ на рынок сельского хозяйства	Выполнение требований Соглашения ВТО о сельском хозяйстве	Ограничения внутренней поддержки сельскохозяйственных производителей; запрет на субсидирование экспорта сельскохозяйственной продукции.
Системные обязательства	Единые для всех членом ВТО основополагающие правила, заложенные в многосторонних соглашениях ВТО	Приняты в полном объеме.
Специфические требования	Присоединение к Соглашению о государственных закупках	Страны должны предоставлять поставщикам из всех других стран-участниц равные с отечественными поставщиками условия, права и возможности для участия в своих государственных закупках.
	Присоединение к Соглашению о гражданской авиации	Предусматривает ликвидацию импортных пошлин и других таможенных платежей при ввозе в страну всех воздушных судов, кроме военных, а также других авиационных изделий, упомянутых в Соглашении.
Промышленная политика, субсидии	Выполнение требований Соглашения о субсидиях и компенсационных мероприятиях	Отмена экспортных субсидий и субсидий на замещение импорта.
Технические барьеры в торговле (ТБТ)	Выполнение требований Соглашения о технических барьерах в торговле	Приоритет использованию международных стандартов как основы для собственных стандартов, технических регламентов; все действующие национальные стандарты должны стать добровольными, кроме тех, которые упоминаются в технических регламентах, разработанных для защиты интересов национальной безопасности государства, защиты здоровья и жизни, защиты окружающей среды.
Санитарные и фитосанитарные мероприятия	Выполнение требований Соглашения о санитарных и фитосанитарных мероприятиях	Согласование действий с санитарными и фитосанитарными нормами и определение рамок ответственности наблюдательных и контролирующих органов в данной сфере. В частности, Украина будет разрешать импорт мясных продуктов, обработанных гормонами.
Ценовая политика	Мероприятия контроля по ценам должны применяться в соответствии с принципами ВТО и будут принимать во	Украина не будет применять обязательных минимальных цен на импортированные товары; все тарифы на перевозку железнодорожным транспортом будут

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

	внимание интересы экспортирующих стран-членов ВТО	применяться на недискриминационной основе (приказ Министерства транспорта и связи Украины № 43 от 19.01.2008).
Инвестиционные мероприятия, связанные с торговлей	Выполнение требований Соглашения о торговых аспектах инвестиционных мер (ТРИМС)	Предусматривает защиту интересов иностранного инвестора на территории принимающей страны.
Деятельность, распространяющаяся на торговые аспекты прав интеллектуальной собственности (ИС)	Выполнение требований Соглашения о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)	Устанавливает минимальные стандарты для признания и защиты основных объектов ИС; открывает возможность для использования высокоэффективных механизмов разрешения спорных вопросов, применительно к ИС.

Источник: Составлено автором

В контексте присоединения Украины к системе Всемирной торговой организации одним из наиболее актуальных является вопрос максимизации потенциальных преимуществ участия в многосторонней торговой системе и минимизации возможных негативных последствий от присоединения к ней. Для более глубокого анализа сложившейся в настоящее время ситуации необходимо рассмотреть последствия вступления нашей страны в ВТО. На основе проведенного исследования можно будет охарактеризовать современный этап взаимодействия Украины с системой ВТО и определить приоритетные направления деятельности по стабилизации состояния национальной экономики.

Одной из особенностей вступления страны в ВТО является то, что положительные результаты проявляются в течение средне- и долгосрочного периода, а негативные – в краткосрочном. Таким образом, каждая страна, вступая в ВТО, платит определенную цену в виде принятия мер по либерализации своего рынка. В целом этот процесс имеет благотворное долгосрочное влияние, однако, как было сказано выше, в краткосрочном периоде страна может столкнуться со случаями негативного влияния на текущее положение в экономике. Повышение уровня открытости национальной экономики обуславливает необходимость роста конкурентоспособности отечественного производителя и улучшения инвестиционного климата в государстве [4]. В тоже время, приток прямых иностранных инвестиций зависит от общей политики-экономической ситуации в стране, в том числе, и от четкой государственной промышленной, денежно-кредитной и налоговой политики. В этом смысле присоединение к ВТО само по себе не решает проблему недостатка иностранных инвестиций, а с ними и притока технологий и высококвалифицированных кадров. Дальнейшая либерализация торговли постепенно усилит влияние мировой конъюнктуры на экономику Украины, обусловит повышение экономических рисков в периоды глобальной экономической нестабильности.

Одобрение ВР Украины 16 мая 2008 года Закона Украины «Про ратификацию протокола о вступлении Украины в ВТО» завершило более чем 14-тилетний процесс переговоров о приобретении государством членства в этой организации. Отныне система обязательств Украины как члена ВТО является составной частью единой политики в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Отмеченные обязательства предполагают (см. таб. 2):

- трансформацию и связывание уровней пошлин;
- либерализацию режима доступа к рынку услуг;
- гармонизацию национального законодательства согласно требованиям и правилам ВТО в соответствии с Законом Украины «Про ратификацию протокола о вступлении Украины в ВТО».

Ухудшение ситуации на мировых рынках из-за мирового финансового кризиса негативно влияет на динамику экономического роста в Украине. Критическая зависимость национальной экономики от конъюнктуры внешних рынков повлекла за собой снижение финансово-экономических показателей отечественных производителей. В отдельных отраслях промышленности возможно снижение производства за счет определенного роста импорта соответствующей продукции. Тем не менее эти потери являются временными и могут быть компенсированы уменьшением затрат на производство продукции за счет внедрения международных и европейских стандартов, а также отказа от применения двойных стандартов для внутреннего рынка [5].

В перспективе Украина является одним из передовых мировых производителей сельскохозяйственной продукции. Однако, для этого необходимо внедрение новых технологий в агропромышленном комплексе. По оценке экспертов этот процесс может занять около 5-7 лет. В связи с продовольственным кризисом, а также ростом спроса на биотопливо на фоне энергетического кризиса, перед Украиной открываются широкие перспективы на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. Однако проблема не в отсутствии спроса, а в низкой рентабельности отечественного сельского хозяйства. Ввиду того, что Евросоюз усиливает требования к качеству товара, Украина утвердила новые нормативы относительно классификации зерна. Как следствие, наше государство не может продавать зерно в ЕС как продовольственное. Из-за новых требований экспортеры вынуждены снижать класс зерна, реализовывая его как фуражное, то есть на 40 % дешевле [6].

Среди характеристик национальной экономики, которые потенциально могут позитивно сказаться на национальной конкурентоспособности следует отнести [3,7]: наличие емкого внутреннего рынка; высокий потенциал роста экспорта услуг (транспортные, логистические, консалтинговые, информационные, рекреационные); наличие научно-технического потенциала, способного укрепить внешнеэкономические позиции Украины; мощностей, которые могут создавать условия для расширения экспортного потенциала. В то же время ситуация ухудшается за счет действия ряда факторов, среди которых: несовершенство фискальной системы; высокие издержки на осуществление внешнеэкономической деятельности; низкий уровень финансирования государственных программ поддержки высокотехнологичного экспорта; недостаточная диверсификация продукции; доминирование продукции с низким уровнем добавленной стоимости в производстве и структуре экспорта; недостаточная информированность бизнеса о принципах, правилах и нормах внешней торговли в рамках ВТО.

Исходя из результатов выполненного анализа, можно сказать, что влияние вступления Украины в ВТО и закрепление присутствия украинских производителей товаров и услуг на крупнейших рынках мира является ключевым фактором развития национальной экономики. Членство в ВТО предоставляет Украине значительные экономические преимущества, в частности по доступу отечественных производителей на иностранные рынки, что даст возможность увеличить экспорт отечественной продукции и повысить эффективность структуры экспорта за счет высокотехнологической наукоёмкой продукции. Также членство в ВТО является мощным инструментом защиты национальных производителей от недобросовестного импорта, основой стабильности развития торговых отношений и справедливого разрешения торговых споров с партнерами. В перспективе сотрудничество с ВТО будет способствовать росту инвестиционной привлекательности национальной экономики. Приток иностранных инвестиций в экономику Украины благоприятно скажется на производстве товаров и услуг, а также последующей торговле ими со странами-партнерами системы ВТО. В дальнейшем это приведет к модернизации структуры отечественного производства и созданию новых рабочих мест. Участие в Всемирной торговой организацией создает условия для системной трансформации украинского экономического законодательства в соответствии с принципами, нормами и правилами ВТО, которые доказали свою эффективность в наиболее развитых странах мира. В рамках ВТО Украина получает возможность влиять на будущие договоренности стран в системе многосторонних торговых переговоров. Это предоставляет возможность лучшей защиты бизнес интересов национальных производителей как на внутренних, так и на внешних рынках, в том числе за счет активного использования механизмов торговой защиты против недобросовестной конкуренции или в случае быстрого роста объемов импорта. Информационная поддержка производителей способствует получению необходимой информации относительно особенностей различных аспектов торгового режима страны-члена ВТО с помощью системы специализированных учреждений.

Несмотря на то, что на основе сравнительного анализа можно признать вполне приемлемыми те условия, на которых отечественная

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

экономика присоединилась к Всемирной торговой организации [8], можно говорить о целом ряде недостатков и даже «провалов» в сотрудничестве. Анализ пятилетнего сотрудничества Украины и ВТО объективно затрудняется тем фактом, что присоединение Украины к данной организации совпало по времени с началом мирового финансового кризиса. Это повлекло за собой замедление интенсивности торгового обмена на мировых рынках и в настоящий момент затруднительно отделить негативные последствия либерализации экономики от объективных тенденций циклического развития мирового хозяйства. Тем не менее необходимо отметить резкое ухудшение состояния внешнеторгового баланса отечественной экономики. Это свидетельствует о том, что либерализация внешней торговли не открыла для украинских производителей рынки развитых стран, но напротив принудила их соперничать на своей территории с более конкурентоспособными международными фирмами.

Кроме того, экспортоориентированная модель отечественной экономики зависит от конъюнктуры наших традиционных сбытовых площадок, а именно мировых рынков металлопродукции, химических изделий, сельскохозяйственной продукции и энергоносителей, а также от состояния региональных рынков машиностроения стран СНГ. Следовательно, без углубления модернизационных реформ, которые поспособствуют переходу к инвестиционной модели роста украинская экономика не сможет играть самостоятельную роль в мировом хозяйстве, а будет зависеть от внешнеэкономических деловых циклов и периодических валютно-финансовых кризисов.

Инвестиционная ситуация, несмотря на тенденцию к росту, не позволяет говорить о том, что она является основой модернизации отечественной экономики, поскольку является крайне нестабильной и зависящей от состояния мировых финансовых рынков. Аналогичная ситуация сложилась вокруг прогнозов развития ВВП. Позитивный тренд номинального ВВП является скорее следствием негативных макроэкономических тенденций, а именно росту инфляции, чем позитивному внешнеэкономическому влиянию сотрудничества Украины с ВТО.

Участие Украины в ВТО предоставляет экономике ряд преимуществ: международно-правовую защиту, которая содействует развитию отечественной экономики, продвижению украинских интересов за рубежом; модернизация основных производственных фондов; возможность проведения активной внешнеторговой дипломатии; упрощение процедур экспорта и импорта продукции; развитие и совершенствование инфраструктурной сети. В то же время существует ряд угроз: усиление кризисных тенденций в мировой экономике; падение спроса на украинскую продукцию; дестабилизация на энергетических рынках, рост цен на энергоносители; сокращение объемов производства отечественной продукции вследствие относительной ценовой неконкурентоспособности; недостаточная доля наукоемкого экспорта. Для изменения ситуации в лучшую сторону украинской экономике, необходимо:

- Развитие институциональной инфраструктуры содействия экспорту и активизация применения механизмов ВТО для защиты национальных экономических интересов. Развитие коммерческой дипломатии – интернационального компонента системы защиты национальных интересов государства в сфере международной торговли, который собственно стал следствием развития механизмов ВТО, предусматривает создание системы институций, направленной на обеспечение национальных коммерческих интересов.
- Идентификация приоритетных отраслей, которые требуют государственной поддержки развития экспортной деятельности. В условиях углубления системы международного разделения труда и обострения конкуренции на международных рынках становится нецелесообразным и невозможным поддерживать все секторы экономики. Для обеспечения концентрации национальных ресурсов на поддержке наиболее перспективных с точки зрения потенциала роста международной конкурентоспособности отраслей желательно на государственном уровне утвердить систему соответствующих селекционных критериев.
- Завершение реформирования систем технического регулирования и стандартизации. Проблема совершенствования национальных технических, санитарных и фитосанитарных стандартов, в соответствии с международной практикой является стратегически важной для развития отечественного экспорта. Гармонизация системы национальных стандартов с мировыми, улучшения норм безопасности продуктов будет способствовать реализации экспортного потенциала отечественной промышленности на мировых рынках.
- Углубление торгово-экономической интеграции с отдельными странами-партнерами, таможенными и интеграционными союзами и другими экономическими образованиями. Вступление в ВТО положило начало новому этапу развития украинской торговой политики. Участие Украины в ВТО позволяет строить свои торгово-экономические отношения с различными интеграционными группировками на основании правил ВТО, не добиваясь формального членства.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ» / Відомості Верховної Ради України (ВВР), – № 23. – ст. 213. – (зі змінами та доповненнями)
2. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org/>
3. Тишук Т. А. Економіка України у 2011 році: прогноз динаміки, виклики та ризики / Т. А. Тишук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 88 с.
4. Глобалізація і регіоналізація: виклики для економіки України: монографія / Р.С. Билык, О.В. Гаврилюк [и др.]. – Черновці: ЧНУ, 2010. – 520 с.;
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/
6. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/index>
7. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол.і наук. ред.Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
8. Рудницький А.О. Диденко А.С., Сравнительной анализ условий присоединения к ВТО стран с транзитивной экономикой / А.О. Рудницький // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Экономика. - 2013. - Том 26 (65). №1. - С. 120-128.

THE ROLE OF THE STATE IN ENCOURAGING THE GLOBAL DEVELOPMENT AND INNOVATIVE GROWTH OF THE ECONOMY

Ryabchyn O., Ph.D., Associate Professor of "International Economics" Department, Donetsk National University, (Ukraine) MSc in Innovation and Sustainability for International Development, SPRU, University of Sussex, UK

Рябчин О.М. Роль держави у стимулюванні глобального розвитку та інноваційного зростання економіки. У статті аналізується роль промислової та інноваційної політики у функціонуванні сучасної держави. Наводяться приклади різних стратегій, які держава може використовувати для стимулювання інноваційних процесів: виправлення провалів ринку та інвестування в галузі фундаментальної науки; «вибір переможців» за допомогою прямого і непрямого інвестування, стимулювання поширення знань; сприяння державно-приватному партнерству; посилюючи сигнали про нові важливі технології для приватних інвесторів в якості «підприємницької держави». На прикладі інвестицій в розробку технологій графена розглянуто успішні приклади державних інтервенцій для стимулювання інноваційного зростання і модернізації економіки. Таким чином, стверджується, що державне регулювання та фінансування можуть бути ефективно використані для стимулювання інноваційного розвитку за певними умовами. Тим не менше, найбільш ефективною стратегією є поєднання як механізмів держрегулювання так і ринкових інструментів.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключові слова: Розвиваюча держава; підприємницька держава; промислова політика; інноваційна політика.

Рябчин А.М. Роль государства в стимулировании глобального развития и инновационного роста экономики. В статье анализируется роль промышленной и инновационной политики в функционировании современного государства. Приводятся примеры различных стратегий, которые государство может использовать для стимулирования инновационных процессов: исправление провалов рынка и инвестирование в области фундаментальной науки; «выбор победителей» с помощью прямого и косвенного инвестирования, стимулирование распространения знаний; содействие государственно-частному партнерству; посылка сигналы о новых важных технологий для частных инвесторов в качестве «предпринимательского государства». На примере инвестиций в разработку технологий графена рассмотрены успешные примеры государственных интервенций для стимулирования инновационного роста и модернизации экономики. Таким образом, утверждается, что государственное регулирование и финансирование могут быть эффективно использованы для стимулирования инновационного развития с определенными условиями. Тем не менее, наиболее эффективной стратегией является сочетание как механизмов госрегулирования так и рыночных инструментов.

Ключевые слова: Развивающее государство; предпринимательское государство; промышленная политика; инновационная политика.

Ryabchyn O. The role of the state in encouraging the global development and innovative growth of the economy. The article examines the role of industrial and innovation policy for stimulating economic growth. This article will advocate that state is able to commence the innovate processes with the various strategies such: as correcting market failures and investing in the basic science; picking the winners by means of direct and indirect investment; stimulating the knowledge flows and diffusion; facilitating the public-private cooperation; taking more active “entrepreneurial” role, giving signals about new important technologies for private investors. Graphene technology investment example will be considered to argue about successful cases of government intervention to stimulate innovation growth and modernization of the economy.

Thus, it will be argued that state interventions can usefully guide to the government policy making under certain conditions. However, the most effective strategy is to combine interventionists and market instruments in the STI policy to avoid both market and government failures.

Keywords: Developmental state; entrepreneurial state; industrial policy; science, technology, and innovation policy.

Nowadays, the role of a state in promoting innovation development is being reviewed. Economists actively debate about the role of industrial policy (IP), and science, technology, and innovation (STI) policy for encouraging the global development and innovative growth of the economy.

This article will advocate that state is able to commence the innovate processes with the various strategies such: as correcting market failures and investing in the basic science; picking the winners by means of direct and indirect investment; stimulating the knowledge flows and diffusion; facilitating the public-private cooperation; taking more active “entrepreneurial” role, giving signals about new important technologies for private investors.

The article starts by introducing the theoretical framework to support the main arguments. Nowadays, development economists argue that interventionist’s methods have always existed in one or another form, even in neoliberal states. It will be suggested that to avoid common government failures IP should be implemented in a form of “embedded autonomy” (Evans 1995, p.12). Furthermore, to decrease the risk of resource misallocation public and private initiatives should be engaged in a form of “discovery process” (Rodrik 2004, p.4).

Secondly, the article will compare the role of private and government investment than supports technologies in order to foster economic growth and development. It will be argued, that private investors and venture capital firms invest less in basic research and more in applied research to gain an instant return. However, the underlying knowledge base for breakthrough technologies urgently demands long-term financing. Thus, government interventions are a useful guide for policy making in supporting new promising high-tech industries that may contribute to further global development. That is because, the appropriate question is not “how much” but “what kind” of interventions the state should implement for its development policy.

Thirdly, the paper will give examples of successful innovations that were supported by government investment in the basic science and in a form of direct and indirect investment. Furthermore, it will describe some successful cases of innovative public-private cooperation where the state was engaged in funding an early stage of innovative companies.

Finally, it will take a closer look on graphene technology, and describe the case using the “picking winners” and “entrepreneurial economy” concepts. UK has not yet successfully captured the benefits from this invention, losing the patent race to other countries. However, the government has been continuously investing in the graphene, showing the “entrepreneurial” behaviour, and willing to get future benefits.

Thus, it will be argued that state interventions can usefully guide to the government policy making under certain conditions. However, the most effective strategy is to combine interventionists and market instruments in the STI policy to avoid both market and government failures.

The role of the state in the neoliberal and interventionists government policy.

Historically, there have always existed opposite economic policies aimed at economic development such as from Adam Smith’s “Invisible hand” to Hamilton’s “Protectionism” of domestic industries, or from liberal “Laissez faire” to Keynesian “Government interventions”. However, they have constantly been accompanied by so-called “market” or “government failures.”

Neoliberalism was the dominant doctrine at the end of the last century promoting the set of policies fostering economic liberalization. The role of the state in the neoliberalism for a STI policy is to support free markets for innovative development, create right conditions for new ideas, adopt the legal framework, and invest in a science base.

IP has often been contrasted with the neoliberalism for promoting a leading role of the state in fostering economic development. The role of the state for STI policy can be generalised as a deliberative ability to “pick the winners”, direct various R&D activity to support the “infant industries”, and an “import substitution” strategy.

Conditions that allow the state to innovate effectively.

This paper supports the idea that the state is able to innovate by picking the key technologies to invest in, despite the question of corruption, rent seeking and free-market distortion.

As has been argued by developmental economists (Chang 2002, 2003, 2007; Hausmann & Rodrik 2003; Rodrik 2008), the IP remains important for the support of industrial development as it has always existed in one or another form, even in neoliberal states. However, one needs to mention some conditions allowing the state to innovate effectively to avoid common government failures.

Rodrik (2004, p.4) points out a “discovery process” as an essential condition “where firms and the government learn about underlying costs and opportunities and engage in strategic coordination.” Evans (1995, p.12) argued that state involvement in industrial transformation should be in a form of an “embedded autonomy” to be an effective instrument to promote growth and economic development.

Functioning bureaucracy must be autonomous (isolated from the society). However, the work of scholars such as Gerschenkron, Hirschman, Amsden, and Wade (cited in Evans 1995, pp.41-42) emphasized the importance of “joint projects” in the pursuit of developmental goals. It appears that states also have to be “embedded” to be effective. The question then becomes how embeddedness and autonomy can be effectively combined.

Is “picking the winners” a good strategy to support the innovations?

Despite the successful implementation examples (salmon industry in Chile, high-tech in East Asia), the IP and STI policy are still criticised as an inappropriate instruments because of government failures that distorted the effective allocation of state resources. Common criticism of interventionist methods is about the risks of a substantial mis-allocation of resources when direct state aid goes to favoured companies, sectors or regions.

However, one may argue, that the government has always been engaged in “picking winners and losers” decisions not only in choosing to

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

what industry invest or what technology to support. Where to spend the taxpayer's money such as to build roads or invest in bicycles paths can be named as a part of this instrument. Whether to apply for hosting an Olympic games or not is also can be named as a part of the "industrial policy" strategy. However, it should be stressed that the problem of the deliberative picking winners strategy has still not been solved either in developed and, especially, in developing countries.

Nevertheless, the debate about a modern state innovative policy has shifted from the position whether to intervene or not. (Evans, 1995, p.10) argued that the appropriate question is not "how much" but "what kind" of intervention state should implement for their development policy.

By answering the last question, one may suggest several common government strategies. They can be in a form of direct (supporting the industries or the R&D efforts of firms) or indirect investment (providing tax credits and lending). Another policy is to encourage the flow of knowledge between national universities and business, and support the knowledge-diffusion across economy, either through existing networks or by creating new ones.

Thus, the state can have various successful innovative strategies: correct market failures and invest in the basic science, pick the winners by direct and indirect investment, and stimulate the knowledge diffusion or even take a more risky "entrepreneurial" role.

"Entrepreneurial state" as a framework for a national innovative policy.

The permanent rotation of the market and government failures repeating in all types of countries became a driving force in discovering new-sophisticated methods of governing the economy.

Mazzucato's concept of the "Entrepreneurial State" (2011) in which "state should become a lead investor in creating the knowledge economy" is an aggregative study supporting the interventionists state policy. The author argues that the government should be more creative in finding the source of income not only from taxes and export-import operations or simply borrowing them. The state should implement both an investment mechanism based on the STI policy and re-investment mechanism that transfer income return from successful new industries. As the state investment has been behind most radical innovations, the state should continue to become a more "developmental" market "maker" and market "shaper" as compared to simply a "regulatory" market "fixer".

Innovation is no longer a linear model where you can invest money in R&D, and with some probability you will receive an innovation as an output. Nowadays, an innovation process is much more complicated system basis with the focus on relationship, knowledge transfer, networks and actors interaction.

Mazzucato argues that this is the underlining basis for government interventions to foster this process, starting the interaction process between different actors, for the knowledge circulation and diffusion. The state may be the leading agent in achieving the type of innovative breakthroughs that allow companies and economies to grow, not just by creating the 'conditions' that enable innovation in a neoclassical framework.

This concept was criticized (Marinov 2011) mainly for the ethical aspect of "government bureaucrats" who are "risking the taxpayers money" while even in private investment the investors must "balance the risk of losses with the promise of gains." Therefore, the paper will analyse the role of private companies in a process of innovative development.

The role of private and government investment in innovation for economic growth and development

According to Schumpeter, entrepreneurs and large-scale R&Ds are the leading forces of innovative development. The main characteristic of the majority investment in private firms is a short-term expectation of R&D outputs. That is why private firms are adopting a "little r, big D" strategy.

They invest in "Research" for very long-term goals, where in the end you may receive something radical and important. However, the nature of research is very uncertain. "Development", in contrast, may be quicker and, with higher probability, bring something new to the firm's portfolio.

In some ways, it could be very useful to look at these two categories separately from an investment point of view.

If you want a short-term and safe investment, you will go for moderate development and minimum research. In contrast, if you want something that will grow, invest on something with both categories valued high. Finally, if you want something long-term, high risk and high reward, go for high research and low (until it has become a technological mature) development.

However, one may argue that private investors and venture capital will invest less in basic research and more in applied research to gain an instant return. It is hard to prove it empirically as long R&D investment are often not reported as two separate categories, but it is quite understandable from a business position.

Global development requires more long-term and high-risk investment.

The discussion about where private firms should invest can be transferred to debates of Lin and Chang (2009) about whether countries should focus more in their competitive advantage (short-term, low-risk investment), or invest in future higher-productive industries (long-term, high-risk investment).

Some experts think that world's development is under the demand of a breakthrough innovation. The Economists (2013) argues that technological development and progress are now slower compared to that of the early and mid-20th century. Nowadays, the world needs technologies that may improve productivity.

Nobel laureate Geim (FT, 2013) mentions that the world faces a technological crisis as long as new technologies arrive less frequently than it is required by the current economic situation. According to Geim, investment in the basic research gave birth to numerous inventions. However, current global challenges, such as global warming or depletion of natural resources have not increased but reduced spending on science. He also argues that scientists are able to provide any new breakthrough innovation, but private investment is not willing to come in high-risk blue-sky research.

BBC (2012) is pointing out that a "collapse in private sector spending on innovation since the recession began is equivalent to five times the amount the government spends each year on science and technology research."

Venture capitalists invest a lot in high-risky start-ups from the seeding and further stages, as a part of their investment portfolio. However, current strategy of private investment in innovation is successful for generating a short-term income but failing to provide new ways to generate growth and support innovations, where the highest value added is located.

Nowadays, industrial transformation is associated with new promising high-tech industries such as green, nano and biotechnologies, which may contribute for further global development. The underlying knowledge base for these technologies urgently demands long-term financing.

According to R&D Scoreboard (2010) "in 2010 top 1000 global companies spent a combined £344 bln on R&D in their attempts to develop new technologies, products and services." To compare, the investment required for the green technologies stands at about US\$ 5 trillion per year to 2020. That is why the government should invest in basic research to fix the "market fail", create vision, and give signals about new important technologies for private investors.

The state is in many cases more efficient in producing new knowledge in partnership with private companies. The majority of innovative firms benefits from direct governmental support from one or another perspective at the beginning of their activities. It could be argued that governmental institutions stayed behind the innovative success of new companies, signalling new perspective sectors before investors have recognised their advantages.

Several successful semiconductor companies in Silicon Valley were governmentally sponsored for 10-15 years before the rise of venture capital which can also be a proof that the state is capable of making effective or useful choices about which technologies to promote and support to foster economic growth and development.

Investment in pharmaceutical and biotech sector makes up 1/5 of overall world's R&D spending (Jaruzelski, Loehr & Holman 2012). A lot of healthcare companies which top the list of most innovative firms emerge as spin-offs from university labs. The role of the government was often to invest in the knowledge base and in most risky development of new drugs to encourage private pharmaceutical companies shift the investment from

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

the variations of existing drugs.

Thus, the aforesaid confirms that the state should facilitate innovative development to tackle the common problems and contribute to further global growth.

Challenging aspects of innovation government policy.

Some modern aspects of innovation government policy, interaction between public and private finance and “picking winners” strategy can be illustrated within the “graphene” case study.

Graphene is a promising new material that can be used in various industries from electronic and nanotechnologies to green energy. It was discovered at the Manchester University with £60 million public funded basic research (The Manchester University 2013), however have not been successfully commercialised in the UK yet.

For instance, according to FT (2013) Korea is planning to create a “Korean Graphene Hub” project that is focusing on the fundamental sciences of graphene with the \$200 million budget for 6 years (partially private and partially government money). In Germany BASF (2012) and the Max Planck Institute for Polymer Research opened their €10 graphene joint research and development platform. The European Commission is looking to support EU-based scientific research with a grant of one billion euros over ten years.

According to (Tannock, CambridgeIP, 2013 cited in Broersma, 2013), in 2012 China led the world in the overall number of graphene-related patents and patent applications across to date, with 2,204, or just fewer than 30% of the world total of 7,351. The US followed China with 1,754 patent publications, while South Korea has published a total of 1,160 patents and the UK published 54. Thus, foreign high-tech companies like IBM and Samsung are obtaining benefits from the discovery now (FT, 2013).

Government interventions are likely to be more successful when there is collaboration between public and private institutions and the “discovery processes” where the government reacts to the industry needs and their capabilities. In case of the UK, it is hard to tell about the lack of private and public cooperation or collaboration between the Universities and private firms (“embedded autonomy”).

One of the main reasons is that there is a shortage of large high-tech companies in the UK. Second is the lack of “absorptive capacity” which Cohen and Levinthal (1990) defined as “a firm's ability to recognize the value of new information, assimilate it, and apply it to commercial ends”. Another reason may be the lack of a special state investment bank that can support the private companies willing to innovate.

The £70 million governmental investment in a new graphene research center aimed to support the practical applications of this material by UK firms has already been negatively described as the next possible picking winner failure (Matthews 2012, Shukman 2013).

The government can be advocated by the fact that the private investment from Samsung and IBM was aimed to receive a short-term income from the electronic industry. However, to apply in-home discovered material for the purpose of domestic pharmaceutical or green sectors one will need to wait.

Perhaps, the UK government should demand a future profits reinvestment from a possible successful commercialisation to return the state expenses.

However, the graphene could be a good illustration of an “entrepreneurial state” strategy, when the government invests in a new promising industry, in attempts to gain profit from its investment.

It is only a matter of time for the UK to benefit from its investment either in a form of knowledge spillovers or new methods of graphene implementation. The interest of foreign firms and the rising amount of new graphene patents is the best evidence of future success of the governmental strategy to support the innovation.

Also it proves how complex and sophisticated STI policy can be nowadays. Even with a Nobel prize discovery and deliberate, transparent and accountable approach for picking the winners, no one can guarantee 100% of successful commercialisation.

This is why the state should be legitimised to have a right to make an error while picking the winners in their efforts to stimulate the innovative development to compete at global markets. Venture capital also has a lot of mistakes even with better analytical capabilities. However, spending the taxpayer's money and investing in high-risk innovation should be a part of the deliberative, transparent and accountable process with a personal responsibility.

Conclusion.

This paper analysed theoretical and practical aspect of the IP and STI policy as an important instrument supporting innovation development. It was argued that simply financing basic and applied research is not enough for global development nowadays. Public authorities should act like entrepreneurs, stimulating risky investment into new sectors and investing in capabilities to innovate.

It was suggested that the state is able to lead in innovative processes. However, this seems much more complicated than a linear model with the mix of relationship, knowledge transfer, networks, and actors interaction. The graphene case study showed that it is hard for the state to invest even in a zero-risk enterprise without being accused for an inappropriate spending of the taxpayer's money. Thus, without a leading role of the state for private capital and innovator entrepreneurs it would be impossible to successfully commercialize even a Nobel Prize discovery.

The government alone is not able to foresee the success of its investment. The “discovery process” and deliberate STI policy are only able to reduce the risk but not to remove uncertainty. However, the state should facilitate innovative development to compete at world markets, tackle common problems, and contribute for further global growth.

REFERENCES:

- BASF (2012) BASF and Max Planck Institute for Polymer Research inaugurate joint research laboratory for graphene. 24 September 2012. [Online]. Available at: www.basf.com/group/pressrelease/P-12-416 (Accessed 22 February 2013).
- Broersma M. (2013) UK Falling Behind In Graphene Patent Race. *The Tech Week Europe*. 15 January 2013 [Online]. Available at: <http://www.graphenetracker.com/the-uks-innovation-crisis-implodes-on-graphene/> (Accessed 22 February 2013).
- Chang, H-J (2002) *Kicking away the ladder: Development Strategy in Historical Perspective*; Anthem Press.
- Chang, H-J (2007) *Bad samaritans: The myth of free trade and the secret history of capitalism*. Bloomsbury press.
- Chang, H-J (2009) Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation? A Plenary Paper for ABCDE (*Annual World Bank Conference on Development Economics*) Seoul, South Korea 22-24 June 2009.
- Chang, H-J (ed.) (2003) *Rethinking Development Economics*. Anthem Press
- Cohen and Levinthal (1990), "Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, Volume 35, Issue 1 pp. 128-152.
- Geim, A. (2013) Be afraid, very afraid, of the tech crisis. *The Financial Times*. 5 February 2013 [Online]. Available at: <http://www.ft.com/cms/s/0/ad8e9df0-6faa-11e2-956b-00144feab49a.html> (Accessed 12 February 2013).
- Hausmann, R., Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of development Economics*, 72(2), 603-633.
- Jaruzelski B., Loehr J., Holman R. (2012) The 2012 Global Innovation 1000: Key Findings. *The Booz&Co* [Online]. Available at: http://www.booz.com/media/file/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Media-Report.pdf (Accessed 22 February 2013).
- Lin, J., Chang, H-J. (2009) Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*, 27(5), 483-502.
- Marinov, B. (2011) The Fabian Entrepreneurial State as a Modern Dr. Mengele. *The American Vision*. 13 July 2011. [Online]. Available at: <http://americanvision.org/4816/the-fabian-entrepreneurial-state-as-a-modern-dr-mengele/> (Accessed 13 February 2013).
- Matthews (2012) Picking winners? Osborne reveals graphene cash as Treasury muscles into science funding. [Online]. Available at: *The Times Higher Education* <http://www.timeshighereducation.co.uk/story.asp?storycode=422208> (Accessed 16 February 2013).
- Mazzucato, M. (2011) The entrepreneurial state. Demos.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Rodrik, D. (2004) Industrial Policy for the Twenty-First century, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, Faculty Research Working Paper Series RWP04-047
- Rodrik, D. (2008) "Industrial Policy: Don't ask why, ask how", Middle Eastern Development Journal, Vol. 1 (1), pp. 1-29.
- Rodrik, D. (2010) The Return of Industrial Policy. *Project-syndicate*. 12 April 2010. [Online]. Available at: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-industrial-policy>. (Accessed 20 February 2013).
- Shukman (2013) Is graphene really a wonder-material? *The BBC*. [Online]. Available at: 15 January 2013. <http://www.bbc.co.uk/news/science-environment-21014297> (Accessed 16 February 2013).
- The 2010 R&D Commentary & Analysis. *Department for business innovation and skills*. 2010 [Online]. Available at: www.innovation.gov.uk/rd_scoreboard/downloads/2010_RD_Scoreboard_analysis.pdf (Accessed 12 February 2013).
- The BBC (2012) UK faces 'crisis' in innovation investment. 16 July 2012. [Online]. Available at: <http://www.bbc.co.uk/news/business-18850389> (Accessed 12 February 2013).
- The Economist (2013) Innovation pessimism. Has the ideas machine broken down? 12 January 2013. [Online]. Available at: <http://www.economist.com/news/briefing/21569381-idea-innovation-and-new-technology-have-stopped-driving-growth-getting-increasing> (Accessed 12 February 2013).
- The University of Manchester (2013) Graphene Commercialisation: Assumptions and Realities 18 Feb 2013 [Online]. Available at: <http://www.manchester.ac.uk/aboutus/news/display/?id=9552> (Accessed 22 February 2013).

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Ряховская А.Н., д.э.н., профессор, ректор Института экономики и антикризисного управления, заведующий кафедрой Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, заслуженный экономист Российской Федерации, член-корреспондент Академии жилищно-коммунального хозяйства имени К.Д. Памфилова (Россия)

Ряховская А.Н. Сучасні механізми державного антикризисного регулювання.

У статті обґрунтовується необхідність застосування різних стратегій, інструментів і методів антикризисного управління на різних рівнях управління. З метою забезпечення стійкості функціонування всі суб'єкти ринкової економіки, включаючи макро-, мезо- та мікрорівень, застосовують різні стратегії, інструменти і методи управління. Їх набір залежить від їх організаційно-правової форми, виду і масштабів діяльності. Нові вимоги часу суттєво змінюють основні параметри антикризисного управління, значне збільшення його масштабів, а також припускають трансформацію антикризисного управління в антикризисне бізнес-регулювання. У рамках досягнення цілей, виконання функцій антикризисного бізнес-регулювання з використанням відповідних інструментів держава застосовує різні методи впливу - прямі і непрямі, адміністративні та економічні. Державне антикризисне регулювання представлено видами: нормативно-законодавчим, фінансовим, державною промисловою політикою, перерозподілом доходів.

Ключові слова: антикризисне управління, методи управління, соціальна політика, фінансове регулювання.

Ряховская А.Н. Современные механизмы государственного антикризисного регулирования.

В статье обосновывается необходимость применения различных стратегий, инструментов и методов антикризисного управления на различных уровнях управления. В целях обеспечения устойчивости функционирования все субъекты рыночной экономики, включая макро-, мезо- и микроуровень, применяют различные стратегии, инструменты и методы управления. Их набор зависит от их организационно-правовой формы, вида и масштабов деятельности. Новые требования времени существенно изменяют основные параметры антикризисного управления, значительное увеличение его масштабов, а также предполагают трансформацию антикризисного управления в антикризисное бизнес-регулирование. В рамках достижения целей, выполнения функций антикризисного бизнес-регулирования с использованием соответствующих инструментов государство применяет различные методы воздействия – прямые и косвенные, административные и экономические. Государственное антикризисное регулирование представлено видами: нормативно-законодательным, финансовым, государственной промышленной политикой, перераспределением доходов.

Ключевые слова: антикризисное управление, методы управления, социальная политика, финансовое регулирование.

Ryakhovskaya A.N. Modern mechanism of the government crisis management.

The article explains the need to use different strategies, tools and methods of crisis management at various levels of government. In order to ensure the sustainability of all the actors of the market economy, including macro-, meso - and micro-level, use a variety of strategies, tools and management techniques. Their combination depends on the legal form of organization, the type and scope of activities. Modern time requirements substantially change the basic parameters of crisis management, a significant increase in its scope, as well as suggest the transformation crisis management crisis in business regulation. As part of achieving the objectives, perform the functions of anti-recessionary business regulation using appropriate tools the state uses different methods of influence - both direct and indirect, administrative and economic. State crisis management represented by the species: the legal and regulatory, financial, government industrial policy, income redistribution.

Keywords: crisis management, methods of management, social policy, financial regulation.

В целях обеспечения устойчивости функционирования все субъекты рыночной экономики, включая макро-, мезо- и микроуровень, применяют различные стратегии, инструменты и методы управления. Их набор зависит от их организационно-правовой формы, вида и масштаб деятельности. Указанные действия предпринимают также муниципальные, региональные образования и государство в целом в отношении национальной экономики.

В любых экономических условиях процесс управления субъектами рыночной экономики должен включать элементы антикризисного управления. Содержание антикризисного управления, его роль в системе управления субъектами экономики существенно меняются в зависимости от:

- стадии развития;
- степени важности финансовых и экономических проблем и их усложнения;
- возникновения кризисных явлений и их развития.

Применение антикризисных технологий различными субъектами необходимо даже в стабильных условиях рыночной экономики, что обусловлено наличием жесткой конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынке, влиянием внешних и внутренних факторов, действием иных обстоятельств.

Основами для применения антикризисных технологий на всех уровнях управления могут быть:

- необходимость обеспечения социально-экономической стабильности;
- кризис мировой или государственной финансово-экономической системы;
- преодоление негативных тенденций, предотвращение, недопущение кризисных ситуаций;
- банкротство (с ликвидацией бизнеса) значительного числа субъектов экономики;
- снижение эффективности инвестиционных вложений;
- необходимость обеспечения баланса экономических интересов в стране, регионе, муниципалитете, корпоративной структуре, на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

предприятия.

В случае возникновения необходимости в применении антикризисных технологий важнейшим моментом является определение степени устойчивости субъекта экономики.

Новые требования времени существенно изменяют основные параметры антикризисного управления, значительное увеличение его масштабов, а также предполагают трансформацию антикризисного управления в антикризисное бизнес-регулирование.

Антикризисное бизнес-регулирование – это совокупность систем антикризисного управления на мега-, макро-, мезо- и микроуровнях, каждая из которых имеет свои цели, выполняемые функции, применяемые инструменты и методы воздействия при стабильном развитии экономики и в условиях кризиса. [1]

Антикризисное бизнес-регулирование экономической системой мега-уровня [2] по основным параметрам совпадает с макро-уровнем за исключением необходимости валютного и внешнеэкономического регулирования, перераспределения доходов, а также целесообразности решения иных проблем общегосударственного, межстранового масштаба, которые особенно остро проявляются в периоды мировых финансово-экономических кризисов.

Различают стратегические цели государственного регулирования, а также их дифференциацию на основную, высшую цель и цели прикладного характера.

Стратегические цели государственного антикризисного регулирования зависят от:

- уровня развитости экономики, ее современной и перспективной структуры;
- степени включения национальной экономики в мировую экономику;
- типа производственных отношений;
- доли государственного сектора в экономике.

Высшей целью государственного регулирования экономики России [3] является обеспечение материального благосостояния всего общества.

Ее достижение возможно через реализацию **прикладных целей**: обеспечение стабильного роста экономики, доходов и прибыли субъектов экономических отношений, занятости населения, обоснованного уровня цен и устойчивости национальной валюты; внешнеэкономическое равновесие; предупреждение кризисов и разработка системы антикризисных мер в случае их возникновения.

Состав, значимость и последовательность постановки целей государства обусловлены его экономическими и финансовыми параметрами, уровнем развития, инфляции, качеством производственных ресурсов, применяемых технологий, человеческого капитала и др. При этом важнейшей задачей государственного регулирования бизнес-процессов и развития экономики в целом является формирование гармоничной системы целей и механизма их достижения.

Основными целями антикризисного бизнес-регулирования на уровне государства в стабильных условиях функционирования являются :

- реализация системы мер по предупреждению опасных для его жизнедеятельности кризисных явлений;
- обеспечение стабильного роста экономики;
- занятость всего трудоспособного населения;
- стабильный уровень цен;
- устойчивость национальной валюты;
- внешнеэкономическое равновесие и решение других важнейших задач в целях обеспечения материального благосостояния всего общества.

В условиях кризиса экономики на макроуровне либо мирового финансово-экономического кризиса **высшей целью государственного регулирования** является противодействие наиболее опасным факторам кризиса и смягчение негативных социально-экономических последствий; стабилизация экономических процессов и выход из кризиса; обеспечение дальнейшего развития национальной экономики.

В качестве прикладных целей выступают снижение темпов падения объемов производства реального сектора экономики (на первоначальном этапе), стабилизация объемов общественного производства и обеспечение темпов его роста с целью удовлетворения потребностей населения в промышленной продукции, жизненно необходимых услугах (медицина, образование, культура, ЖКХ и др.).

Важнейшей прикладной целью государственного регулирования является недопущение обнищания населения, а значит установление жесткого контроля над уровнем цен и решение других важнейших задач при острых проявлениях экономических кризисов.

Основной задачей государства при проведении антикризисного бизнес-регулирования является создание правовой основы функционирования и развития экономической системы, благоприятных условий для субъектов рыночной экономики на макро-, мезо- и микро-уровнях.

Важнейшей задачей антикризисного бизнес-регулирования на макроуровне является обеспечение условий непрерывности развития бизнеса, что предусматривает:

- своевременное выявление потенциальных угроз, направлений бизнеса, нарушение которых приведет к его остановке или разрушению;
- изыскание финансовых, материальных и технических ресурсов для реализации стратегии развития бизнеса;
- создание системы подготовки, замещения и резервирования кадров;
- обеспечение постоянной готовности материально-технической базы и персонала организации к выполнению комплекса мер по сохранению бизнес-единицы.

Важной **функцией государственного антикризисного бизнес-регулирования** является создание условий для активизации, интенсификации предпринимательской деятельности, прежде всего инвестиционной и инновационной, при условии обеспечения стабильности национальной валюты. Выполнение этой функции государства достигается мерами финансовой, денежной и кредитной политики. В Стратегии развития экономики России до 2020 г. определены основные цели, задачи, механизмы модернизации экономики, перехода на инновационный путь развития. [5]

Для выполнения антикризисных программ макроуровня используются соответствующие **инструменты государственного бизнес-регулирования**, в том числе нормативно-законодательные акты, позволяющие ему реализовывать предусмотренные мероприятия, в том числе в части функционирования тарифной таможенной системы, трудового законодательства, законодательства, регулирующего функционирование института банкротства и др., а также устанавливать границы госрегулирования и предусматривать делегирование части функций различным профессиональным сообществам - институту саморегулирования.

В период кризиса 2008-2009 гг. была разработана программа антикризисных мер российского правительства, которая предусматривала также реализацию комплекса мер социальной защиты населения. [6]

Важной составляющей антикризисного бизнес-регулирования, его материальной базой является государственная собственность, которая используется в качестве основы для достижения долгосрочных и конъюнктурных целей, в том числе при освоении капиталоемких и рискованных направлений, проведении экономической политики в депрессивных регионах, для регулирования социальных процессов, решения иных задач. Так, с помощью социальной политики обеспечивается социальная безопасность, относительно справедливое перераспределение доходов. [1]

В рамках достижения поставленных целей, выполнения указанных функций с использованием соответствующих инструментов государство применяет различные **методы воздействия** – прямые и косвенные, административные и экономические.

К прямым методам относятся, например, налоговая и амортизационная политика.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Методы косвенного воздействия создают предпосылки для самостоятельного выбора бизнес-сообществом вариантов, соответствующих целям их антикризисной экономической политики.

Административные методы подразделяются на методы запрета, разрешения и принуждения в целях обеспечения выполнения нормативно-законодательных норм, они предписывают строгое соблюдение определенных правил поведения субъектами рыночной экономики.

К административным методам относятся:

- обеспечение стабильной нормативно-законодательной базы;
- защита конкуренции;
- гарантия прав собственности и свободы принятия экономических решений.

К активным сферам применения административных методов в рыночной экономике относятся охрана окружающей среды, социальная поддержка населения и др.

Административные методы подразделяются на:

- меры финансовой (бюджетной, фискальной) политики;
- денежно-кредитную политику;
- прогнозирование, планирование, программирование экономики.

Экономические методы предусматривают направления достижения целей бизнес-структуры, например, получение прибыли и не ограничивают свободу выбора. У этих методов много общего с административными методами, что свидетельствует о невозможности их жесткого разграничения.

Среди видов государственного антикризисного регулирования целесообразно выделять следующие:

- нормативно-законодательное;
- финансовое;
- государственная промышленная политика;
- перераспределение доходов.

Законодательная деятельность государства подразумевает создание правовой базы для антикризисного управления.

Финансовое регулирование предполагает использование финансовых рычагов и ресурсов государства для проведения антикризисных мер. Это вид регулирования основан на применении бюджетной системы государства, где аккумулируются государственные финансовые ресурсы, и проведении бюджетной политики, которая должна обеспечить финансовую поддержку в кризисной ситуации и смягчить отрицательные последствия кризисов.

Задачи бюджетной политики в условиях кризиса следующие:

- обеспечить управляемость экономики;
- обеспечить удовлетворение минимальных социальных потребностей и смягчить социальную напряженность, в том числе в ходе проводимых реформ;

– выравнивать уровни социально-экономического развития на разных территориях за счет межбюджетных отношений.

Кроме того, бюджетная политика служит инструментом решения задач экономического реформирования общества.

Государственная промышленная политика – это комплекс правовых, экономических, организационных, образовательных, информационных, социально-инфраструктурных и иных мер государственного воздействия на промышленную деятельность, направленных на развитие промышленного потенциала, обеспечение производства конкурентоспособной продукции, сбалансированное и стабильное развитие промышленности в целях социально-экономического развития и обеспечения безопасности Российской Федерации; [7] прогнозирование ситуации на будущие периоды, определение приоритетов промышленного развития и разработку мер, которые позволят стимулировать инвестиционные программы для скорейшего продвижения реформ. При этом неэффективные производства сворачиваются либо ликвидируются.

В целях стимулирования деятельности в рассматриваемой сфере государство применяет соответствующие меры – действия органов власти и местного самоуправления правового, организационного и экономического характера, осуществляемые в целях роста производства промышленной продукции и повышения ее конкурентоспособности.

Основные меры государственной промышленной политики:

- определение «точек роста»;
- формирование ресурсов для «питания точек роста»;
- создание условий для привлечения частного капитала;
- отбор участников инвестиционных программ на конкурсной основе;
- создание эффективных механизмов государственного регулирования и контроля реализации инвестиционных программ. [1]

Основными принципами государственной политики являются: [2]

- стимулирование достижения установленных целевых показателей и индикаторов;
- координация мер стимулирования промышленной деятельности органами власти всех уровней;
- стимулирование субъектов промышленности к внедрению результатов интеллектуальной собственности;
- рациональное использование материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов;
- внедрение импортозаменяющих и ресурсосберегающих технологий;
- сочетание мер государственного, муниципального управления и саморегулирования. [7]

При этом необходимо:

- обеспечение учета интересов всех участников ее реализации;
- социально-экономическая направленность;
- сочетание мер госрегулирования и рыночных механизмов;
- создание благоприятных условий для снижения возможных негативных последствий в ходе структурных преобразований;
- повышение уровня жизни населения;
- адресный характер мероприятий и ответственность ее участников за конечные результаты их проведения;
- конкурсная основа выбора участников процесса преобразований;
- обоснованная централизация ресурсов;
- предотвращение дальнейшего разрушения научно-производственного и интеллектуального потенциала;
- широкое использование аренды, лизинга инвестиционных конкурсов продажи государственной собственности;
- мотивация спроса на рынках труда, капитала, товаров, услуг, технологий и др. [4]

Перераспределение доходов предполагает обеспечение социальной защиты разных слоев и групп населения для обеспечения поступательного развития экономики. Государство должно гарантировать социальный пакет – социальный стандарт, обеспечиваемый федеральным бюджетом. Это осуществляется путем:

- изъятия части доходов слоев населения и перераспределения в пользу наиболее бедных слоев населения;
- изъятия части доходов высокодоходных регионов и перераспределения в пользу регионов дотационных.

Государственная политика в сфере финансового оздоровления субъектов рыночной экономики и их банкротства предусматривает:

- формирование политики государства в сфере несостоятельности (банкротства);

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- определение полномочий, регулирование и координацию деятельности представителей госорганов как кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам;
- определение особенностей реализации дел о банкротстве в отношении особых категорий должников (стратегических, сельскохозяйственных предприятий, кредитных и других организаций);
- делегирование части государственных функций СРО и т.д.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Антикризисное бизнес регулирование. Монография. Под редакцией А.Н.Ряховской. М.: МАГИСТР ИНФРА-М.2012.
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. «Антикризисное управление» учебное пособие. М.: 2010 г. КНОРУС. С.82-83.
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ).
4. Нестерова А.Д. Государственное регулирование экономики: Курс лекций/Калининградский университет – Калининград, 1997. – 63 с.
5. Президентская стратегия социально-экономического развития России до 2020 года.
6. Программа антикризисных мер Правительства РФ на 2009 г. (утв. Правительством РФ 19.06.2009)
7. Проект ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».(<http://regulation.gov.ru>).

ВЕЛИКІ ПЛАТНИКИ ПОДАТКІВ ЯК ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Санжаревська І.С., заслужений економіст України, директор Координаційно-моніторингового департаменту Міністерства доходів і зборів України (Україна)

Санжаревська І.С. Великі платники податків як віддзеркалення реформування умов ведення бізнесу

У статті розглядається значущість великих платників податків для національної економіки та формування доходів бюджету; аналізується практика зарубіжних країн та України щодо віднесення платників до категорії «великих»; підтверджується необхідність удосконалення визначених Податковим кодексом України критеріїв віднесення платників до цієї категорії з урахуванням утворення Міністерства доходів і зборів України та змін законодавства; висвітлюється тематика проблемних питань прогнозування доходів бюджету з утворенням Міжрегіонального головного управління Міндоходів – Центрального офісу з обслуговування великих платників; надаються пропозиції стосовно удосконалення відповідних норм Податкового кодексу України як складової спрощення умов ведення бізнесу та організації роботи з прогнозування доходів бюджету в органах Міндоходів.

Ключові слова: Міністерство доходів і зборів України, Податковий кодекс України, великі платники податків, формування Реєстру великих платників податків, критерії відбору платників, прогнозування доходів бюджету, спрощення умов ведення бізнесу

Санжаревская И.С. Крупные плательщики налогов как отражение реформирования условий ведения бизнеса

В статье рассматривается значимость крупных плательщиков налогов для национальной экономики и формирования доходов бюджета; анализируется практика зарубежных стран и Украины по отнесению плательщиков к категории «крупных»; подтверждается необходимость усовершенствования определенных Налоговым кодексом Украины критериев отнесения плательщиков к этой категории с учетом создания Министерства доходов и сборов Украины и изменений законодательства; освещается тематика проблемных вопросов прогнозирования доходов бюджета с созданием Межрегионального главного управления Міндоходів – Центрального офиса по обслуживанию крупных плательщиков; представлены предложения по усовершенствованию соответствующих норм Налогового кодекса Украины как составляющей упрощения условий ведения бизнеса и организации работы по прогнозированию доходов бюджета в органах Міндоходів.

Ключевые слова: Министерство доходов и сборов Украины, Налоговый кодекс Украины, крупные плательщики налогов, формирование Реестра крупных плательщиков налогов, критерии отбора плательщиков, прогнозирование доходов бюджета, упрощение условий ведения бизнеса

Sanzharevska I. Large Tax payers as a reflection of reforming the business conditions

The article deals with the importance of Large Taxpayers for the national economy and the formation of budget revenues; analyzes practice of foreign countries and Ukraine to classify taxpayers as "Large"; confirms of the necessity of improvement identified by the Tax Code of Ukraine criteria of referring to this category of taxpayers taking into account formation of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine and changes in legislation; highlights subjects of problematic issues of forecasting revenues with the formation of Interregional General Division of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine – Central Office of Large Taxpayers; provides proposals for the improvement of the relevant provisions of the Tax Code of Ukraine as a part of simplification of business conditions and organization of forecasting revenues in the authorities of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine.

Keywords: Ministry of Revenue and Duties of Ukraine, the Tax Code of Ukraine, the Large Taxpayers, formation the Register of Large Taxpayers, taxpayers selection criteria, forecasting revenues, simplification of the business environment.

Постановка проблеми

За оцінками експертів, України характеризується високим рівнем «відкритості» економіки. Згідно даних статистики, у структурі валового внутрішнього продукту України по кінцевому споживанню обсяг експорту товарів та послуг за 2005 – 2012 роки складає майже половину (з мінімальною часткою – 44,8% у 2007 році та максимальною – 53,8% у 2011 році) [4]. Виходячи з цього, деякі наукові дослідження наголошують про збереження критичної залежності української економіки від зовнішньоекономічної кон'юнктури, погіршення якої негативно впливає на безпеку державних фінансів [5, с.79].

Водночас, наукові дослідження застерігають, що ризики недоотримання доходів бюджету є значними у зв'язку із високою концентрацією джерел податкових надходжень у вузькій групі «великих» платників податків [5, с.79].

Відповідно до Реєстру великих платників податків (далі – Реєстр ВПП) в Україні, за критеріями Податкового кодексу України [1] великих платників податків (далі – ВПП) налічується у 2013 році – 1480, відібрано на 2014 рік – 2131. Частка платежів цієї категорії платників у 2013 році до державного бюджету склала 60% (з них по митних платежах – 44%, податкових – 68%) при їх частці у кількості платників – лише 0,2%. У 2013 році 45,5% великих платників були суб'єктами зовнішньоекономічних відносин в частині експорту, 24,2% – є підприємствами з іноземними інвестиціями [6].

Зазначене свідчить про значущість зазначеної категорії платників для національної економіки та бюджету держави. А саме, умови їх господарювання та оподаткування можуть служити для світової спільноти барометром інвестиційної привабливості економіки України, а стан розрахунків з бюджетом впливає на фінансову незалежність держави, що підтверджує актуальність дослідження.

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок, що питання віднесення платників до категорії «великі платники податків» та прогнозування їх надходжень до бюджету є важливим як в контексті забезпечення надходжень до бюджету, так і в контексті інвестиційної привабливості України, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій.

Мета наукової статті

В аспекті ВПП предметом нашого дослідження є дві площини – аналіз критеріїв відбору платників для віднесення до категорії

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

«великий платник податків» та їх удосконалення і визначення напрямів поліпшення прогнозування доходів бюджету від зазначеної категорії платників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій із вказаного напрямку свідчить, що у поєднаній тематиці критеріїв відбору ВПП та поліпшення прогнозування надходжень від цієї категорії платників зазначена тема розглядається вкрай рідко. До таких можна віднести дослідження Клименка О.В., в якому відзначається, що «...формування податкової політики держави щодо великих платників податків, адекватної цілям економічного відновлення, може стати важелем зростання національної економіки в цілому...», та пропонується «...запровадити критерії класифікації суб'єктів господарювання – великих платників податків, що включають 1) мотивацію до територіального розвитку і 2) прогноз податкових надходжень...» [3, с.24-26].

Більшість досліджень зосереджуються на висвітленні окремих напрямів супроводження великих платників податків та вивченні міжнародного досвіду із зазначеного питання.

Так, Тимарцев О.Ю. проводить детальний аналіз особливостей функціонування, цілей утворення спеціальних інспекцій з обслуговування великих платників податків в інших країнах, методик відбору платників до зазначеної категорії, особливості їх організаційної структури [7].

Соловйовою Л.О. проведено ґрунтовне дослідження теоретико-методологічних засад, стану та організації державного податкового менеджменту великих платників податків у 2000 – 2007 роках, надані пропозиції щодо його удосконалення, наведений аналіз зарубіжного досвіду організації роботи з великими платниками, відзначені особливості нової форми відносин податкових органів з платниками – податкового супроводження великих платників та значущість надходжень зазначеної категорії платників в загальних обсягах надходжень до бюджетів усіх рівнів по Запорізькій області [8].

Авторським колективом під кер. Рубан Н.І. проведено аналіз податкового адміністрування великих платників податків в Україні за період 2000 – 2007 роки, надані пропозиції щодо законодавчого унормування поняття «великий платник податків», механізмів їх адміністрування, організаційної структури та фінансування спеціалізованих інспекцій [9], які наразі, після прийняття Податкового кодексу України та утворення Міністерства доходів і зборів України, уже упорядковані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що у більшості країн світу роботі із суб'єктами господарювання, що забезпечують визначальну частку надходжень до державного бюджету, зокрема, ВПП, приділяється значна увага.

У наших попередніх дослідженнях ми також розглядали проблемні питання визначення критеріїв відбору платників до категорії великих, їх податкового супроводження та прогнозування доходів від цієї категорії платників [10, 11, 12].

Нами зазначалося, зокрема, що створення в Україні спеціалізованих інспекцій з обслуговування великих платників податків відповідає світовим тенденціям організації роботи з платниками та запроваджене у понад 20 країнах-членах Внутрішньо-європейської організації податкових адміністрацій (далі – ЮТА), серед яких – Австрія, Бельгія, Данія, Ірландія, Італія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Швейцарія і Об'єднане Королівство Великої Британії й Північної Ірландії [13, с. 11].

Важливим аспектом в організації роботи з великими платниками вважається комплексне визначення критеріїв відбору. Проведені ЮТА дослідження свідчать, що для віднесення до категорії ВПП використовується комплекс різних критеріїв (зокрема, обіг, прибуток, активи, сплачені податки, чисті активи, доход, залучений персонал тощо), поєднання яких дозволяє охарактеризувати платника та дати підстави для віднесення його до відповідної категорії. При цьому майже 79 відс. країн віддають перевагу показнику обсягу обігу, 21 відс. – показнику суми сплачених податків [13, с. 6].

В деяких країнах однакові критерії застосовуються для платників усіх видів підприємницької діяльності і типів валових доходів (державних доходів), тоді як в інших – різні критерії застосовуються в залежності від виду підприємницької діяльності, типу податку та цілей податкової адміністрації. Так, у Нідерландах оцінка варіює в залежності від виду підприємницької діяльності. Зокрема, критерій „загальний обіг” для суб'єктів господарювання та іноземних материнських компаній, складає, відповідно, понад 25 млн. євро та понад 12,5 млн. євро, а для урядових організацій, міст і лікарень – понад 37,5 млн. євро на рік [13, с. 7]. Аналогічна ситуація в Данії, де ВПП – всі платники податків з загальним обігом більше 40 млн. євро, компанії з виробництва електроенергії з обігом понад 267 млн. євро, компанії, що використовують „тоннажні” схеми з обігом понад 400 млн. євро [13, с. 7].

Також, в деяких країнах критерії визначення великих платників податків для адміністрування і управління відрізняються від критеріїв з метою аудиту. Так, у Франції критерії відбору (обіг і залучений персонал) в адміністративних цілях відрізняються від критеріїв з метою аудиту, коли великими платниками вважаються всі банки, страхові компанії та інші фінансові установи. Тому кількість ВПП для податкового аудиту майже вдвічі перевищує кількість ВПП для податкового менеджменту [13, с. 7, 45].

У Німеччині заможні приватні особи також визнаються великими платниками, і, відповідно, кількість ВПП є значно вищою, ніж в інших країнах та перевищує 100 тис. платників [13, с. 14].

У Російській Федерації для віднесення організацій – юридичних осіб до категорії великих, які підлягають адмініструванню на федеральному або регіональному рівні застосовуються дані фінансово-господарської звітності за звітний рік і бухгалтерської та податкової звітності, перелік та порогові значення яких варіюються в залежності від сфери діяльності та рівня адміністрування. Також враховується взаємозалежність між організаціями. Перелік критеріальних показників фінансово-економічної діяльності та їх параметрів визначаються в залежності від сфери діяльності та рівня адміністрування. Так, ідентичні значення однакових критеріальних показників передбачені для підприємств оборонно-промислового комплексу і стратегічних підприємств. Окремий перелік показників передбачений для страхових і фінансових організацій. Відмінні від інших порогові (критеріальні) значення показників передбачені для організацій, що здійснюють послуги у сфері зв'язку та/або надання у користування засобів зв'язку, та тих, що надають транспортні послуги. Некомерційні організації також можуть бути віднесені до категорії великих залежно від сумарного обсягу доходів від реалізації і позареалізаційних доходів за даними податкової звітності з податку на прибуток [14].

Зазначене свідчить, що спосіб класифікації платників як великих є достатньо розповсюдженим у світовій практиці, а критерії віднесення до платників до цієї категорії притаманні кожній країні в залежності від особливостей національної економіки та напрямку адміністрування.

Ґрунтовних досліджень щодо прогнозування надходжень від ВПП з урахуванням тенденцій економічного розвитку не встановлено. Так, Соловйовою Л.О. у дисертаційному дослідженні розглянуто питання прогнозування надходжень від ВПП на прикладі Запорізької області та м. Запоріжжя [8].

Більшість досліджень з питань прогнозування доходів бюджету зосереджуються на визначенні їх обсягу в цілому по державі за платателями, або в розрізі регіонів.

Зокрема, у підготовленій Інститутом економіки промисловості Національної академії наук України монографії «Як обґрунтувати бюджетно-податкову політику держави? Досвід наукового проектування і реалізації автоматизованої системи супроводження бюджетного процесу», зроблено спробу поєднання в єдиній системі обрахунку економічного потенціалу та податкоспроможності територій для формування показників бюджету регіону – його доходів та витратків. Зазначенням інститутом здійснюється наукова координація інформаційно-аналітичної системи супроводження бюджетного процесу (далі – ІАСБП), функціональність якої передбачає можливість проведення прогнозних розрахунків показників надходжень до бюджету в регіональному розрізі, виходячи з показників економічного потенціалу територій. Основні акценти у системі зроблено на прогнозуванні показників місцевих бюджетів, передбачена можливість прогнозування податку на додану вартість та податку на прибуток [15].

Виокремлення невирішеної проблеми

Наприкінці 2012 року було утворено Міністерства доходів і зборів України (далі – Міндоходів) шляхом об'єднання Державної податкової служби України та Державної митної служби України з покладанням на нове міністерство функцій з адміністрування

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

податкових, митних платежів та єдиного внеску [2].

Формування Реєстру великих платників податків, апробоване у правовому полі Податкового кодексу України (далі – Кодекс) при формуванні Реєстрів ВПП на 2011, 2012 та 2013 роки, зміни до Кодексу щодо сплати авансових внесків з податку на прибуток, утворення Міндоходів виявило напрями удосконалення, зокрема, в частині критеріїв віднесення платників податків до категорії великих, процедур відбору та переведення їх на облік у органи Міндоходів, які здійснюють супроводження ВПП.

В частині прогнозування надходжень від великих платників, слід зазначити, з моменту створення в Україні – з 2000 року, понад десятиліття інспекції, які здійснювали супроводження великих платників податків, підпорядковувалися податковому органу регіонального рівня за місцем знаходження. Відповідно, прогнозування надходжень до бюджету в регіональному розрізі здійснювалось з урахуванням регіонального контингенту платників (в тому числі, великих), та особливостей регіональної економіки.

З утворенням у травні 2012 року в ДПС України на базі СДП у м. Києві Окружної ДПС – Центрального офісу з обслуговування великих платників податків (далі – Центральний офіс), який підпорядкований територіально віддаленим від м. Києва спеціалізованим ДПП з обслуговування великих платників 7 регіонів держави, постала проблема прогнозування доходів бюджету від ВПП не з урахуванням специфіки регіональної економіки, а враховуючи галузеву належність та особливості фінансово-господарської діяльності кожного окремого великого платника податків. Фактично, Центральний офіс – це 28-й податковий регіон або округ. В результаті, оцінка соціально-економічного розвитку, обсягу надходжень до бюджету, визначення обсягів видатків та трансфертів на державному рівні здійснюється по 27 регіонах, тоді, як відомчий облік надходжень, прогнозування доходів, оцінка ефективності роботи по ДПС України фактично здійснювалася по 28 регіонах.

Аналогічна тенденція відзначається і після наступної реорганізації та утворення Міндоходів: прогнозування надходжень здійснюється в розрізі територіальних підрозділів – 27 головних управлінь в регіонах, Міжрегіональному головному управлінню Міндоходів – Центральному офісу з обслуговування великих платників податків (Центрального офісу) та 27 митниць Міндоходів.

Результати дослідження

У векторі світових тенденцій роботи із значущими для бюджету платниками знаходяться новачки, запропоновані Міндоходів у проекті Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України» (далі – законопроект), які спрямовані на виконання місії Міндоходів адмініструвати податки, збори, митні платежі та єдиний соціальний внесок, надавати послуги громадянам і бізнесу та, як наслідок, забезпечувати наповнення дохідної частини бюджету, створювати умови для розвитку підприємництва та міжнародної торгівлі [16].

Мета законопроекту – зменшення адміністративного тиску на платників податків, оптимізація документообігу при збереженні встановленої Кодексом прозорості здійснення відбору платників для віднесення до категорії великих.

Враховуючи світовий досвід із зазначеного питання та практику реалізації норм Податкового кодексу України Міністерством доходів і зборів України запропоновано удосконалити критерії відбору платників до категорії великих та внести зміни до підпункту 14.1.24 пункту 14.1 статті 14 Кодексу:

- замінити показник «обсяг доходу за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали» на показник «загальний обсяг операцій з постачання товарів/послуг за дванадцять послідовних календарних місяців» (у зв'язку зі зміною періодичності подання декларацій з податку на прибуток підприємств);

- збільшити критерій сплати платежів до державного бюджету за платежами, що контролюються Міндоходів, з 12 до 15 млн. гривень (у зв'язку з об'єднанням податкової та митної служб України та утворенням Міністерства доходів і зборів України).

Одночасно, для розширення прав платників податків та зменшення адміністративного тиску ініційовано надання великим платникам права самостійного вибору місяця податкового обліку в одному з контролюючих органів, що здійснюють супроводження ВПП (пункт 64.7 статті 64 Кодексу), тому пропонується не направляти платникам повідомлень про включення до Реєстру ВПП (в яких надавався перелік контролюючих органів, до одного з яких платник був зобов'язаний стати на облік), а після затвердження Реєстру ВПП оприлюднювати його на офіційному веб-порталі Міндоходів.

В частині прогнозування надходжень до бюджету від спеціалізованих інспекцій з обслуговування ВПП слід зазначити наступне. Демонстраційна версія ІАСБП (про яку зазначалося вище) була встановлена для ознайомлення та апробації у Міндоходів України та Головному управлінні Міністерства доходів і зборів у Донецькій області [6]. За підсумками проведеного спільного семінару представників міністерства та інституту дійшли висновку, що для адаптації можливостей ІАСБП щодо прогнозування надходжень виходячи з економічного потенціалу регіонів України для роботи у міністерстві необхідно врахувати у розробленій системі особливості організаційної структури територіальних органів Міндоходів, зокрема, наявність Міжрегіонального головного управління Міндоходів – Центрального офісу з обслуговування великих платників, та об'єднання ВПП на податковому обліку у спеціалізованих інспекціях, незалежно від їх фактичного територіального (а саме, регіонального) розміщення. За підсумками вивчення функціональних можливостей ІАСБП, були зроблені висновки, що для побудови економіко-математичних моделей, які б могли адекватно відображати економічні явища та якісно прогнозувати надходження до бюджету для потреб Міндоходів, система ІАСБП потребує:

- адаптації з урахуванням створення Міністерства доходів і зборів України;
- вивчення особливостей організаційної структури Центрального офісу;
- визначення нових підходів по визначенню економічного потенціалу ВПП, що знаходяться на обслуговуванні у спеціалізованих інспекціях в різних регіонах України та підпорядковуються Центральному офісу, відмінних від закладених в основу розрахунків в ІАСБП регіональних економічних зв'язків;
- доповнення переліку платежів, що прогноуються, тими, що сплачуються підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Також було вирішено, що апробація оновленої ІАСБП буде здійснюватися на базі СДП з обслуговування ВПП у м. Донецьку. У разі досягнення позитивних результатів та належної точності прогнозування надходжень, запроваджені підходи будуть розповсюджені по усіх СДП Міндоходів та Центральному офісу.

Висновки і пропозиції

Наразі організація супроводження великих платників податків та прогнозування надходжень до бюджету від цієї категорії платників потребують зміни законодавчих та організаційно-методологічних підходів. Це пов'язано з:

- мінливістю макроекономічної ситуації на світових ринках, що впливає на стан національної економіки, і, як наслідок, на фінансово-господарський стан платників податків, особливо, великих платників, та рівень прогнозованості перспектив їх фінансово-господарської діяльності та розрахунків з бюджетом, що є важливою складовою ведення бізнесу;
- гнучкістю контингенту платників у зв'язку із передбаченим Податковим кодексом України щорічним формуванням Реєстру ВПП;
- утворенням Міністерства доходів і зборів України та відповідним розширенням переліку закріплених платежів у порівнянні з тими, які адмініструвались ДПС України та ДМС України.

Шляхами вирішення, на нашу думку, є:

- упорядкування критеріїв відбору платників до категорії великих. Відповідними міжнародними фінансовими інституціями нещодавно був оприлюднений аналітичний бюлетень «Ведення бізнесу-2014»: Цифри і факти, Європа і Центральна Азія», в якому Україна відзначена як світовий лідер з проведення регуляторних реформ, зокрема, і в частині оподаткування [16]. Упорядкування критеріїв відбору великих платників – важлива складова у загальнодержавній концепції спрощення регулювання підприємницької діяльності, направлена на сприяння веденню бізнесу та покращення сервісу обслуговування платників;
- запровадження нових підходів у прогнозуванні надходжень до бюджету від ВПП – як шлях забезпечення надходжень до

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

бюджету, адекватних стану фінансово-господарської діяльності платників.

Реалізація зазначених ініціатив сприятиме розвитку в Україні підприємництва та залученню іноземних інвестицій.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Податковий кодекс України, 02 грудня 2010 року №2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Указ Президента України від 18 березня 2013 року №141/2013 «Про Міністерство доходів і зборів України».
3. О.В. Клименко. Державна політика щодо великих платників податків: контрверсії світової економічної кризи. Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції «Стан і проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи». Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського 12 листопада 2010 року, с.24-26.
4. Інтернет-ресурс: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>
5. Ризики і загрози безпеці сектору державних фінансів України: Аналітична доповідь. Державна Установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (на замовлення Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління» за дог. від 24.07.2012 №87).
6. Інформаційно-аналітичні матеріали Координаційно-моніторингового департаменту Міністерства доходів і зборів України.
7. Тімарцев О.В. Адміністрування великих платників податків: світовий досвід і Україна.
8. Соловійова Л.О. Державний податковий менеджмент великих платників податків в Україні: Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08/ Л.О. Соловійова; Нац. Ун-т держ. подат. служби України. – Ірпінь, 2009. – 208с.
9. Рубан Н.І., Єгорова Т.М., Василькова Т.В. Податкове адміністрування великих платників податків. Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України (Економіка, право), №2(49), 2010, с.47-53.
10. Санжаревська І.С. Створення центрального офісу з обслуговування великих платників податків сприятиме досягненню розумного балансу між інтересами великого бізнесу й держави: Журнал «Вісник податкової служби України», №4, січень 2012, с.7.
11. Санжаревська І.С. Реформування податкової системи: аспект взаємодії з великими платниками податків: Науково-практичний круглий стіл «Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду», Науково-дослідний інститут фінансового права НУ ДПС України, 05.10.2012 (передано до друку).
12. Санжаревська І.С. Обслуговування великих платників податків – у векторі європейських традицій: Матеріали V Науково-практичної конференції «Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів», до 15-річчя створення Науково-дослідного центру з проблем оподаткування, НУ ДПС України, НДЦ з проблем оподаткування, 31.10.2013 року, с.432-435.
13. Звіт ІЮТА для податкових адміністрацій «Визначення «великого платника податків».
14. Костянєць О., Бондар Л. Контрольна взаємодія/Вісник Міністерства доходів і зборів України, №43 (756), С.54-55.
15. Как обосновать бюджетно-налоговую политику государства? Опыт научного проектирования и реализации автоматизированной системы сопровождения бюджетного процесса на региональном уровне: моногр./В.П. Вишневыский, Р.Н.Лева, А.В. Половян и др.; под общ. Ред. В.П. Вишневыского /НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2011.- 116 с.
16. Інтернет-сайт Міністерства доходів і зборів України: <http://minrd.gov.ua/>

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ – КАК СТИМУЛ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Семеніхін Г.В. управляющий отделением в городе Мариуполь Донецкой торгово - промышленной палаты (Украина)

Семеніхін Г.В. Вільні економічні зони в умовах глобалізації - як стимул для активізації інвестиційної діяльності та інструмент підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки

У статті досліджені вільні економічні зони, у розрізі світових тенденцій, пов'язаних із глобалізацією світової економіки та інтернаціоналізацією економічних відносин. Розглянуто форми, методи й способи створення та функціонування вільних економічних зон у світі та Україні. Автор особливу увагу приділив дослідженню вільних економічних зон, як способу міжнародного співробітництва та інструмента, що дозволяє підвищити економічний потенціал окремих регіонів і країни в цілому, у тому числі диверсифікувати економіку моно міст Донбасу. Зроблено особливий акцент на те, що вільні економічні зони, це інтернаціональні економічні формування, вони мають глобальний характер і охоплюють практично всі країни миру. Показано, що відбувається інтеграція цілих регіонів у систему світогосподарських зв'язків і Україна не може стояти відокремо від цих процесів. Обґрунтовано, що повноцінне функціонування вільних економічних зон здатна підвищити економічний потенціал території, наситити внутрішній ринок високоякісною продукцією, впровадити у вітчизняне виробництво новітні науково-технічні розробки, збільшити зайнятість населення та вирішити багато проблем регіональної політики шляхом створення специфічних площадок для економічного росту. Однак для цього необхідні відповідні умови. Дано рекомендації для проведення комплексу заходів, як на державному, так і на регіональному рівнях.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, вільні економічні зони, світова економіка, інновації, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, національний ринок, інфраструктура.

Семеніхін Г.В. Свободные экономические зоны в условиях глобализации – как стимул для активизации инвестиционной деятельности и инструмент повышения конкурентоспособности региональной экономики

В статье исследованы свободные экономические зоны, в разрезе мировых тенденций, связанных с глобализацией мировой экономики и интернационализацией экономических отношений. Рассмотрены формы, методы и способы создания и функционирования свободных экономических зон в мире и Украине. Автор особое внимание уделил исследованию свободных экономических зон, как способа международного сотрудничества и инструмента, позволяющего повысить экономический потенциал отдельных регионов и страны в целом, в том числе диверсифицировать экономику моногородов Донбасса. Сделан особый акцент на то, что свободные экономические зоны, это интернациональные экономические формирования, они имеют глобальный характер и охватывают практически все страны мира. Показано, что происходит интеграция целых регионов в систему мирохозяйственных связей и Украина не может стоять обособленно от этих процессов. Обосновано, что полноценное функционирование свободных экономических зон способно повысить экономический потенциал территории, насытит внутренний рынок высококачественной продукцией, внедрит в отечественное производство новейшие научно-технические разработки, увеличит занятость населения и решит многие проблемы региональной политики путем создания специфических площадок для экономического роста. Однако для этого необходимы соответствующие условия. Даны рекомендации для проведения комплекса мероприятий, как на государственном, так и на региональном уровнях.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, свободные экономические зоны, мировая экономика, инновации, конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, национальный рынок, инфраструктура.

Seменіхін G.V. Free economic zones in globalization conditions – as motivation for activation of investment activity and tools for increasing of competitiveness of regional economy

It was investigated free economic zones with a breakdown of world tendencies connected with globalization of world tendencies and internalization of economic relations in this article. Forms, methods and means of creation and functioning of free economic zones in the world and

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ukraine were considered. The author has put an emphasis on investigation of free economic zones, as manner of international cooperation and tool that enable to increase economic potential of different regions and country as a whole, including diversify the economy of mono-cities of Donbass. It was emphasized that free economic zones, these international economic formations, have global character and practically cover all world countries. It was shown that integration of whole regions into system of world economic relations and Ukraine can't stand separately from these processes. It is substantiated, that full value functioning of free economic zones is able to increase the economic potential of the territory, to saturate the inner market of high quality production, to implement into national production up-to-date scientific technical developings, to increase an employment of population and to solve many problems of regional policy by way of creation of specific plots for economic growth. However the relating terms are necessary for that. It were given recommendations for set of actions conducting both on state and regional levels.

Keywords: globalization, internationalization, free economic zones, global economy, innovation, competitiveness, investment attractiveness, national market and infrastructure.

Постановка проблемы. Корни глобализации уходят в раннюю историю зарождения бизнеса. Ускорение процессов глобализации наблюдалось в XIX-XX ст., чему способствовало: массовое мануфактурное производство, технологии транспортирования, информационные и коммуникационные технологии, либерализация торговли, растущая реальная прибыльность инвестиций [1]. На протяжении XX века экономический потенциал регионов Украины формировался обособленно от мировых тенденций, под влиянием многих факторов, среди которых доминирующими были наличие и объемы природных ресурсов. Сосредоточение значительных запасов руд и топлива в Донбассе и Приднестровье стало основой формирования металлургических центров и горнодобывающей промышленности Донецкого и Приднестровского экономических районов. Из особенностей региона закреплялись соответствующие отрасли материального производства, что стало определяющим в их специализации, объемах производства, ассортименте продукции т.д. Сегодня, сложившаяся моноспециализация регионов оказывает негативное влияние на экономику в целом, социальное развитие регионов и экологическую ситуацию в них. Усиливает это влияние социокультурная биполярность общества, несовершенство законодательства, недобросовестная конкуренция, излишняя бюрократизация многих процессов, высокая степень коррупции. В связи с этим актуален вопрос, хотим ли мы консолидации и развития экономики, повышения ее инновационной составляющей, вывода ее на путь экспортно-ориентированного производства.

Актуальность исследования вызвана остротой ситуации вокруг Украины, неизбежностью ее вхождение в глобальное мировое пространство и международное разделение труда, неготовностью государства к экономической конкуренции в глобальных масштабах. Вместе с тем, сегодняшние успешные страны, опираясь на специфику регионов, за счет привлечения прямых иностранных инвестиций преимущественно в свободные экономические зоны (СЭЗ), существенно повысили свою конкурентоспособность, вывели экономику на инновационный путь развития, нарастили объемы экспорта товаров и услуг с высоким уровнем добавленной стоимости.

Анализ последних исследований и публикаций. Предметом анализа являются свободные экономические зоны, как базовые площадки восстановления региональной экономики, где ключевыми звеньями выступают производственные предприятия и объекты транспортной инфраструктуры. Исследованы мировые тенденции, связанные с глобализацией мировой экономики, условия формирования экономических отношений, формы, методы и способы создания и функционирования свободных экономических зон в мире и Украине. Показано, что функционирование СЭЗ может повысить экономический потенциал территории, насытить внутренний рынок высококачественной продукцией, внедрить в отечественное производство новейшие научно-технические разработки, увеличить занятость населения и решить многие проблемы региональной политики путем создания «полосов роста» [2].

Большое внимание уделено опыту функционирования СЭЗ в отдельных странах и возможности восстановления полноценной работы СЭЗ в Украине. Еще в 1973 г. была подписана Киотская конвенция, определившая свободную зону, как своеобразный внешне-торговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории. СЭЗ получили широкое распространение во многих странах. В 90-е годы в мире функционировало несколько тысяч разного рода свободных экономических зон. С их помощью происходит интенсивная интеграция целых регионов в систему мирохозяйственных связей. Международные корпорации в поисках льготных условий для своей деятельности рассматривают свободные экономические зоны как благоприятные территории, где можно получить сверхприбыль. Они считают организацию собственного производства в свободных экономических зонах приоритетным направлением. Проблемам повышения эффективности региональной экономики, в том числе за счет организации СЭЗ посвящены работы отечественных и зарубежных экономистов: Ю.В. Макогона; Т.В. Ореховой; Фетисова Г.Г.; Орешина В.П.; Зименкова Р.И.; Белопольского Н.Г.; Архипова А. и др. в которых исследованы различные аспекты развития региональной экономики, проблемы и перспективы создания и функционирования СЭЗ. Однако, до настоящего времени не решены спорные вопросы по поводу возможности функционирования СЭЗ в Украине, что вызывает необходимость развития данной тематики.

Выделение нерешенной проблемы. В Украине для привлечения иностранных инвестиций и содействия предпринимательской деятельности, наращивания экспорта товаров и услуг, привлечения и внедрения новых технологий в отечественную промышленность, а вместе с тем, и ускорения социально-экономического развития, в 1992 г. был принят Закон Украины «Об общих основах создания специальных (свободных) экономических зон» [3]. Законом предусматривалось создание СЭЗ, в основном в приграничных районах, в том числе Донбассе. Однако СЭЗ в Украине до сих пор не работают. Основная причина – неготовность инфраструктуры, соответствующего законодательства и недостаточность гарантий для инвесторов. Это сдерживает инвестиционную деятельность, снижает конкурентоспособность украинской экономики и делает низким уровень жизни населения. По данным Всемирного Банка «DOING BUSINESS-ведение бизнеса в 2014» Украина в списке из 189 стран занимает 112 позицию. Это на 28 позиций выше рейтинга «DOING BUSINESS-ведение бизнеса в 2013». Но, по показателям «Защита инвесторов», «Подключение к системе электроснабжения» и «Решение неплатежеспособности», позиции Украины снизились на 1, 2 и 5 пунктов соответственно [4].

Вместе с тем крупные иностранные инвесторы, которые при благоприятном инвестиционном климате в Украине, были бы готовы открыть здесь свой бизнес уходят в Турцию, Китай, Испанию, ОАЭ, Южную Корею и др. страны. Проблематично работать транснациональному бизнесу там, где экономика на половину теневая, где минимум публичной бизнес – информации, где присутствует «зарегулированность» многих процессов и коррупция, где риски утратить бизнес велики. Опыт развитых стран свидетельствует: там, где созданы специальные условия для работы крупного транснационального капитала, есть рост ВВП, ускорение социально-экономического развития страны, повышение благосостояния население.

Цель исследования заключается в изучении свободных экономических зон, как неотъемлемой части мировой экономики, как особых территорий для ведения бизнеса, их роли в мирохозяйственных связях, как фактора ускорения экономического роста отдельных стран и территорий, активизации международного товарооборота, использования ресурсов, мобилизации инвестиций с целью ускорения социально-экономического развития территорий.

Результаты исследования. В последнее время власть, ученые и специалисты все более активно обсуждают целесообразность функционирования свободных экономических зон в Украине. СЭЗ – это территории, где введением беспопытного таможенного режима, а также посредством других экономических и административно-правовых мер осуществляется стимулирование внешнеэкономической деятельности, привлечение иностранного капитала и "ноу-хау" [5].

Главная цель создания таких зон, это решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной его территории. Это помогает решению ее внешнеэкономических, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач. Создание свободных экономических зон предполагает наличие у государства стратегии, направленной на либерализацию и активизацию внешнеэкономической деятельности. Экономика таких стран должна иметь высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внутренних и внешних инвестиций.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Опыт показывает, что эффективно работали СЭЗ только при условии стимулирования общего развития экономики отстающих стран и при условии жесткого контроля исполнения на местах законодательства, регулирующего деятельность СЭЗ. Большое значение для экономического благополучия имело создание СЭЗ в таких странах, как Сингапур, Китай, Южная Корея, Турция и др. При этом, особую выгоду получают государства, расположенные на перекрестке мировых торговых путей.

Свободные экономические зоны представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Как правило, СЭЗ - это обособленная географическая территория. Во многих из них применяются экономические правила и специальные административные законы, отнюдь не освобождающие от определенного правового и хозяйственного режима, а лишь облегчают его, однако предоставляют льготы, стимулирующие предпринимательство. Фактически государство сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы. Для большинства развивающихся стран свободные зоны являются специальными в смысле наличия особых прав и преимуществ по условиям жизни работников, концентрации производственного потенциала и др.

Таблица 1 - Разновидности СЭЗ в соответствии с их функциональным предназначением [6].

Торговые зоны	Промышленно-производственные (экспортно-производственные) зоны	Технико-внедренческие (научно-промышленные) парки	Сервисные (офшорные) центры
Зоны свободной торговли	Экспортно-производственные зоны	Технологические зоны	Свободные банковские зоны
Зоны внешней торговли		Промышленные парки	
Приграничные торговые зоны	Импортозамещающие зоны	Технопарки	Свободные страховые зоны
Магазины беспошлинной торговли		Технополисы	Рекреационно-туристические зоны
Свободные таможенные зоны и свободные склады	Экспортно-импортные зоны	Инновационные центры и другие виды зон	Офшорные зоны
Комплексные СЭЗ		Международные СЭЗ	
Зоны свободного предпринимательства (Западная Европа, Канада)		Зона свободной мировой торговли (ЕАСТ, НАФТА, СНГ)	
Особые экономические районы и прибрежные города (Китай)		Таможенный союз (Арабский общий рынок, ЕврАзЭС)	
Зоны обработки информации (Ямайка)		Общий рынок (МЕРКОСУР, Андский общий рынок)	
Особые экономические зоны (Россия)		Полный экономический союз (Бенилюкс, Евросоюз)	

Причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. В промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, свободные экономические зоны создавались для реализации региональной политики, направленной на оживление малого и среднего бизнеса в депрессивных районах. Там малым и средним фирмам предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала. В развивающихся странах, с подобной же целью, создавались свободные экономические зоны, что обеспечивало превращение ранее отсталых районов в динамично развивающиеся. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании свободных экономических зон делался на привлечение иностранного капитала.

В соответствии со ст.3 Закона Украины «Об общих основах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон в Украине» могут создаваться экономические зоны разных функциональных типов: свободные таможенные зоны и порты; экспортные; транзитные зоны; таможенные склады; технологические парки; технополисы; комплексные производственные зоны; рекреационно-туристические; страховые; банковские и др. Однако в Украине деятельность СЭЗ приостановлена. И не один десяток лет власть, ученые и специалисты возвращаются к тематике необходимости их функционирования. Аргументы власти – большие затраты бюджета и опасения, что общая сумма льгот по налогу на прибыль и НДС не компенсирует эффектов от функционирования СЭЗ. С этим можно согласиться, если учесть имеющееся в стране сращивание интересов власти на всех уровнях и крупного бизнеса, отсутствие независимой судебной власти, отсутствие эффективных контролирующих органов и инфантильность общества. Исследование публичной информации показывает, что неудача украинских СЭЗ объясняется тем, что большие и серьезные международные компании в Украину не пришли, а большинство созданных СЭЗ не имели отношения ни к импортозамещению, ни к производству и экспорту высокотехнологичной продукции. Они стали «черными дырами» бюджета, инструментами оптимизации прибыли отдельных бизнес-групп. Наблюдалась непрозрачность финансовых схем, высокая степень бюрократизации и криминализации, связанная с организацией и работой СЭЗ.

На сегодняшний день у ученых и специалистов растет интерес к тематике СЭЗ, как к инструменту, который может улучшить инвестиционный климат в стране, сможет активизировать программу импортозамещения, даст толчок повышению эффективности приоритетных отраслей. СЭЗ может придать деловую эффективность Еврорегиону «Донбасс», куда составной частью входят международные магистрали европейских транспортных коридоров (МТК) – №3, №5, №7 и № 8, а также панъевропейские (Критские) транспортные коридоры - III, V, IX. Таким масштабным транзитным потенциалом не располагает ни одна из областей стран СНГ» [7].

Транспортные коридоры привлекут в Украину мощные транзитные потоки, включая связи Южной Азии и Африки с Европой, связи Ближнего Востока с Европой, связи Средней Азии с Европой и создадут одну из наиболее перспективных для Украины транспортных артерий межконтинентального значения. Кроме того, в Мариуполе расположен морской торговый порт и крупный логистический центр на базе ОРСП «Азовский».

Вместе с тем, для ведения бизнеса в Украине немало преград. В рейтинге экономических свобод 2013 года, составленном специалистами фонда «Эффективное управление» совместно с Всемирным экономическим форумом, Украина находится среди 20% самых несвободных стран мира. Причем, наиболее проблемными в стране являются инвестиционная свобода, государственные расходы, свобода от коррупции и свобода бизнеса. Экспертами отмечены слабые институты, низкая эффективность рынка товаров и проблемный финансовый рынок. Больше нигде в мире не требуется такое число процедур (11) для подключения к электросетям. Такой, казалось бы, на первый взгляд, простой вопрос может являться серьезнейшим барьером для «рождения» новых малых и средних бизнесов. В стране большое количество налогов и платежей в бюджет (28), которые в сумме составляют 55,4% от прибыли среднестатистического производственного предприятия. При этом компании вынуждены тратить много времени на соблюдение всех формальностей при уплате налогов [8].

Поэтому, чтобы привлечь иностранные инвестиции, стране необходимы серьезные реформы. В сфере привлечения инвестиций и создания рабочих мест можно начинать с возобновления деятельности уже созданных СЭЗ. Ст. 2 Закона Украины «О стимулировании инвестиционной деятельности в приоритетных отраслях экономики с целью создания новых рабочих мест» [9]. определены приоритетные отрасли экономики, которые можно развивать в условиях СЭЗ. Транзитное положение Украины одна из немногих черт привлекательности национального рынка для зарубежных инвесторов и производителей, поскольку западноевропейские страны не могут не считаться с такой

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

крупной (по размерам и населению) страной, расположенной на перекрестке торговых путей [10]. Специалисты утверждают, что работа СЭЗ целесообразна на территории морских портов Украины. 18 декабря 2013г. в Одесском морском торговом порту на представительном заседании обсуждались предложения, подготовленные Национальным институтом стратегических исследований, касающиеся возобновления работы СЭЗ. Было констатировано, что Закон Украины "О стимулировании инвестиционной деятельности в приоритетных отраслях экономики Украины с целью создания новых рабочих мест" косвенно разрешает создание "специальных зон" и было предложено вернуть льготы "специальным зонам". Специалисты посчитали, что тот объем средств, который государство первоначально недополучит из-за льгот и налоговых преференций, будет в перспективе восполнен. Было акцентировано внимание на то, что именно регионы должны иметь право утверждения инвестиционных проектов в СЭЗ. Эти зоны должны быть самостоятельными и мобильными. Также СЭЗ должна быть избавлена от излишней бюрократизации процесса регистрации и согласования. Участники одесского "круглого стола" пришли к мнению, что СЭЗ в Украине следует возродить полномасштабно с возвратом всех льготных условий и государственных гарантий обеспечения интересов бизнеса. При этом предлагается пересмотреть методику налогообложения и сделать акцент на поддержке инновационных, логистических и импортозамещающих проектов, а также проектов, рассчитанных на привлечение транзитных грузопотоков [11].

Сейчас СЭЗ созданы в более чем 80 странах мира, а их количество постоянно растет (Греция, Молдова, Узбекистан и др.). Безусловно, в современном мире благоприятный инвестиционный климат измеряется не только льготным режимом, а созданием конкурентоспособности региональных условий хозяйствования за счет сочетания многих факторов, обеспечивающих геоэкономическую ренту (получение сверхприбыли). В условиях глобализации появились конкурентоспособность нового типа - инвестиционная непривлекательность, а также усилилась роль природного фактора в общественном разделении труда [12].

Таблица №2. Особенности и последствия функционирования СЭЗ в некоторых странах.

№ п/п	Страна	Особенности создания и функционирования СЭЗ	Год основания первых СЭЗ	Уровень ВВП на душу населения (2012г.)
	Ирландия	СЭЗ в аэропорту Шеннон. Прогнозировали создание 300 рабочих мест. Через 15 лет работы число новых специалистов, работавших в СЭЗ, превысило 23 тыс. человек.	1959	\$38970
	Объединенные Арабские Эмираты	В Эмиратах действует около 15 СЭЗ. Джебель Али - крупнейшая в стране. Там работают более 2000 компаний, четверть из которых - малые и средние промышленные компании. 100% капитала компаний, зарегистрированных на их территории, находятся в иностранном владении.	1985	\$36040
	Испания	4 - экономические зоны, имеющие различные таможенные, налоговые и экономические льготы. Это территории в крупных портовых городах - в г.г. Барселоне, Кадис, Виго и на Канарских островах.	1929	\$30110
	Южная Корея	Действуют 6 свободных экономических зон, которые только в 2012 г. привлекли 2,52 млрд. долл. США иностранных инвестиций. Это составляет 15,5% от 16,26 млрд. долл. США всех иностранных инвестиций, поступивших в страну в 2012г.	1970	\$22670
	Бразилия	СЭЗ "Манаус" представляет собой зону свободной торговли и специальных налоговых льгот сроком на 30 лет. Создан промышленный район СЭЗ «Манаус», где иностранным и национальным компаниям разрешалось создавать промышленные предприятия, работающие на экспорт	1967	\$11630
	Турция	20 СЭЗ, в том числе: Мерсин, Анталя, Адана-Юмурталык, Измир, Менемен, Дери, Денизли, Стамбульский аэропорт им. Ататюрка, Стамбульская кожевенная промышленность, Стамбул Тракия, Европа, Бурса, Коджаэли и др. СЭЗ, в основном смежные с большинством турецких портов на Средиземноморском, Эгейском и Черном морях.	1999	\$10830
	Китай	5 особых экономических регионов. Кроме этого, 14 городов Китая получили статус открытых приморских территорий. Именно фактор приморского побережья восточных территорий Китая позволил этим регионам выйти в лидеры экономического развития страны даже в условиях отсутствия льгот, присущих СЭЗ. Всего на территории китайских СЭЗ в течение последних 20 лет было введено в действие около 5700 предприятий с участием иностранного капитала. [13].	1980	\$5740
	Украина	В 1998-2000 годах в Украине, в основном, в приграничных регионах, были созданы 11 СЭЗ и 9 ТПР (территорий приоритетного развития) – "Порто-Франко" и "Рени" в Одесской области, "Яворов" и "Курортполис Трускавец" в Львовской, "Донецк" и "Азов" в Донецком регионе и др. В них вводился специальный правовой режим хозяйственной деятельности: льготные таможенные, налоговые, валютно-финансовые и прочие условия предпринимательства для отечественных и иностранных инвесторов. В 2005г. на работу СЭЗ в Украине Правительством был введен мораторий.		\$3500

Мировой опыт показывает, что результаты деятельности СЭЗ говорят о положительном эффекте для экономики, повышают инвестиционную привлекательность страны. Хорошо работают они только в тех странах, где Правительства применяют дополнительные средства стимулирования перспективных предприятий и направлений бизнеса. Там где функционируют СЭЗ наблюдается расширение спектра конкурентоспособной продукции, рост количества предприятий малого и среднего бизнеса, повышается инновационная составляющая отраслей, качество товаров и, вместе с тем, благосостояние людей.

В Донецкой области созданы: СЭЗ "Донецк" - расположена на юге Донецкой области (площадь - 466 га). СЭЗ "Азов" - расположена на юге города Мариуполя (площадь - 314,8 га). Созданы свободные экономические зоны на 60 лет. К территориям приоритетного развития отнесены города: Артемовск, Угледар, Горловка, Дзержинск, Димитров, Доброполье, Донецк, Дружковка, Енакиево, Ждановка, Зугрес, Иловайск, Кировское, Константиновка, Краматорск, Красноармейск, Красный Лиман, Макеевка, Мариуполь, Новоградовка, Селидово, Словянск, Снежное, Торез, Харцизск, Шахтерск, а также районы: Амвросиевский, Волновахский, Константиновский, Марьянский, Словянский, Старобешевский и Шахтерский. На территориях приоритетного развития установлен специальный режим инвестиционной деятельности сроком на 30 лет и действует в приоритетных видах экономической деятельности, перечень которых определяет Кабинет Министров Украины.

СЭЗ "Азов", созданная в соответствии Законом Украины "О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области," [14] включает в себя три точечные локальной зоны. Они расположены в городе

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Мариуполе (часть территории судоремонтного завода, рыболовецкий порт и аэродром). Здесь предполагалось осуществление операций по обработке транзитных грузов и производство продукции на экспорт. Были подготовлены документы, определяющие Азовский судостроительный завод пунктом пересечения границы при экспортно-импортных операциях. Но, из-за отсутствия необходимых средств далее дело не пошло. Не была также отработана и соответствующая нормативная база. Ст. 6 Закона Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» уполномочивает органы местного самоуправления и местные государственные администрации, принимать решения, способствующие созданию благоприятного инвестиционного климата, совершенствованию регуляторной среды. Закон Украины «О стимулировании инвестиционной деятельности в приоритетных отраслях экономики с целью создания новых рабочих мест» требует создания условий для активизации инвестиционной деятельности, путем концентрации ресурсов государства на приоритетных направлениях развития экономики.

Выводы и предложения

Таким образом, свободные экономические зоны играют позитивную роль в экономике тех стран, где государством созданы соответствующие условия, там, где коррупционные и прочие риски минимальны. В Украине инвестиционный климат трудно назвать благоприятным, но необходимость в возобновлении работы СЭЗ есть. СЭЗ могут стать площадками для инновационного бизнеса, развития экспортного потенциала и диверсификации экономики моногородов, в том числе Донецкой области. Например, СЭЗ «Азов» в Мариуполе может стать реальным эпицентром технологического прорыва города, диверсификации его экономики, что позволит вывести экономику города на качественно новый, современный уровень производства конкурентоспособной продукции. Эксперты считают, что промедление с реформами только углубит проблемы в экономике. Для улучшения инвестиционного климата, реформы Украине нужны. Для этого на государственном уровне, необходимо:

1. Подготовить соответствующую инфраструктуру для работы СЭЗ
2. Привести в соответствие с международными нормами законодательство, регулирующее инвестиционную деятельность. Снизить административные барьеры, исключить возможность сращивания интересов власти и крупного бизнеса, минимизировать риски.
3. Реформировать судебную систему.

На региональном уровне, на основании Стратегии экономического и социального развития Донецкой области на период до 2015г., главной целью которой является улучшение жизни населения за счет структурных изменений и повышения конкурентоспособности региона:

- провести ребрендинг промышленных городов;
- разработать соответствующие регуляторные акты, устанавливающие условия привлечения инвестиций и правила работы с инвесторами в конкретном городе.
- всю бизнес-информацию от условий и правил, до стоимости услуг и ресурсов разместить в сети Интернет (на официальных веб-сайтах городов). Она должна быть доступна потенциальным инвесторам в режиме On-line. На региональном уровне работу с инвесторами, по данной схеме, можно начинать, не ожидая снятия моратория на функционирование СЭЗ в Украине.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Трансформация процесса транснационализации в условиях роста неопределенности глобальной экономической среды: монография / [Ю.В. Макогон]; под ред. Т.В. Ореховой. - Д.:Норд - Пресс, 2011 - С.26-27
2. Рубченко М. Точки роста, или черные дыры / М. Рубченко, Е.Шохина, С.Шошкин // Эксперт. -2002. -№28. -С.36-39
3. Закон Украины от 13.10.1992г. № 2673 – XII «Об общих основах создания специальных (свободных) экономических зон в Украине».
4. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/>
5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/17/33/>
6. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://e-notabene.ru/wi/article_638.html (6)
7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stat.loga.gov.ua/oda/ter/tpr/news/news_29561.html.
8. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/in_world/2013/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf
9. Закона Украины от 06.09.2012г. № 5205-VI «О стимулировании инвестиционной деятельности в приоритетных отраслях экономики с целью создания новых рабочих мест»
10. Макогон Ю.В., Грузан А.В. Роль Великого Шелкового пути в развитии цивилизации. Возрождение Большого пути через трансформацию Евразийских коммуникаций: региональный аспект: под ред. Макогона Ю.В.-Донецк: ДонНУ, 2009.-С.162
11. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cfts.org.ua/articles/52399>
12. Макогон Ю.В., Лысый А.Ф., Гаркуша Г.Г., Грузан А.В. Украина - держава морская: монография / под ред. Макогона Ю.В.- Донецк: ДонНУ, 2010.-С.46
13. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://tourlib.net/statti_others/Kuzmenko.htm
14. Законом Украины от 24.12.1998г. № 356-XIV "О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГРУЗИИ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сигуа Г., Глава Представительства Торгово-Промышленной Палаты Грузии в Украине, Советник Украинского кредитно-банковского Союза, доктор экономики (Грузия)

Беручашвили Т., заместитель Министра иностранных дел Грузии, Доктор экономики (Грузия)

Сябро О., заместитель Главы Представительства Торгово-Промышленной Палаты Грузии в Украине, магистр менеджмента внешнеэкономической деятельности (Украина)

Сігуа Г., Беручашвілі Т., Сябро О. Основні напрямки євро інтеграційної політики Грузії в умовах системної кризи світової економіки.

В статті авторами розглянуто головні фундаментальні фактори кризи глобальної економічної системи на основі аналізу наукової економічної думки. Представлено короткий аналіз макроекономічних параметрів Грузії. Розглянуто фактори зростання бюджету Грузії за останні десятиріччя. Заключення Договору про Глибоку та Всеохоплюючу Вільну Торговлю між Грузією та Євросоюзом визначено одним з найважливіших пріоритетів торгової політики Грузії у середньостроковій перспективі. Відзначено, вирішення яких фундаментальних проблем може очікувати країна, насамперед у зовнішньому секторі економіки, від вільної торгівлі з ЄС.

Ключові слова: глобальна економічна криза, економічні цикли, бюджет, євроінтеграція, державний борг, ВВП, ринок.

Сигуа Г., Беручашвили Т., Сябро О. Основные направления евроинтеграционной политики Грузии в условиях системного кризиса мировой экономики.

В статье авторами рассмотрены главные фундаментальные факторы кризиса глобальной экономической системы на основе анализа

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

научной экономической мысли. Представлен краткий анализ макроэкономических параметров Грузии. Рассмотрены факторы увеличения бюджета Грузии за последнее десятилетие. Заключение Договора о Глубокой и Всеобъемлющей Свободной Торговле (DCFTA) между Грузией и Евросоюзом определено одним из важнейших приоритетов торговой политики Грузии в среднесрочной перспективе. Отмечено, решения каких фундаментальных проблем может ожидать страна, прежде всего во внешнем секторе экономики, от свободной торговли с ЕС.

Ключевые слова: глобальный экономический кризис, экономические циклы, бюджет, евроинтеграция, государственный долг, ВВП, рынок.

Sigua G., Beruchashvili T., Syabro O. The main directions of European integrational policy of Georgia in terms of systematic global economy crisis.

The authors observed the main fundamental factors of crisis in the global economic system basing on scientific economic thought analysis in this article. Short analysis of macroeconomic parameters of Georgia is presented. Factors of Georgian budget growth while last decade is observed. DCFTA treaty between Georgia and European Union is determined as one of the main priorities of Georgian trade policy as a medium term perspective. It was appointed that decision of such fundamental problems are possible to expect for the country form free trade zone with EU and, first of all, in the inner economy sector.

Key words: global economic crisis, economic cycles, budget, European integration, state debt, GDP, market.

В подавляющем большинстве научных работ, посвященных объяснению причин нынешнего глобального экономического кризиса большинство ученых объективным и главным фактором выдвигают технологический детерминизм (теория парадигмального цикла – Перес, смена технологических укладов – Глазьев, подъем новой длинной волны Кондратьевского цикла – Хирука, Дементьев, «инновационной паузы» - Польштерович). Это творческое развитие марксистской теории (технологическое развитие является ключевым фактором возникновения противоречий между производительными силами и производственными отношениями). От нее веет фатальной предопределенностью – ничего нельзя прогнозировать (а это главная функция науки), никто не виноват. Все сводится к тому, что все проблемы - это издержки в целом правильного пути развития и прогресса («пожар идет по плану»). Тем самым, никем не исследуются, а может и сознательно замалчиваются, реальные и конкретные причины кризиса. В результате, не желая хоть что-то менять в институциональном устройстве глобальной экономической системы (или боясь быть обвиненными в антиамериканизме), даже нобелианты Кругман, Акерлоф, Стиглиц и другие авторитетные ученые и практики предлагают весьма сомнительные рецепты (типа накачивания рынка деньгами) выхода из кризиса. В результате в 2008-2012 годы эмиссия доллара составила примерно 20 трлн.

Анализ всех причин требует изложения нашего мнения в отдельной, весьма объемной статье. Мы ограничимся лишь перечислением фундаментальных и конкретных факторов с краткими комментариями.

1. Главный фундаментальный фактор – потеря рынком способности к самоорганизации, и следовательно, выполнению пяти из шести своих функций (всех, кроме первой): посреднической, ценообразующей, информирующей, регулирующей, стимулирующей, оздоровительной. Человечество (точнее – экономические агенты, Уолл Стрит) на свою беду научилось управлять и манипулировать рынком, и «невидимая рука рынка» (по Адаму Смиту), ранее обеспечивающая равновесие на рынках (пусть с кризисами, коррекцией отклонений) замещена целой системой ручного управления рынком: вместо объективной, реальной информации рынок получает «асимметричную» (выгодную для манипуляторов), а проще говоря – ложную, искаженную информацию об экономическом состоянии компаний, перспективах того или иного финансового учреждения (например, банков или отраслей), прогнозах на фондовых или финансовых рынках, курсах валют и т.д., продуцируя ложные ожидания и направляя процессы в нужное русло. По сравнению с «деятельностью» аудиторских и рейтинговых компаний, экспертов-оракулов типа Нуриэля Рубини, игры Дж. Сороса в 70-х годах XX века (с распусканием слухов на финансовых рынках) выглядят невинными детскими забавами.

Самоорганизующийся рынок, возникший со времен возникновения торговли и описанный Смитом, Марксом, Кейнсом перестал существовать.

2. Еще одно фундаментальное и опасное явление связано с деньгами, как важнейшим инструментом рыночной экономики, и, вообще экономических отношений. Мало того, что деньги перестают быть мерой стоимости, они уже не являются средством накопления и образования сбережений! Учетная ставка рефинансирования ФРС – 0,12% (в конце 70-х годов прошлого века – 14-16%), Европейского центрального банка – 1% при официальной ежегодной инфляции в 3-4%. Вкладчики банков получают 0,5-1,5%.

В значительной степени эти два явления связаны с политикой Рейгана и Гринспена (руководил ФРС 18 лет), отказавшихся от всех принципов «Нового курса» Франклина Рузвельта.

Сегодня у американцев нет сбережений, есть только кредиты (все съедено на 10-15 лет вперед, только ипотечная задолженность составляет \$10 триллионов, общая (только домохозяйств) – 26 триллионов при ВВП США – 15 триллионов).

Зато 55% американцев являются владельцами акций (цена которых не отражает экономическое состояние эмитента) и играют на биржах, где все козыри у крупье – вышеупомянутых манипуляторов.

Добавим, что госдолг США – 16,5 трлн. долл., а корпоративный – 35-40 трлн.

3. Гипертрофированные масштабы мировых финансовых рынков. Ежегодные объемы финансовых операций - \$800 триллионов (в день – 3-3,5 трлн., тогда как в 1973 г. – 2 трлн. в год, в день - 7,5 млрд.) при мировом ВВП 70 триллионов и торговле 19 триллионов (15 трлн. – товары, 4 трлн. – услуги). Товар – реальный продукт занимает всего лишь 2%. Главным товаром стали деньги и деривативы. Финансовые операции приносят такую прибыль, что производство теряет смысл (кроме Новой экономики – информационных технологий, которые могут иметь рентабельность 1 000 или даже 10 000%). Производство лишается интеллектуальных кадров. Еще Ли Якокка писал в 80-х годах прошлого века, как все отказывались работать в процветающем при нем «Крайслере», надеясь в финучреждениях заработать миллион за 2 года. В результате, как пишет Фукуяма, в США уже нет среднего класса и класса инженеров, а доля реального продукта в ВВП – всего 20% (\$3 трлн.). Даже автомобильное производство, некогда лидирующая отрасль в стране, локомотив всей экономики, стало низкорентабельным. Примечательно, что и Сингапур перестал производить электронную технику (?!), зарабатывая \$100 млрд. в год на бирже (там фондовая и финансовая биржи объединены).

Сложность ситуации заключается в том, что происходит деинвестиция реального сектора экономики в развитых странах. Понимая, что кто-то должен насыщать мировой рынок хлебом, мясомолочными продуктами, углем, сталью и т.п., эти страны через мировые финансовые институты стремятся сохранить существующее международное разделение труда: оберегая свое лидерство в сверхрентабельных отраслях (ИФС никогда не даст Грузии или Украине кредиты на развитие информационных технологий, здесь им конкурент не нужен), они с готовностью предоставляют большие кредиты для сельского хозяйства и реального сектора. Поэтому, представляется целесообразным для развития сельского хозяйства и других отраслей реального сектора привлечь такие низкопроцентные долгосрочные кредиты и, возможно, инвестиции, а государственные инвестиции (например, 1 млрд. лари, предназначенный для фонда сельского хозяйства) направить в развитие высокотехнологичных отраслей.

4. Рынок перестал выполнять и оздоровительную функцию. Неэффективные и нерентабельные гиганты-предприятия и банки развитые страны спасают за счет налогооблаательщиков, оправдывая эти бюджетные расходы системообразующей ролью этих предприятий – «Too big to fail». Некоторые «умные» бизнесмены собирают деньги населения и объявляют себя банкротами («популярный» друг бывшего Президента Грузии Трамп обогатился в результате четырех банкротств, еще один пример – «Лэмон бразерс»). Банкротство уже не экссесс (раньше стрелялись, чтобы сохранить честь), а средство обогащения.

5. Валютная война между ФРС и ЕЦБ, стремящихся с 2000 года понизить соответственно курс доллара и евро (игра в поддавки) для получения конкурентных преимуществ, стимулирования экспорта и уменьшения импорта, т.е. улучшения торгового баланса. В результате, падает доверие к обоим резервным валютам. Грузинскому Нацбанку следует учитывать это обстоятельство при проведении монетарной

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

политики.

6. Катастрофический рост госдолгов подавляющего большинства стран. В Евросоюзе никто, кроме Словении, не соблюдает Маастрихтские нормативы (госдолг – не более 60% от ВВП, а бюджетный дефицит – не более 3%), даже ведущие державы – Германия и Франция (больше 80%). Госдолг только Большой Семёрки G7 достигает \$37 трлн (у Японии – 190%). Можно с уверенностью сказать, что эти долги никогда не будут выплачены, поскольку сокращение бюджетных расходов на социальные программы в эпоху популизма означает политическое самоубийство правящей партии (все пытаются реструктуризовать эти долги).

Для Грузии, имеющей очень скромный экспортный потенциал, наращивание долгов может оказаться губительным. Экспорт Грузии, по данным Госстата в 2011 году составлял \$2,1 млрд. (вместе с реэкспортом и транзитом автомобилей, строительной арматуры и лома металлов, что в совокупности составляет треть «экспорта»). Импорт в 3,5 раза превышал экспорт. В 2012 году объем импорта достиг \$8 млрд. (для сравнения – у маленькой Эстонии экспорт – \$11,5 млрд., у Украины – \$72 млрд.). Торговый дефицит покрывался в основном трансферами эмигрантов, частично приватизационными деньгами и различными грантами.

Приведенный нами краткий обзор позволяет заключить, что действующая экономическая парадигма исчерпала значительную часть ресурсов развития и нуждается в обновлении. У передовых стран хватает своих проблем (вспомним хотя бы страны Южной Европы), и рассчитывать на столь крупные подарки от Запада, как это было в 2008 году (\$4,5 млрд. от ЕС), Грузии не приходится. Долгов мы тоже набрались предостаточно: в 2003 году внешний долг Грузии составлял \$2 млрд., сегодня это – \$11,5 млрд. Львиная доля этих средств растрачена необдуманно и неэффективно. Потеряны годы. Сейчас грузинское общество должно рассчитывать в первую очередь на себя. Необходимо заново начинать строить демократическое общество, создавать новое законодательство и судебную систему, выработать разумную, обоснованную экономическую стратегию и проводить структурные реформы.

Краткий анализ макроэкономических параметров Грузии.

Правящая на протяжении 9 лет «партия» – ЕНД (Единое национальное движение) оставила тяжелейшее наследство. Об этом свидетельствуют упрямые факты и цифры, которыми сегодняшнее Правительство почему-то редко пользуется для доказательства своей правоты перед западными друзьями и оппонентами, верящими оплаченному из бюджета Грузии PR-у о потрясающих экономических достижениях Грузии в 2003-2012 годах. Приведем лишь некоторые показатели.

По данным Госстата в 2003 году в Грузии было 1783 тыс. рабочих мест. В 2012 их стало 1664 тыс. То есть, количество рабочих мест сократилось на 119 тысяч. За эти годы формально было привлечено около \$8 млрд. прямых иностранных инвестиций. По утверждению прежней власти, каждые \$25 тыс. дают 1 рабочее место, т.е. \$8 млрд. должны были дать 320 тыс. рабочих мест. Результат обратный – имеем сокращение на 119 тыс. И это совсем не удивительно – каким образом продажа земли, объектов недвижимости, зачисление этих поступлений в бюджет и их проедание (в т.ч. на политический туризм грузинских чиновников в Фиджи, Лас Вегас, Новую Зеландию или Арубу) может способствовать созданию рабочих мест?

Структура занятости в Грузии катастрофична. Официальная безработица – 16%. При этом не учитываются люди, которые уже потеряли надежду найти работу и не регистрируются в агентстве труда, а также сезонные рабочие. По данным соцопросов безработными считают себя 71% (!). По данным Госстата – из 1664 тыс. занятых 1078 тыс. – «самозанятые», а в бюджетном и частном секторах работают по 300 тыс. человек. Самозанятые – это люди, занимающиеся примитивным индивидуальным трудом, не создавая добавленной стоимости: а) сельские жители, получившие 1 – 1,5 га земли (ниже мы покажем, что эти хозяйства нежизнеспособны), и лишь 20 – 25% из них заняты земледелием (остальные занимаются мелкой торговлей, подрабатывают на сезонных или случайных работах); б) художники, писатели, музыканты, часть таксистов, женщины, готовящие блюда для магазинов и т.д.

Около 300 тыс. человек заняты в бюджетной сфере – аппаратах разного уровня управления, армии, школах, госбольницах и т.п. Эта категория людей выполняет жизненно важную функцию, но находится на содержании у государства (кроме работников коммерциализированных «Домов юстиции», дерущих с народа втридорога, хотя этот народ уже оплатил их услуги в виде налогов).

Наконец, около 290 тыс. человек заняты в 320 тыс. фирм и частных предприятий (в среднем – менее одного человека в фирме?!), из них, лишь 96 тыс. – в реальном секторе экономики, остальные – в сфере услуг (телекоммуникации, банки, обслуживающий персонал в гостиницах и ресторанах и т.д. – их продукт «на хлеб не намажешь»).

Вот эта категория людей, вместе с эмигрантами, присылающими ежегодно 3 – 4 млрд. долларов США на родину, и содержит госаппарат, 650 тыс. пенсионеров, 200 тыс. нетрудоспособных, армию безработных. Если ситуация в корне не изменится, у такого общества нет будущего.

Касательно широко разрекламированных \$8 млрд. «прямых иностранных инвестиций»: страна и народ не получили ничего. И не могли получить, по той простой причине, что русские, казахские (читай – те же русские), украинские, арабские «инвесторы» ни новыми технологиями, ни передовым управленческим опытом (пришел в основном спекулятивный капитал) не обладали. Вместо подбора эффективного собственника, «нацисты» (так в народе именуют бывшую правящую партию Единое национальное движение М.Саакашвили) превратили приватизацию в банальную распродажу и преступное проедание природных богатств, стратегических объектов, активов, созданных предыдущими поколениями. Показательным является то, как «Миша дал народу свет», присоединив практически всю энергосистему Грузии к российской, т.е. вражеской – по его-же риторике.

Во-первых, энергобезопасность – наиважнейшая составляющая общей безопасности страны. Нельзя допускать зависимость страны, даже от доброго соседа, больше чем на 25 – 30%, отдавая в руки этого соседа мощнейший рычаг политического давления (самый яркий пример – зависимость мощнейшей немецкой экономики от поставок российского газа на 40%).

Второе – экономическая сторона вопроса: российский потребитель платит РАО ЕЭС за кВт.-час 81 копейку (2,6 цента), грузинский платил 12 центов (17 тетри по курсу лари 2004 – 2005 годов – 1,4), не считая привязанную к тарифу уборку мусор, количество которого по меткому замечанию некоторых экспертов тоже «измеряли» в киловатт-часах. При этом, ни генерация, ни потребление в Грузии в 2004 – 2009 годах не увеличилось – 8 млрд. кВт-часов (только в 2011 – 2012 годах стало 9 млрд.). Нельзя с сожалением не отметить, что в 1989 – 1990 годах Грузия производила 15,5 млрд. кВт-часов электроэнергии, потребляла 18,5 млрд.: 15 млрд. – промышленность, 3,5 – население. Сегодня экономика потребляет 5 млрд. из девяти. Налицо трехкратное сокращение масштабов производства (энергосберегающих технологий в Грузии не было и нету).

Всеобщее «яркое освещение затемненной дотоле Грузии» (горящие люстры на проспектах и телебашнях), относительно стабильное энергоснабжение было достигнуто за счет уменьшения потребления населением электроэнергии на отопление и горячую воду (за эту энергию раньше никто не платил) ввиду шестикратного повышения тарифа вкупе с жестким, часто несправедливым, администрированием платежей за энергию.

Возвращаясь к теме прямых иностранных инвестиций, отметим, что только неоднократное настойчивое вмешательство правительства США и Азербайджана предотвратило продажу российским государственным «инвесторам» стратегически важных объектов – магистрального газопровода и грузинской железной дороги. Зато «казахский инвестор» в 2006 году за 10 млн. купил лучший санаторий в Грузии «Ликани» и, полностью его разрушив, оставил без работы весь высококвалифицированный персонал этого учреждения – 350 человек.

Кратко о природе «невиданного роста» ВВП и бюджета Грузии за 9 лет правления «Националов». Предварительно, для сравнения, отметим, что в 1994 – 2012 гг. ВВП Азербайджана вырос в 32,4(!) раза, Казахстана – в 12,4 раза, Беларуси в – 10, России – 5,3, Украине – 3,6. Неслучайно Саакашвили никогда конкретно не приводит показатели роста ВВП (хотя все время говорит об 11-кратном увеличении бюджета). Зато, Госстат и Каха Бендукидзе – бывший либертарианец (т.е. либеральный экстремист, в прошлом году ввиду глобального краха его догм перебравшийся в лагерь «правоцентристов») утверждают, что в 2003 – 2011 годы реальный рост ВВП составил 50%, что дает средний, весьма скромный для догоняющей экономики показатель в 4,5%. И даже этот скромный показатель достигнут не благодаря структурным реформам, а в результате частичной «детенизации» экономики, зачисления в ВВП «продуктов» государственного

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

управления (стоимость услуг по производству “Домами юстиции” справок, паспортов и т.п. составила 13% ВВП в 2010 г. и 11,7% в 2011г.), “приписной ренты” – условного платежа за аренду собственного жилья (этот показатель в конце 1990-х изобрели «креативные» американские статистики) 3,5% ВВП, значительного роста объемов и цен на телекоммуникационные услуги (введение поминутной оплаты стационарной телефонной связи, увеличение объемов мобильной связи, Интернета и кабельного ТВ – все эти услуги дают сегодня более 6% ВВП), гипертрофированного роста общественных работ – строительства (часто некачественного) и ремонта дорог, шикарных отделений полиции, домов юстиций и т.п. В итоге, объявленная нацдвижением “мировым и региональным лидером” Грузия имеет \$3200 ВВП на душу населения, отставая даже от регионального “аутсайдера” – Армении (Саакашвили неоднократно вещал о “крахе” армянской экономики), не говоря об Азербайджане, России, Казахстане и Беларуси. Вот по неравенству и несправедливости распределения (коэффициент Джини) общественных благ между бюджетными работниками Грузии – действительно мировой лидер. В бывших институтах Академии наук докторам и бывшим кандидатам наук платили прожиточный минимум – от 160 до 200 лари (с налогами). Это в 4 раза меньше, чем у начинающего полицейского, в 35 – чем у министра (вместе с ежемесячной премией – 7 тыс. лари), в 100 – чем у ничего не делающих членов наблюдательных советов Грузпочты или железной дороги, заместителей председателей регулирующих комиссий. Напомним, что в США необлагаемый налогом годовой доход – 22,5 тыс. долларов, зарплата Президента страны – 400 тыс. То есть соотношение всего лишь 17,5.

Во время своих бесцельных вояжей по границам (визитами эти турпоездки без приглашения назвать нельзя) и даже на встречах со студентами и школьниками (их легче обмануть, потому что 9 лет назад они все были малышами), М.Саакашвили вещает, что при нем бюджет увеличился в 11 раз. Почему-то, кроме проф. В.Папава никто не захотел дезавуировать очередную беспардонную ложь. Бюджет 2003 года составлял 1,27 млрд. лари, а 2012 года – 7,4 млрд. Рост в 5,5 раза – можно было бы считать серьезным достижением, если бы он базировался на росте экономики. В реальности же составляющие этого “успеха” следующие:

1) Увеличение импорта с \$1 млрд. в 2003 году до \$7,5 млрд. в 2011г. дали бюджету 2 млрд. лари в виде НДС. В структуре доходов бюджета эта сумма не фигурирует в качестве таможенных платежей, поскольку НДС – это внутренний налог. Однако в Грузии (и в Украине тоже) он взимается на границе (это облегчает администрирование) и по сути является таможенной пошлиной. Необходимо отметить, что повышение спроса на импортные товары было вызвано критическим падением собственного производства, особенно сельскохозяйственного. Платежеспособность населения повышалась за счет роста количества трудовых мигрантов и их трансферов на Родину, а также гипертрофированным ростом потребительских кредитов (аналогичная картина наблюдалась в Украине в 2000-2008 годах).

2) “Детензация” части экономики и улучшение администрирования налогов – это успехи без кавычек, хотя и здесь не обошлось без перегибов, неподъемных и несправедливых штрафов и террора против бизнеса.

3) Увеличение поступлений от платных государственных услуг.

4) Непомерный рост количества и размеров штрафов, взимаемых с юридических и физических лиц за любые мелкие нарушения, а также “выкупов” за свободу в результате процессуальных договоров в судах.

5) Безвозмездная помощь и разные гранты от Запада.

6) Миллиардные кредиты, предоставляемые как международными финансовыми институтами, так и ЕС, США и другими странами.

Продажа гособлигаций на европейских рынках ценных бумаг.

7) Зачисление “приватизационных” денег в бюджет, хотя общеизвестно, что неразумно превращать приватизацию в средство пополнения бюджета.

О том-же, как “нацы” умело распорядились бюджетом, как партийной кассой или своими карманными деньгами, оплачивая миллионные шоу, гулянья в стриптиз-барах и заграничных поездках можно слагать баллады, а также толстые уголовные дела.

Считаем, что Грузия должна со всей серьезностью отнестись к общей внешней задолженности, хотя предыдущее правительство оптимистично заявляло: сам госдолг еще не приблизился к нормативам Маастрихтского соглашения (60% от ВВП). Тем более, что эти нормативы из развитых стран мало кто выполняет: у Еврозоны – 90%, Большой семерки G7 – 120,2%, Двдцатки G20 – 77,5%. Но мы не страна ЕС. Для стран с формирующимися рынками этот норматив не больше 30 – 35% (например, у Казахстана – 9,6%, России – 8,4%, Болгарии – 21,3%). Финансовые эксперты еврозоны считают, что при росте рыночных процентных ставок по долгосрочным гособязательствам до уровня 7% нарушается нормальный процесс привлечения займов и рефинансирования долга (мы в прошлом году продали 10-летние гособонды со ставкой 7,125%), вследствие чего страна зачисляется в группу кризисных. Согласно концепции внешнедолговой устойчивости, платежеспособность правительства является гарантированной, если доходы бюджета (выраженные в инвалюте) ежегодно возрастают темпами, которые превышают ставки внешних заимствований.

Приведенный весьма краткий анализ макроэкономических показателей лишний раз убеждает нас в необходимости глубоко продуманных эффективных, системных действий правительства Грузии по формированию новой экономической модели развития грузинской экономики.

Важным шагом в этом направлении является регуляционное сближение Грузии с ЕС в экономической, правовой, социальной и др. сферах в рамках Плана Действий Европейской Политики Соседства (ENPAP). Следует отметить, что большинство положений этого Плана вполне укладывается в рамки экономической стратегии правительства Грузии. Особенно это касается таких приоритетных сфер ENPAP, как улучшение предпринимательского и инвестиционного климата и продолжение борьбы с коррупцией, стимулирование экономического развития, действия по преодолению бедности и т.д. Вместе с тем, в ENPAP впервые оговаривается возможность заключения Договора о Свободной торговле с Евросоюзом, что дало новый импульс процессу регуляционной конвергенции с ЕС, в том числе и в тех сферах, где имелись существенные концептуальные расхождения между Правительством Грузии и Евросоюзом.

Заключение Договора о Глубокой и Всеобъемлющей Свободной Торговле (DCFTA) между Грузией и Евросоюзом является одним из важнейших приоритетов торговой политики Грузии в среднесрочной перспективе. От свободной торговли с ЕС страна может ожидать решения фундаментальных проблем, прежде всего, во внешнем секторе экономики, а именно: увеличение объема и диверсификация экспорта товаров и услуг; рост импорта технологий и ноу-хау; повышение конкурентоспособности экономики в целом и улучшение торгового баланса; увеличение притока прямых иностранных инвестиций.

Достижение этих целей будет способствовать ускорению темпов экономического развития Грузии, поскольку это сможет вызвать существенное совершенствование модели экономического роста. Отличительной чертой этой модели является чрезмерная зависимость грузинской экономики от прямых иностранных инвестиций, приток которых в условиях ухудшения геополитического положения страны после августовской войны 2008 года с Россией и роста нестабильности мировой экономики, резко сократился.

Расширение экспортного потенциала страны в рамках DCFTA может превратиться в долгосрочный фактор относительно устойчивого роста ВВП Грузии. При этом, гармонизация законодательства и регуляционной среды Грузии Европейским *acquis* может дать новый импульс притоку прямых инвестиций из стран-членов ЕС. Перспектива же выхода на европейский рынок может заинтересовать инвесторов из третьих стран вкладывать средства в реальный сектор грузинской экономики с целью последующего экспорта продукции в ЕС.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Фролов Д. Теория кризисов после кризиса: технологии Versus институты. – Вопросы экономики, №7. – 2011г. – С.17-33.
2. Кругман П. Кредо либерала. – Москва, издательство «Европа», 2009 г. – 329 с.
3. Paul Krugman. End This Depression Now! – New York, London. W.W. Norton & Company. – 2012. – 259 p.
4. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок. – Москва, «ЭКСМО». – 2011. – 512 с.
5. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. – Москва, издательство ООО «Юнайтед Пресс». – 2011. – 273 с.
6. Михайловська О.В. Синергетична парадигма розвитку світової економіки. – Чернівці, «Місто». – 2012. – 397 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

7. Сорос Дж. Алхимия финансов. – Москва, издательство «ИНФРА-М». – 1998. – 416 с.
8. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. – Москва, издательство «ИНФРА-М». – 1999. – 262 с.
9. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. – Москва, Альпина Бизнес Букс. – 2009. – 520 с.
10. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – Київ, видавничий центр «Друк». – 2002. – 320 с.
11. Якокка Л., Клайнфилд С. Карьера менеджера: послесловие. – Минск: «Попурри». – 2007. 384 с.
12. Фукуяма Ф. Куда пропал бунт леваков. – «Spiegel», 6 февраля 2012 г.
13. Папава В. Проблема зомбирования посткоммунистической некроэкономики. – Вестник Института Кеннана, выпуск 15. – Москва, 2009. – С. 37-48.
14. Papava V. Georgia's economy: post-revolutionary development and post-war difficulties. - Central Asian Survey, Vol. 28, No. 2, June 2009. – P. 199–213.
15. Papava V. The Global Financial Crisis and the Difficulties of Economic Development in the Central Caucasian Countries. – Banks and business, №02, 2010 Special Issue. – P.27-31.
16. Беручашвили Т. Современные тенденции и приоритеты торговой политики ЕС // Европейский союз и Грузия: текущие вопросы и перспективы будущего. Сборник статей. – Грузинский фонд стратегических и международных исследований. Серия «Европейская интеграция», Тбилиси, 2009 г., с. 114-124 (на грузинском языке).
17. Сябро О. Некоторые аспекты институциональных реформ в Грузии в формате восточноевропейского партнерства. – Proceedings of Materials of International Scientific-Practical Conference Dedicated to the 60th Birth Anniversary of Professor George Tsereteli “National Economies and Globalization” (28-29 June, 2012). – Tbilisi, 2012.

EXPLORATION OF THE IMPACT OF MOTIVATION AND STRESS ON WORK RESULTS OR PRODUCTIVITY OF EMPLOYEES

Stošić Mihajlović L., Ph. D., Full Professor, economy and management, College of Applied Professional Studies, Vranje (Serbia)

Trajković S., Ph. D., Full Professor, management, College of Applied Professional Studies, Vranje (Serbia)

Antić Z., Bachelor of Political Science and International Relations, Major of city Vranje (Serbia)

Стошич-Михайлович Л., Трайкович С., Антич З. Дослідження впливу мотивації і стресу на результати роботи або продуктивність співробітників.

Мотивація є невід'ємною частиною сучасного бізнесу, і здається, що частина дій компаній, які мобілізують і заохочують співробітників при виконанні відповідних їм завдань на своїх робочих місцях і так значною мірою сприяє і забезпечує виконання цілей і планів стратегічних програм організацій. Мова йде про мотивацію та стимулювання співробітників у всіх організаціях. Мотивація є дуже важливим і складним завданням, поряд з досягненням організаційних цілей, інтегрованих в систему організації. Є багато питань, які мають відношення до менеджерів про те, що мотивує їх як керівників: які співробітники; чи є необхідність використовувати досвід інших організацій; який вплив необхідно застосовувати стосовно співробітників, як мотивувати співробітників. Співробітники в Сербії протягом багатьох років піддаються сильним стресовим ситуаціям і довгостроковим наслідкам цього, і вони відбуваються в результаті умов праці в багатьох компаніях, робота в яких є надзвичайно напруженою. Стійкість і завзятість - як результат невдоволення сербів, це єдиний і унікальний фактор, який допоміг країні і народу захиститися від зникнення, як це сталося з більш ранніми громадами та цивілізаціями.

Ключові слова: продуктивність, організаційні цілі, мотивація, стрес, державний сектор.

Стошич Михайлович Л., Трайкович С., Антич З. Исследование влияния мотивации и стресса на результаты работы или продуктивность сотрудников.

Мотивация является неотъемлемой частью современного бизнеса, и кажется, что часть действий компаний, которые мобилизуют и поощряют сотрудников при выполнении соответственных предписанных задач на своих рабочих местах и так в значительной мере способствует и обеспечивает выполнение целей и планов стратегических программ организаций. Речь идет о мотивации и стимулировании сотрудников во всех организациях. Мотивация является очень важной и сложной задачей, наряду с достижением организационных целей, интегрированных в систему организации. Есть много вопросов, которые имеют отношение к менеджерам о том, что мотивирует их как руководителей: какие сотрудники; есть ли необходимость использовать опыт других организаций; какое влияние необходимо оказывать в отношении сотрудников, как мотивировать сотрудников. Сотрудники в Сербии на протяжении многих лет подвергаются сильному стрессовым ситуациям и долгосрочным последствиям, и они происходят в результате условий труда во многих компаниях, работа в которых является чрезвычайно напряженной. Стойкость и упорство – как результат недовольства сербов, это единственный и уникальный фактор, который помог стране и народу защититься от исчезновения, как это произошло с более ранними обществами и цивилизациями.

Ключевые слова: производительность, организационные цели, мотивация, стресс, государственный сектор.

Stošić Mihajlović L., Trajković S., Antić Z. Exploration of the impact of motivation and stress on work results or productivity of employees.

Motivation is an indispensable part of modern business and it seems that part of the activities of companies that mobilize and encourage employees to perform prescribed tasks in their jobs and so contribute significantly and ensure program objectives and plans of the organization. It is about motivating and encouraging employees in all organizations. Motivation is a very important and complex task, while achieving organizational goals integrated with organizational goals. There are many issues that are relevant to managers about what motivates and what motivates them as the managers: and what employees; whether you need to use the experience of other organizations: what impact on the attitude of employees should you have, how to motivate employees. Employees in Serbia for many years have been subjected to extreme stress situations, the long-term consequences, and they occur as a result of working conditions in many companies that are extremely stressful. Persistence and stubbornness - ie. Serbian spite, it is the only and unique factor that has held the country and the people, sheltered from disappearing like the earlier societies and civilizations.

Keywords: productivity, organizational goals, motivation, stress, public sector.

RESEARCH METHODOLOGY

Research issue. To improve motivation of employees by reducing stress situations.

Subject of the research - The subject of the research represents connection between motivation for achievement and stress, with a special focus of applying theoretical basis of motivation and stress in practical implementation in modern organization. Employees were surveyed for determining their attitude towards motivation for achievement and stress issues in an organization where they work.

The aim of the research - The basic aim of the research was to clarify relation between motivation for achievement and stress in a concise and understandable way, namely to explain a role and significance of motivation, and to present basis of stress in an organization, management of stress as well as to determine correlation between motivation for achievement and stress.

The tasks of the research - The following tasks come from the defined aim of the research:

- To explain relation between motivation for achievement and stress
- To explain a role and significance of motivation
- To present basis of stress in an organization.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Hypotheses of the research - The basic hypotheses of the research are as follows:

- H – 1 A motive for achievement and stress are directly related
- H – 2 Persistence and perseverance are the basis of successful work
- H – 3 Employees think that consistency is the primary way of fighting against stress

Research methods - Precise scientific research methods were defined according to the defined subject and aim of the research, and according to the set research hypothesis: analysis and synthesis, inductive and deductive method with creating a questionnaire on motives for achievement and stress. The research was voluntary and anonymous. Data were processed in Excel application.

Research techniques - Polling – Polling is a research procedure, defined as a technique for collecting data on various events and issues by using questionnaires where respondents provide their opinions and attitudes by selecting offered possibilities or by writing answers.

Research tools - A questionnaire, which is in the attachment of this paper, was used in this research.

The questionnaire is of an anonymous type and every respondent put his/her folded copy into a transparent box for an additional guarantee of anonymity.

Population and sample - Employees at Customs, Department for General Affairs formed a population from which the selected sample for the research was taken. A sample made of 30 randomly selected individuals from 20 to 60 years old, was taken from the population, with a tendency to have both genders, with higher and lower education level and with the assumption on higher and lower salary. The research was done by random choice.

Collecting data, i.e. polling was done early in December, 2012.

RESULTS AND DISCUSSION

The collected data were analyzed, processed and presented in table with an explanation-comment of each result.

1. Employees structure by gender

RESPONDENT'S GENDER	
MAN	WOMAN
19	11

2. Employees structure by educational level

EDUCATIONAL LEVEL OF RESPONDENTS		
SECONDARY SCHOOL	COLLEGE	UNIVERSITY
13	7	10

3. Age of employees

AGE STRUCTURE OF RESPONDENTS (in years)					
< 30	30-35	35-40	40-45	45-50	>50
10	5	4	3	4	4

The first part of the questionnaire: Poll I refers to a **motive of achievement** and contains sixteen questions.

Question No. 1: I set long-term, multi-year goals to myself.

- Not at all or to a very small extent (7%)
- To a small extent (13%)
- In a half – part (37%)
- To a greater extent (23%)
- Always or nearly always (20%)

This percentages indicates that in terms of setting long-term, multi-year goals, 37% of employees answered that this is a half-part case, and the least percentage of 7% answered that long-term goals are either not set or set to a small extent, so long-term goals are partly recognized.

Question No. 2: I am very persistent in everything I do.

- Not at all or to a very small extent (7%)
- To a small extent (3%)
- In a half – part (10%)
- To a greater extent (37%)
- Always or nearly always (43%)

The percentages indicates that in terms of persistency in everything they do, 43% of employees answered that this is the case to a large extent, 37 % answered that it is a half-part case, and the least percentage of 3% answered that this persistence is always or nearly always present in their work. A conclusion is that persistency is very significant.

Question No. 3: I know the top priorities in my life and I stick to them.

- Not at all or to a very small extent (7%)
- To a small extent (7%)
- In a half – part (20%)
- To a greater extent (46%)

Information that 46% of employees always or nearly always know what their priorities are, and that this is the case to a larger extent in 20% and a half-part in 20%, tells us about the substantial identification of priorities.

Question No. 4: It takes me much time to make a decision on something.

- Not at all or to a very small extent (19%)
- To a small extent (26%)
- In a half – part (22%)
- To a greater extent (33%)

Respondents' answers in which 33 % of employees always or nearly always know what their priorities are, and that this is the case to a larger extent in 22 % and a half-part in 26%, tells us that it takes them much time to make decisions.

Question No. 5: When I set a goal to myself, I manage to achieve it as planned.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Not at all or to a very small extent (3%)
- To a small extent (7%)
- In a half – part (36%)
- To a greater extent (27%)
- Always or nearly always (27%)

The percentages indicates that in terms of persistency in everything they do, majority of 54 % (always or nearly always and to a larger extent) answered that they manage to achieve the planned to a larger extent, 36 % answered that it is a half-part case, and the least percentage of 3% answered that this persistence is always or nearly always present in their work.

Question No. 6: I think about problems in advance and I try to prevent them.

- Not at all or to a very small extent (7%)
- To a small extent (10%)
- In a half – part (10%)
- To a greater extent (46%)
- Always or nearly always (27%)

Respondents' answer in which 46% of employees think about the problems in advance to a larger extent, and that this is always the case in 27%, tells us that it is necessary to think about the problems in advance in order to prevent them. A conclusion is that it is very important to think about problems in advance.

Question No. 7: I like to start an initiative for something to happen.

- Not at all or to a very small extent (10%)
- To a small extent (20%)
- In a half – part (40%)
- To a greater extent (30%)
- Always or nearly always (0%)

Respondents' answer in which 40 % of employees starts an initiative to a larger extent, and that this is always the case in 30 %, tells us that it is important to start an initiative for something to happen.

Question No. 8: I set short-term goals to myself, and I should achieve them in the next few months.

- Not at all or to a very small extent (3%)
- To a small extent (20%)
- In a half – part (34%)
- To a greater extent (23%)
- Always or nearly always (20%)

This percentages indicates that, in terms of setting short-term goals, 34% where this is a half-part case prevails, this is the case to a larger extent in 23%, while this is the case to a small or very small extent in only 3%. A conclusion is that short-term goals should be set better.

Question No. 9 It happens that I do not achieve what I planned.

- Not at all or to a very small extent (6%)
- To a small extent (12%)
- In a half – part (41%)
- To a greater extent (23%)
- Always or nearly always (18%)

41 % of employees does not achieve what they planned in half-part, while this is the case to a larger extent in 23 %, so it is noticeable that there is a large percentage of those who do not achieve their planned goals.

Question No. 10: Sometimes, I do not know which thing is more important.

- Not at all or to a very small extent (20%)
- To a small extent (17%)
- In a half – part (43%)
- To a greater extent (13%)
- Always or nearly always (7%)

43 % of employees does not differentiate importance and priority in half-part, and this is the case to a larger extent in 20 %, so it is noticeable that ignorance of priorities is present, meaning that priorities should be set more precisely.

Question No. 11: When there are several possibilities, I easily select one.

- Not at all or to a very small extent (3%)
- To a small extent (3%)
- In a half – part (27%)
- To a greater extent (40%)
- Always or nearly always (27%)

40 % of employees easily select offered possibilities to a larger extent, while only 3% cannot do that to a small extent or cannot do that at all.

Question No. 12: I try not to think about difficulties until they occur.

- Not at all or to a very small extent (13%)
- To a small extent (17%)
- In a half – part (23%)
- To a greater extent (27%)
- Always or nearly always (20%)

27 % of employees answered that this is always the case or to a larger extent, and 23% answered that this is the case in a half-part.

Question No. 13: I took part in many things which I initiated myself.

- Not at all or to a very small extent (6%)
- To a small extent (6%)
- In a half – part (38%)
- To a greater extent (32%)
- Always or nearly always (18%)

38 % of employees in a half-part, and 32% of employees to a larger extent take part in what they initiated.

Question No. 14: I stick to the plans I made for my workdays.

- Not at all or to a very small extent (16%)
- To a small extent (3%)
- In a half – part (32%)
- To a greater extent (42%)
- Always or nearly always (7%)

42 % of employees in a half-part, and 32% of employees to a larger extent do that, which tells us about respecting the plans.

Question No. 15: I give up after the first obstacle I encounter.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Not at all or to a very small extent (47%)
- To a small extent (27%)
- In a half – part (20%)
- To a greater extent (3%)
- Always or nearly always (3%)

Employees answered to the question on giving up after the first obstacles that this is the case in a half-part in 47 %, and only 3% gives up in a smaller extent or does not give up at all after the first obstacle he/she encounters. A conclusion is that one should not give up easily after the first obstacle.

Question No. 16: I often do not have time to do everything I should do.

- Not at all or to a very small extent (27%)
- To a small extent (42%)
- In a half – part (27%)
- To a greater extent (4%)
- Always or nearly always (0%)

Employees' answer to the question on time management was that they often do not have enough time to do everything, that this is the case in a half-part in 42%, while this is the case to a larger extent as well as to a smaller extent in 27%. A conclusion is that the time management is crucial for employees and an organization.

The second part of the questionnaire: Poll II refers to stress and stress situations we encounter. This part of the questionnaire consists of twenty questions.

Question No. 1: When I encounter problem in doing something, I lose my strength and enthusiasm.

- Not at all or to a very small extent (49%)
- To a small extent (23%)
- In a half – part (14%)
- To a greater extent (14%)
- Always or nearly always (0%)

The answer to this question was that 49% of employees said that it is not true or it is true to a very small extent that they lose strength when they encounter problems, while it is not true that they lose strength to a larger extent or always, namely nearly always when they encounter problems.

Question No. 2: When I fail to do something on the first attempt, I quickly lose my strength to continue.

- Not at all or to a very small extent (54%)
- To a small extent (33%)
- In a half – part (3%)
- To a greater extent (10%)
- Always or nearly always (0%)

According to data from the research, on the question about losing strength when they fail to do something on the first attempt, 54% of employees answered that this is not true at all or it is true to a very small extent, which leads us to a conclusion that strength is needed for solving problems.

Question No. 3: I can be concentrated on my work for a long time.

- Not at all or to a very small extent (9%)
- To a small extent (0%)
- In a half – part (9%)
- To a greater extent (82%)
- Always or nearly always (0%)

82 % of employees answered that they can always or nearly always be concentrated on their work which tells us on maximum readiness of employees for concentration on work.

Question No. 4: I am stubborn.

- Not at all or to a very small extent (13%)
- To a small extent (5%)
- In a half – part (16%)
- To a greater extent (16%)
- Always or nearly always (50%)

The answer to the question on being stubborn tells us that 50 % of employees are stubborn, and it can be concluded that it is necessary to be stubborn in certain situations.

Question No. 5: When I realize that something does not work in one way, I immediately try to do it in another way.

39% of employees answered that this is the case in a half-part, and 39% to a large extent and it can be concluded that this is useful for employees as well for an organization.

Question No. 6: I get upset more than others when I lose a challenge or competition.

- Not at all or to a very small extent (27%)
- To a small extent (27%)
- In a half – part (33%)
- To a greater extent (3%)
- Always or nearly always (10%)

Only 3% of employees answered that they get upset to a smaller extent when they lose a challenge or competition, which leads us to a conclusion that positive physical surrounding is very important.

Question No. 7: I can do something important to me for a very long time.

- Not at all or to a very small extent (25%)
- To a small extent (56%)
- In a half – part (19%)
- To a greater extent (0%)
- Always or nearly always (0%)

A conclusion from answers to this question where a high percentage of 56 % of employees can always or nearly always do something important to them for a long time is that patience and persistence is an important feature.

Question No. 8: I can do some things out of spite.

- Not at all or to a very small extent (12%)
- To a small extent (5%)
- In a half – part (19%)
- To a greater extent (24%)
- Always or nearly always (40%)

The result shows that 40 % of employees do not do things out of spite at all or to a very small extent, and only 5 % do that always, which shows that spite is not a feature for realization of work tasks.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Question No. 9: In difficult situations, I immediately ask for support from people close to me.

- Not at all or to a very small extent (4%)
- To a small extent (21%)
- In a half – part (41%)
- To a greater extent (17%)
- Always or nearly always (17%)

From the answer to the question if they ask for support from people close to them, the conclusion is that only 4% does not ask for help, 41% does that in a half-part, and 21% to a smaller extent. It can be concluded that it is still necessary to ask for help from close people.

Question No. 10: When I fail to do something no matter how hard I tried, I have a bad opinion about myself.

- Not at all or to a very small extent (35%)
- To a small extent (20%)
- In a half – part (9%)
- To a greater extent (21%)
- Always or nearly always (15%)

The result shows that 35% of employees does not think badly about themselves when they fail to do something, and this means that it is mostly positive.

Question No. 11: Difficulties give me additional strength to persevere in what I do.

- Not at all or to a very small extent (9%)
- To a small extent (27%)
- In a half – part (59%)
- To a greater extent (5%)
- Always or nearly always (0%)

Only 5% always or nearly always does not have additional strength to persevere, while 59% has this strength in a half-part, and this tells us that the additional strength is required in persistency in work.

Question No. 12: I can hardly get an idea how to react in an unexpected situation.

- Not at all or to a very small extent (20%)
- To a small extent (31%)
- In a half – part (8%)
- To a greater extent (18%)
- Always or nearly always (23%)

Employees answered that in unexpected situations, 31% can hardly find a solution to smaller extent, 20% cannot find or can find to a very small extent, and this indicates that they manage well in unexpected situations.

Question No. 13: I am an ambitious person who wants to achieve many things in life.

- Not at all or to a very small extent (3%)
- To a small extent (14%)
- In a half – part (23%)
- To a greater extent (40%)
- Always or nearly always (20%)

3% is not ambitious, 40% is ambitious to a larger extent, and this tells us that ambition is present when one wants to achieve much in his/her life.

Question No. 14: One should be very lucky to be successful.

- Not at all or to a very small extent (4%)
- To a small extent (11%)
- In a half – part (18%)
- To a greater extent (46%)
- Always or nearly always (22%)

The answer to the question if one should be very lucky to be successful is that only 4% thinks that this is not true, and 46% thinks that this is always or nearly always true, and this tells us that luck is very important factor in success.

Question No. 15: I am consistent in what I say or promise to do.

- Not at all or to a very small extent (0%)
- To a small extent (0%)
- In a half – part (7%)
- To a greater extent (20%)
- Always or nearly always (73%)

Based on the carried research, it can be concluded that 73% of people provides a half-part answer about the importance concerning consistency, which leaves us a dilemma if consistency is important regarding a promise that is made.

Question No. 16: When I start doing something, I will finish it no matter what.

- Not at all or to a very small extent (0%)
- To a small extent (3%)
- In a half – part (26%)
- To a greater extent (71%)
- Always or nearly always (0%)

71% of people answered that they would finish something they start no matter what and this tells us that employees are not sure if it is necessary to finish something no matter what.

Question No. 17: I easily adapt to problems I encounter while working on something.

- Not at all or to a very small extent (0%)
- To a small extent (2%)
- In a half – part (10%)
- To a greater extent (37%)
- Always or nearly always (51%)

0% of employees or 2% hardly adapt to problems, which clearly indicates that adaptation to problems is successful in employees.

Question No. 18: I always persist in what I set myself to be done.

- Not at all or to a very small extent (0%)
- To a small extent (4%)
- In a half – part (25%)
- To a greater extent (29%)
- Always or nearly always (42%)

42% of people persist in what is set to be done in their work, and this tells us about importance of persistence in employees.

Question No. 19: I consider difficult life situations as useful lessons.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Not at all or to a very small extent (0%)
- To a small extent (3%)
- In a half – part (12%)
- To a greater extent (36%)
- Always or nearly always (49%)

Conclusion that difficult life situations consider as useful lessons, employees provide with 49% that this is nearly always or always the case and this tells us about usefulness of difficult situations for employees.

Question No. 20: I can solve any problem I encounter by myself.

- Not at all or to a very small extent (0%)
- To a small extent (17%)
- In a half – part (27%)
- To a greater extent (43%)
- Always or nearly always (13%)

The answer that employees solve any problem they encounter by themselves with 43% to a larger extent leads us to a conclusion that independency in solving problems is present.

RESULTS OF RESEARCH AND PROPOSALS

Based on practical research results, it can be concluded that hypotheses have been partially proved. Motive for achievement and stress are directly related. Namely, persistence and perseverance are a basis for successful work, and consistency is partly sufficient as a way of fight against stress.

According to the results of the research, persistence in work is necessary for work success in almost half of the answers. On the other hand, work problems should be thought about in advance, which is confirmed by answers provided by almost half of employees. It should be noted that employees want and ask for initiative to a large extent, and for them, it is a crucial factor in work.

Strength is very important for solving problems encountered at work and everyday business, and losing it is not a good thing when it is about problems. According to data from the research, on the question about losing power when they fail to do something on the first attempt, more than a half of number of employees answered that this is not true at all or it is true to a very small extent. Employees consider difficult life situations as useful lessons, and their answer is that this is nearly always or always the case. Based on the research, very important characteristic in employees is that they are ambitious and highly concentrated in work.

Employees do not feel stress in an organization when they have enough time, experience and resources to copy with a situation. Stress symptoms may be physical or psychic. It is extremely important to avoid various types of stress. Experienced manager tends to spend time in the best way and to find a balance between his commitments and needs of employees.

Stress management in an organization implies several activities taken by human resources management in order to neutralize its causes in the organization and to enable employees to copy with inevitable stress and to overcome it, so negative consequences for an individual and organization could be reduced to minimum. In order to develop successful stress management, its theoretical basis, its way of demonstration, causes, symptoms and experienced way of solving and managing the stress, all should be known.

The most common cause of stress at work may be bad relationships. Mobbing may be a cause of stress in an organization, and it indicates psycho terror at work being applied against colleagues.

On the other hand, a motive for achievement is an essential part of motivation and eagerness for success because it yields better results, productivity, efficiency and effectiveness in work. However, stress results in reducing motives for achievement since employees cannot experience material and non-material dimensions of motivations correctly in stress situations.

Only when stress situations at work are reduces, employee may be able to manifest his/her desire to achieve something that is hard to achieve, than to master and manipulate things, people and ideas, as well as to overcome constrains persistently and consistently and to achieve something that is appreciated. Particular efforts among motivated employees, i.e. those who have a strong motive for success, are soothed when an organization manages to reduce stress aspects. For these reasons, stress, and particularly the stress caused by mobbing, is very important, not only for employees but for the organization itself.

Taking into consideration the practical research results, it can be concluded that motives for achievement and stress have apparent correlation in that increasing stress situations entails reducing motive for achievement, and therefore, there should be additional work on stress management in modern organizations so persistence and perseverance could be validated through motivation factors.

REFERENCES:

- Adamović, Ž. (2012) Metodologija naučno-istraživačkog rada, Technical Faculty "Mihajlo Pupin", Zrenjanin.
- Adamović, Ž. (2011) Statističke metode u naučno-istraživačkom radu, The Serbian Association for Technical Diagnostics, Belgrade.
- Daft, R. (2011) *Organization theory and design*, amazon.com
- Federer, D. *Managing organizational change*, Business observer, Avgust, 2012
- Kotter, S. (1995) *Leading Change*, Harvard Business School
- Rouse, Margaret, November, *Organizational change management*, November, 2009.
- Sajfert, Z. (2013) *Poslovna organizacija*, Zrenjanin
- Sotirović V., Adamović Ž. (2005) Metodologija naučno-istraživačkog rada sa statistikom, Zrenjanin.
- Stošić Mihajlović, Lj., Jevtić Petronije (2012) *Organizacija proizvodno poslovnih sistema*, College of Applied Vocational Studies Vranje, Serbia, 2013.
- Stošić Mihajlović, Lj., Jevtić Petronije (2013) *Kadrovski menadžment*, College of Applied Vocational Studies Vranje, Serbia.
- www.mindtools.com/pages/article/newPPM_82.htm#sthash.UxlMO6hg.dpuf
- www.fakultetorganizacionih.bg.ac.rs

ГРАДИЕНТЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С СОСЕДНИМИ ОБЛАСТЯМИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Сухинин С.А., к.п.н., старший научный сотрудник Северо-Кавказского Научно-исследовательского института экономических и социальных проблем Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону (Российская Федерация)

Сухинин С.А. Градієнти транскордонного соціально-економічного взаємодії Ростовської області з сусідніми областями України в контексті міждержавної інтеграції.

У статті розглядаються основні напрямки транскордонних контактів прикордонної зони Ростовської області з Україною у соціально-економічній сфері. Розкриваються особливості та проблеми, показуються перспективи активізації контактів прикордонних територій в рамках міждержавної інтеграції регіону Донбас. Проаналізовано специфічні риси соціально-економічного розвитку прикордонних з Україною муніципальних утворень Ростовської області, проведено їх мікрогеографічне районування за сукупністю ознак, що відображають територіальну диференціацію російсько-українського прикордоння в межах Ростовської області. Визначено, що для

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

районів і міст прикордоння характерна нерівномірна динаміка соціальних і господарських параметрів. Дана характеристика взаємодії прикордонних територій розглядається у різних напрямках таких, як торговому, виробничому, гуманітарному, інфраструктурному, соціально-демографічному та екологічному, що може стати гарною базою для подальших досліджень.

Ключові слова: прикордонні території, соціально-економічне співробітництво, мікроекономічне районування, транскордонна взаємодія.

Сухинин С.А. Граденты трансграничного социально-экономического взаимодействия Ростовской области с соседними областями Украины в контексте межгосударственной интеграции.

В статье рассматриваются основные направления трансграничных контактов пограничной зоны Ростовской области с Украиной в социально-экономической сфере. Раскрываются особенности и проблемы, показываются перспективы активизации контактов приграничных территорий в рамках межгосударственной интеграции региона Донбасс. Проанализированы специфические черты социально-экономического развития приграничных с Украиной муниципальных образований Ростовской области, проведено их микрогеографическое районирование по совокупности признаков, отражающих территориальную дифференциацию российско-украинского приграничья в пределах Ростовской области. Определено, что для районов и городов приграничья характерна неравномерная динамика социальных и хозяйственных параметров. Данная характеристика взаимодействия приграничных территорий рассматривается в разных направлениях таких, как торговом, производственном, гуманитарном, инфраструктурном, социально-демографическом и экологическом, что может стать хорошей базой для дальнейших исследований.

Ключевые слова: приграничные территории, социально-экономическое сотрудничество, микрогеографическое районирование, трансграничное взаимодействие.

Sukhinin S.A. Gradients transboundary socio-economic interaction of Rostov region with neighboring regions of Ukraine in the context of intercountry integration.

This article discusses the main directions of cross-border contacts of the border zone of the Rostov region with Ukraine in the socio-economic sphere. In this article there were described the peculiarities and problems, have been shown prospects for intensifying the contacts of border territories under interstate integration in European area of region Donbass. The author has analyzed the specific features and conditions of the socio-economic development of the adjoining with Ukraine municipalities of Rostov region, also made microgeographical zoning by setting attributes that reflect territorial differentiation of the Russian-Ukrainian border within the Rostov region. As a result, this article also contains the characteristics of the interaction of border areas in commercial, industrial, human, infrastructural, socio-demographic and environmental issues, which can be a good basis for further research.

Keywords: border territories, socio-economic cooperation, micro-geographical zoning, cross-border cooperation.

Постановка проблемы. Ростовская область относится к территориям нового приграничья, статус которой она приобрела после распада СССР в связи с обустройством государственной границы Российской Федерации с Донецкой и Луганской областями Украины. В силу географического положения, многовековой совместной истории, этнической и культурной близости, а также сложившейся ранее взаимозависимости экономик, Ростовская область и соседние приграничные области Украины имеют тесные внешнеэкономические и гуманитарные связи, которые сохраняются до настоящего времени в экономическом, культурном, образовательном и иных направлениях деятельности на протяжении всего постсоветского периода [1]. В рамках доминирующих в современной Европе процессов трансграничной социально-экономической интеграции, а также стратегических интересов активизации сотрудничества между Украиной и Россией, по инициативе Ростовской и Луганской областей в октябре 2010 г. был создан еврорегион «Донбасс». С 2011 г. его полноправным участником стала Донецкая область Украины, а с 2012 г. – Воронежская область Российской Федерации. В качестве базовой цели еврорегиона, как созданной международной ассоциации, заявлено развитие трансграничного сотрудничества в следующих направлениях:

- всестороннее экономическое развитие;
- коммуникации, транспорт и связь;
- наука, новые технологии, образование;
- культура, спорт, развитие побратимских связей, празднование юбилейных и памятных дат общей истории;
- улучшение состояния окружающей среды;
- реализация государственной молодежной политики;
- ликвидация чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- содействие расширению контактов между жителями приграничных территорий, развитию сотрудничества между учреждениями и организациями, а также субъектами хозяйственной деятельности;
- содействие в рамках действующего законодательства Российской Федерации и Украины упрощению пограничных и таможенных процедур пересечения границы;
- улучшение качества жизни населения, в том числе на основе разработки и реализации мер по увеличению занятости;
- развитие региональной экономики посредством улучшения инфраструктуры приграничных районов [14].

Приоритетом еврорегиона «Донбасс» выступает многостороннее межрегиональное взаимодействие в социально-экономических интересах каждого из его участников, а использование механизмов международного сотрудничества в рамках Еврорегиона «Донбасс» может стать новым катализатором экономического роста как для Ростовской области в целом, так и для её приграничных территорий [13].

Анализ последних исследований и публикаций.

Исследованием генезиса трансграничного сотрудничества в социально-экономической сфере занимались многие отечественные и зарубежные ученые. В частности российские исследователи И.М. Бусыгина [4], О.Г. Гранберг [6], И.Д. Иванов [8] и О.С. Макарычев [9] в своих работах определили стратегию и тенденции развития региональной политики в странах ЕС. А. С. Гражданкин [5] выявил роль еврорегионов в интеграционных процессах, а М.В. Полуменная [10] и С.М. Романов [11] охарактеризовали отдельные особенности пограничного сотрудничества в рамках еврорегионов. Зарубежные исследователи Г.Е. Грамацки [5], Б. Грухман [16] осуществили теоретический анализ концепций трансграничного регионализма в Европе. Непосредственному рассмотрению проблем приграничного сотрудничества России и Украины и перспективам созданных еврорегионов между двумя странами посвящены работы В.А. Клосова и О.И. Вендиной [12], украинских коллег под руководством Ю.В. Макогона [15] и др.

Выделение нерешенной проблемы. В то же время сохранение противоречий в российско-украинских отношениях вызывает интерес к рассмотрению аспектов и проблем приграничного сотрудничества государств, от которого во многом зависит уровень развития хозяйства и качество жизни населения на сопредельных территориях, в том числе в контексте европейской интеграции. Активная динамика процессов двустороннего сотрудничества России и Украины в последние годы замедлилась в связи с волатильными, сложными условиями. заключается в Сохранение пространственной дифференциации приграничных территорий позволяет проследить градиенты в отдельных направлениях их взаимодействия, оценить их особенности, проблемы и перспективы, что и составляет **цель данной научной статьи.**

Результаты исследования. Еврорегион «Донбасс» - на сегодняшний день крупнейший из действующих российско-украинских еврорегионов. Он функционирует на территории свыше 200 тыс. км², где проживает свыше 13 млн. человек, а экономический потенциал регионов (по величине ВВП), составляет более 1,2 млрд. рублей и свыше 230 млн. гривен (по состоянию на 2012 г.) [3]. Несмотря на различия в социально-экономических параметрах, определяющих специфику природно-ресурсного потенциала, территориальной организации населения и хозяйства, для всех четырех субъектов еврорегиона актуальными являются проблемы восстановления докризисного уровня инвестиционного процесса, наращивания экспорта, поиска ниш для взаимовыгодной торговли, а также возможностей для кооперационного и технологического взаимодействия [13; 14]. Важным условием и приоритетом продуктивной российско-украинской

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

интеграции в рамках евровегиона «Донбасс» становится при этом повышение контактной функции государственной границы РФ и Украины в его пределах.

Непосредственное российско-украинское приграничье Ростовской области представляет собой группировку девяти сельских муниципальных районов, территория которых напрямую примыкает к государственной границе, а также включает в себя города Гуково, Донецк, Зверево, Новошахтинск, Каменск-Шахтинский и Шахты [1]. Кроме того в зону влияния границы входят и другие муниципальные образования Ростовской области, не выходящие напрямую к ней, - города Новочеркасск, Азов, Батайск, Ростов-на-Дону, Аксай, Азовский и Аксайский муниципальные районы. В итоге общая площадь приграничья Ростовской области с Украиной - 2265,8 км² (20,1% территории области); здесь концентрируется ¼ жителей области. В то же время приграничный территориально-хозяйственный комплекс Ростовской области отличается широкой отраслевой структурой, но неоднородным уровнем развития. Для районов и городов приграничья характерна неравномерная динамика социальных и хозяйственных параметров. Все города и районы приграничья в почти одинаковой степени испытывали сокращение населения, что вызвало уменьшение численности трудовых ресурсов. Деструктивные последствия реформирования социально-экономического комплекса области в 1990-2000-е гг. вызвали уменьшение численности и доли экономической активной населения и рост уровня безработицы, который в регионах приграничья во многом связан с закрытием угольных шахт Восточного Донбасса. Неблагоприятные тенденции на рынке труда приграничья сказались на снижении доходов населения. Регионы приграничья отстают от среднеобластных показателей, отражающих уровень благосостояния населения – среднемесячной заработной платы, душевому розничному товарообороту, душевой объем ввода жилья. Сложившееся в целом депрессивно-периферийное позиционирование приграничных территорий в социально-экономической системе Ростовской области вступает в противоречие с возможностями их развития на основе наращивания трансграничных связей, с приоритетами хозяйственного, инфраструктурного и социально-демографического обустройства российско-украинского порубежья [1].

На основе особенностей географического положения, природно-ресурсного и экономического потенциала, специфики населения и хозяйства в составе приграничья зоны Ростовской области с Украиной выделяются три субрегиона:

1. *Приазовье (юг приграничья)*, который объединяет Неклиновский, Матвеево-Курганский, Куйбышевский и Родионово-Несветайский районы. Их развитие определяется близостью к Ростову-на-Дону и Таганрогу, которая влияет на взаимосвязи муниципальных районов между собой и организует их транспортно-хозяйственные коммуникации, осуществление административного, культурного и образовательного взаимодействия. Регион характеризуется преобладанием интенсивного сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности на основе местного сельскохозяйственного сырья, развивается рекреация.

2. *Восточный Донбасс (центр приграничья)* – представлен агломерацией Восточного Донбасса и входящими территориально в её состав Красносулинским, Каменским районами. Доминирующее значение в нем занимает город Шахты, организующий и во многом контролирующей связи населенных пунктов этой части приграничья. Развитие Восточного Донбасса связано с добычей угля и сопутствующими ей отраслями тяжелой промышленности, в сочетании с пищевой и легкой промышленностью, что обусловило тесное интеграционное взаимодействие между поселения на основе их специализации. Однако в 1990-е гг. данный субрегион испытал глубокую деиндустриализацию и социальную стагнацию, последствия которых, несмотря на многолетнюю целевую государственную поддержку, не преодолены до сих пор.

3. *Север приграничья*, включающий Тарасовский, Миллеровский и Чертковский районы. Эта часть приграничья является наиболее удаленной от основных экономических центров, что во многом объясняет периферийный характер хозяйства и общую экономическую депрессию в их развитии. Хозяйственным центром здесь выступает город Миллерово, который объединяет все три района между собой.

Особенности социально-экономического развития приграничных территорий области позволяют выделить несколько градиентов в их взаимодействиях с сопредельными территориями Украины в отдельных сферах деятельности.

I. *Торговое направление* - обусловлено диспаритетом цен на определенные товары и услуги. Уровень цен на ряд товаров, в частности продукты питания, алкоголь, одежду и обувь, в соседних районах Украины несколько выше, что вызывает торговые миграции населения ближайших к границе населенных пунктов Ростовской области за покупками на рынки и торговые центры, закупая продукты и товары для личного потребления. Векторами таких миграций стали: из Неклиновского и Матвеево-Курганского района – в г. Амвросиевка (Донецкая область), из Куйбышево в г. Снежное (Шахтерский район Донецкой области); из Новошахтинская и Гуково – в г. Червонопартизанск, Луганской области; из Донецка, Каменского района и Каменска-Шахтинского, Гуково и Зверево в Краснодар; из Чертково – в Меловое (Луганская область). Причем наибольший масштаб торговая миграция имеет в направлении Краснодона и Амвросиевки [2]. В свою очередь, более низкий уровень цен на горюче-смазочные материалы, притягивает торговых мигрантов с Украины, которые специально приезжают на близлежащие АЗС на территории приграничных районов Ростовской области, чтобы заправить свои автомобили и таким образом перевезти горючее в Украину с целью дальнейшей его перепродажи.

II. *Гуманитарное направление*, выражающееся в связях приграничных субъектов в сфере образования, культуры, спорта, туризма, здравоохранения. Оно проявляется в обучении студентов в вузах соседнего государства, во взаимообмене коллективами художественной самодельности, проведении совместных праздников и культурно-массовых мероприятий, миграциях населения в близлежащие населенные пункты соседней страны для лечения и получения медицинских услуг.

В ходе полевых обследований приграничных районов Ростовской области в августе 2011 г. были выявлены наиболее активные контакты в гуманитарной сфере между Неклиновским районом Ростовской области и Азовским районом Донецкой области; в Донецком районе с Краснодоном, между городами Гуково (РФ) и Свердловск (Украина). Более низкий уровень цен на медицинские услуги вкпе с территориальной близостью стали главными факторами миграций населения из Донецка, Гуково и других населенных пунктов ростовского приграничья в соседние города Украины, и прежде всего в Краснодар и Луганск, для получения стоматологических услуг, диагностики и операционного лечения в медицинских учреждениях.

Между приграничными населенными пунктами в советское время происходил активный обмен выпускниками средних общеобразовательных учебных заведений, направляющимися для обучения в вузы соседних стран, и прежде всего в ближайшие от границы города. Этот процесс, но в гораздо меньших масштабах, продолжается и до настоящего времени. Так, открытие в 1992 г. в Матвеево-Кургане филиала Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) способствовало активному привлечению на учебу жителей соседнего Амвросиевского района Донецкой области (преимущественно на заочной форме) по причине территориальной близости филиала и приемлемой оплаты за обучение, в том числе с учетом транспортных расходов и расходов на проживание в период учебы (в начале 2000-х гг. число студентов филиала со стороны Украины достигало до 300 человек). В свою очередь, жители приграничных населенных пунктов Ростовской области поступают в учебные заведения Украины (например, из Донецка - в Луганский медицинский институт). Однако поток таких студентов в последние годы сократился в связи с введением системы Единого государственного экзамена (ЕГЭ) в России и Всеобщего (обязательного) независимого оценивания (аналог ЕГЭ) в школах Украины.

Донецкая область обладает рядом природных и исторических достопримечательностей, привлекательных для туристов. Таковыми являются Успенский Святогорский монастырь на меловых горах и национальный парк «Святые горы», которые посещаются туристами и паломниками с Ростовской области. В Луганской области сравнительно близко от границы расположены уникальные национальные заповедники – «Стрелецкая степь», «Провальская степь». Эти объекты, как туристские аттракторы, усиливают необходимость приграничного сотрудничества в сфере туризма, которое наиболее оптимально и эффективно, на наш взгляд, могла бы найти свое выражение в форме интегрированного международного туристического маршрута, позволяющего познакомиться с особенностями культуры, быта и традиций народов Дона и Приазовья, посетить памятники истории и культуры Ростовской, Донецкой и Луганской областей, отдохнуть на благоустроенных центрах размещения. Успешной реализации данного маршрута должна способствовать территориальная близость рекреационных местностей, достаточный уровень развития туристской инфраструктуры (которая, в то же время, требует усовершенствования в соответствии с международными стандартами), отсутствие визового режима в пересечении границы для

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

граждан России и Украины, языковая и культурная близость.

III. Производственные отношения в регионах приграничья после распада СССР практически прекратились. Донецкая и Луганская области принадлежали к числу основных баз тяжелой индустрии всего бывшего СССР. В их экономике традиционно доминирует угледобыча, черная и цветная металлургия, основная химия [3]. Такой характер соседства способствовал сотрудничеству районов и городов-близнецов Ростовской и Луганской областей со схожей структурой хозяйства – Черткова с Меловым, Новошахтинска и Гуково – со Свердловском и Червонопартизанском. Кооперационные связи были установлены и между сельскохозяйственными предприятиями, а также между сельхозпроизводителями и промышленниками в направлении обеспечения их работников качественным продовольствием [2]. И сегодня сельхозпроизводители муниципальных районов приграничной зоны Ростовской области с Украиной заинтересованы в поставке своей продукции в города Донбасса и Луганщины, но для этого необходима упрощенная система товарообмена по линии межгосударственной кооперации и локальное экономическое сотрудничество приграничных предприятий.

IV. Инфраструктурное направление. Исторически сложилось так, что населенные пункты приграничья Ростовской области «завязаны» на коммунальную инфраструктуру прилегающих районов Донецкой области, в частности на общие водоводы, обеспечивающие население и хозяйственные объекты пресной водой, что требует договорных отношений в коммунальной сфере.

Активно инфраструктурные связи приграничных регионов Ростовской области с соседними областями Украины проявляются в сфере транспорта. Между населенными пунктами приграничья, соединенными автомобильными или железнодорожными магистралями, сложились тесные и прочные отношения. Однако, установление в 1991- 1992 гг. государственной границы между ними нарушило их активное транспортное сообщение и «отдалило» ряд приграничных населенных пунктов друг от друга, разрушив или замедлив их некогда тесные и прочные контакты. Так, к примеру, сельские населенные пункты Неклиновского районов в советское время сообщались с соседними городами и селами посредством дизель-поезда Ростов-Донец. Его отмена и замена на пассажирский электропоезд Таганрог – Успенская, проходящий 2 раза в сутки, нарушило прямое транспортное сообщение с Донецкой областью, сделав его более труднодоступным из-за необходимости прохождения границы с соответствующими формальностями, а также пересадки на украинской стороне на другие поезда.

Жители многих приграничных сел в прошлом «ходили друг к другу в гости» прямо через условную линию границы некогда союзных республик, а в настоящее время, чтобы посетить родственников в соседнем селе на противоположной стороне границы, они вынуждены пересекать ее через пограничные пункты пропуска, которые зачастую находятся на десятки километров от их поселения, что делает их визиты затрудненными, а для пожилых людей – и невозможными.

Как показывает полевое социально-экономико-географическое исследование приграничных регионов Ростовской области, в настоящее время наибольшую транспортную активность межграницных контактах имеют те населенные пункты приграничья, которые объединены автомобильными магистралями: М23 (Е58) – от Ростова-на-Дону через Таганрог на МАПП Весело-Вознесенка – на Новоазовск и Мариуполь (Донецкая область); М18 (Е50) из Новошахтинска до Антрацита и Свердловска (Луганская область); из Гуково в Червонопартизанск; из Каменска-Шахтинского и Донецка – в Краснодар по трассе М21; из Миллерово в Луганск через МАПП Волошино; из Алексеево-Лозовского (Чертковский район) и Чертково – в Меловое. Максимальна интенсивность транспортных связей, в силу близости к границе, отмечается между городами Донецк (Ростовская область) и Краснодар (Луганская область), между которыми с высокой частотой курсируют микроавтобусы в режиме маршрутного такси.

Через территорию российско-украинского приграничья Ростовской области проходит кратчайший железнодорожный ход от Москвы до Ростова и далее на Северный Кавказ [12, с. 24], представленный двумя перегонами: Таганрог – Иловайск и Гуково – Червона Могила. Однако установление государственной границы практически прервало сообщение между сопредельными территориями из-за сложности и длительности пограничных формальностей, вынудив удлинить транспортный путь в обход границы Украины через Воронеж. Муниципальные районы приграничья Ростовской области лишены возможности железнодорожного сообщения с Украиной из-за отсутствия остановки транзитных международных поездов и пригородного пассажирского сообщения [13].

Определенный вклад в развитие грузового транспортного сообщения рассматриваемого региона вносит водный транспорт. До начала 1990-х гг. между портами Черного и Азовского моря России и Украины действовало и пассажирское сообщение, в том числе и скоростное, однако введение государственной границы между странами полностью его закрыло. Поэтому на сегодняшний день существуют возможности только грузового каботажа из морских портов Ростова-на-Дону, Азова и Таганрога (предполагается его расширить за счет строительства нового портового терминала на территории Лакедемоновского сельского поселения) в близлежащий порт Мариуполя или другие порты Азово-Черноморского бассейна.

V. Социально-демографическое направление выражается в миграциях населения, связанных преимущественно с семейно-бытовыми причинами, а также в виде трудовых миграций. Украина выступает одним из миграционных доноров России, обеспечивая в приток трудовых мигрантов, но масштабы такой иммиграции в приграничные районы Ростовской области, по сравнению с прибытием выходцев из других стран СНГ, не столь значительна. Этому, в частности, способствует и упрощенная схема пребывания граждан Украины в России – возможность нахождения в стране без регистрации по месту жительства в течение 90 суток, отсутствие визового режима въезда в страну.

Особенностями системы расселения приграничья Ростовской области с Украиной является наличие парных городов-соседей, составлявших в советское время агломерации. Таковыми являются Красный Луч – Новошахтинск, Гуково – Червонопартизанск – Свердловск, Каменск-Шахтинский – Донецк (РФ) – Краснодар – Суходольск, Чертково – Меловое [2]. Наиболее интенсивные приграничные контакты проявляются в пределах именно этих локалитетов, поскольку в них государственная граница пересекает некогда единые ранее системы расселения, а жители, храня память о взаимосвязях нескольких поколений, стремятся поддерживать семейные отношения, находясь ныне по разные стороны границы. Однако, если в прошлом жители многих приграничных сел в «ходили друг к другу в гости» прямо через условную линию границы некогда союзных республик, то в настоящее время, чтобы посетить родственников в соседнем селе на противоположной стороне границы, они вынуждены пересекать ее через пограничные пункты пропуска, которые зачастую находятся на десятки километров от их поселения, что делает их визиты затрудненными, а для пожилых людей – и невозможными.

IV. Экологическое направление. Территория приграничных муниципальных районов и городов приграничья испытывают значительное трансграничное загрязнение воздушного бассейна и транзитных рек (и прежде всего главной водной артерии – Северского Донца, которая дважды пересекает границу двух стран). Мониторинг бассейна реки показывает существенную загрязненность ее вод в сравнении с установленными нормативами предельно допустимых концентраций вредных веществ (особенно по железу, меди и нефтепродуктам), а качество воды оценивается как «загрязненная» и «очень загрязненная» [2]. Высокую антропогенную нагрузку испытывают и воды Азовского моря, являющегося трансграничным между Россией и Украиной. В силу господства северо-западного переноса воздушных масс, которые на своем пути проходят индустриально-развитые регионы Украины (Донбасс, Криворожье, Запорожье), вбирая в себя промышленные загрязнители, на территории приграничных регионов Ростовской области, особенно в его южной части, наблюдается повышенная кислотность выпадающих осадков.

Выводы и предложения. Таким образом, в силу рассмотренных особенностей социально-экономические связи российско-украинского пограничья в Ростовской области развиты слабо и имеют ряд существенных проблем, а сами районы, непосредственно примыкающие к границе, представляют собой глубокую периферию своих областей, испытывающую системный кризис. Для активизации трансграничных контактов сторон необходима реализация межгосударственных соглашений, направленных на существенное упрощение пограничных и таможенных процедур пересечения границы, улучшение инфраструктуры приграничных районов, увеличение занятости трудовых ресурсов и достижение экономического роста, роста качества жизни жителей по обе стороны государственной границы [3; 14].

Формирование политики кооперации в различных сферах – как экономической, так и социальной и экологической, имеет важным

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

следствием создание атмосферы доверия и добрососедства, что служит критерием реализации контактной функции границы в противоположность её барьерным функциям и одновременно является залогом повышения эффективности дальнейших шагов социокультурной и хозяйственной интеграции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Анализ экономического потенциала, социальной сферы и системы жизнеобеспечения приграничных и трансграничных территорий в рамках территориально-экономического комплекса Еврорегион «Донбасс» [Текст]: отчет СКНИИЭиСП, ИЭиВС ЮФУ / рук. Дружинин А.Г.; исполн.: Дружинин А.Г., Гонтарь Н.В., Кижикина В.В., Кирсанова Н.В., Кирьякова Т.С., Сухинин С.А. – 2011. – 158 с.
2. Анализ трансграничного обмена и конкурентных преимуществ территориально-экономического комплекса Ростовской области в рамках еврорегиона «Донбасс» [Текст]: отчет СКНИИЭиСП, ИЭиВС ЮФУ / рук. Дружинин А.Г.; исполн.: Дружинин А.Г., Гонтарь Н.В., Кижикина В.В., Кирсанова Н.В., Кирьякова Т.С., Сухинин С.А. – 2011. – 119 с.
3. Аналитические материалы по результатам мониторинга социально-экономического развития Ростовской, Донецкой и Луганской областей, а также приграничных муниципальных образований Ростовской, Донецкой и Луганской областей в рамках Еврорегиона «Донбасс» по итогам 2012 года / ГАУ РО «Региональный информационно-аналитический центр» Министерство экономического развития Ростовской области. – 79 с.
4. Бусыгина И.М. Политическая регионалистика. М.: Московский государственный институт международных отношений (университет). РОССПЭН, 2006. - 265 с.
5. Гражданкин А.С. ЕВРОРЕГИОНЫ И ИХ РОЛЬ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ // 12, 2012/ - с. 10-15.
6. Гранберг А.Г. Региональное развитие России. Опыт Европейского Союза. - М.: Экономист 2000. - с. 6-159.
7. Грамацки Г.Е. Политика пространственного развития в Европейском Союзе: европейские, национальные и региональные измерения // Региональная экономика. 2003. № 4. - с. 146-155.
8. Иванов И.Д. Европа регионов. - М.: Международные отношения, 1999. - 189 с.
9. Макарычев А.С. Регионы на международной арене: теория вопроса // Российские регионы как международные акторы. Аналитический доклад. - Новгород, 2000. - с. 6-18.
10. Полуценная М.В. Некоторые особенности приграничного сотрудничества в рамках еврорегионов. URL: [http:// www.mstu.edu.ru \(publish/conf/11 ntk/section/section 8_17/html\)](http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/11_ntk/section/section_8_17/html).
11. Романов С. Региональный вектор внешней политики Германии. URL: <http://www.kvs.spb.ru/shtml>.
12. Российско-украинское пограничье: двадцать лет разделенного единства / Под ред. В.А.Колосова и О.И. Вендиной. – М.: ИГРАН, 2011.
13. Сухинин С.А. Подходы к анализу перспектив приграничного сотрудничества Ростовской области и Украины в рамках еврорегиона «Донбасс» [Текст]: Социально-экономическая география в XXI веке: вызовы и возможные ответы / Под ред. А.Г. Дружинина. Материалы международной научной конференции (Москва, 14 сентября 2013 г.) – Москва – Ростов н/Д, 2013. – с. 238 – 242.
14. Стратегия социально-экономического развития еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 г. [Текст]: офиц. текст: [Одобрена на заседании Совета Еврорегиона «Донбасс» 10 апреля 2012 г., г. Луганск, Украина] – Ростов-на-Дону – Донецк – Луганск – Режим доступа: <http://euroregion-donbass.ru/about.php>, свободный (дата обращения: 14.04.2013).
15. Формы и направления межрегионального трансграничного сотрудничества. Монография / Под ред. проф. Ю.В. Макогона – Донецк: ДонНУ, 2012.
16. Gruchman B., Walk F. Transboundary cooperation in Polish-German Border Region // Regio Series Institute for Regional Development and Structural Planning. 2006. № 9. - p. 25-34.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сысой Ю.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета (Украина)

Сисой Ю. В. Економічна діагностика в системі оцінки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

У статті систематизовано різні підходи до визначення категорії «економічна діагностика підприємства», розширено поняття економічної діагностики підприємства, під якою запропоновано розуміти сукупність методів якісного і кількісного аналізу, методів прогнозування і оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для досягнення цілей розвитку бізнесу з урахуванням зовнішніх обмежень в рамках стратегічної зони господарювання. Також систематизовано і представлено в трьох напрямках механізм проведення діагностики економічної ефективності підприємства, а саме діагностики економічної ефективності виробництва, діагностики симптомів кризового стану, діагностики конкурентоспроможності підприємства. У частині діагностики економічної ефективності виробництва необхідно вимогою є спільність вектору спрямованості основних показників; з погляду антикризового управління ключовим етапом діагностики пропонується вважати оцінку платоспроможності і ліквідності; найбільш прийнятним варіантом діагностики конкурентоспроможності підприємства пропонується вважати взаємозв'язане поєднання вертикального, матричного, комплексного аналізу, а також оцінки конкурентних переваг продукції.

Ключові слова: економічна діагностика, оцінка конкурентоспроможності, діагностика кризи, методи діагностики, управлінське рішення.

Сысой Ю. В. Экономическая диагностика в системе оценки конкурентоспособности отечественных предприятий

В статье систематизированы различные подходы к определению категории «экономическая диагностика предприятия», расширено понятие экономической диагностики предприятия, под которой предложено понимать совокупность методов качественного и количественного анализа, методов прогнозирования и оценки эффективности использования ресурсов предприятия, для достижения целей развития бизнеса с учетом внешних ограничений в рамках стратегической зоны ведения хозяйства. Также систематизирован и представлен в трех направлениях механизм проведения диагностики экономической эффективности предприятия, а именно диагностики экономической эффективности производства, диагностики симптомов кризисного состояния, диагностики конкурентоспособности предприятия. В части диагностики экономической эффективности производства необходимым требованием является общность вектора направленности основных показателей; с точки зрения антикризисного управления ключевым этапом диагностики предлагается считать оценку платежеспособности и ликвидности; наиболее приемлемым вариантом диагностики конкурентоспособности предприятия предлагается считать взаимосвязанное сочетание вертикального, матричного, комплексного анализа, а также оценки конкурентных преимуществ производства.

Ключевые слова: экономическая диагностика, оценка конкурентоспособности, диагностика кризиса, методы диагностики, управленческое решение.

Sysoy Yu. Economic diagnostics in the system of estimation of competitiveness of domestic enterprises

In the article the different going is systematized near determination of category «economic diagnostics of enterprise», the concept of economic diagnostics of enterprise, under which it is suggested to understand the aggregate of methods of high-quality and quantitative analysis, methods of prognostication and estimation of efficiency of the use of resources of enterprise, is extended, for achievement of aims of development of business taking into account external limitations within the framework of strategic area of manage. Also systematized and presented in three directions mechanism of conducting

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

of diagnostics of economic efficiency of enterprise, namely diagnostics of economic efficiency of production, diagnostics of symptoms of the crisis state, diagnostics of competitiveness of enterprise. There is community of vector of orientation of basic indexes in part of diagnostics of economic efficiency of production a necessary requirement; from point of anticrisis management the key stage of diagnostics it is suggested to count the estimation of solvency and liquidity; it is suggested to consider associate combination of vertical, matrix, complex analysis, and also estimations of competitive edges of products the acceptable variant of diagnostics of competitiveness of enterprise.

Keywords: economic diagnostics, estimation of competitiveness, diagnostics of crisis, methods of diagnostics, administrative decision.

Развитие рыночных отношений в Украине привело к созданию совокупности предприятий различных форм собственности, функционирующих как в производственной, так и непроизводственной сфере. При этом их деятельность осуществляется на принципах хозяйственной самостоятельности, материальной заинтересованности в результатах хозяйственно-финансовой деятельности и экономической ответственности за эти результаты.

Однако постоянные трансформации во внешней среде оказывают существенное влияние на устойчивое функционирование и развитие предприятия, тем самым, формируя противоречия в воспроизводственных процессах, поскольку динамичность среды функционирования предприятий практически всегда обуславливает изменение условий хозяйствования, которые влияют на их финансово-экономическую устойчивость, что только подтверждает необходимость самоконтроля и анализа деятельности предприятия.

Самоконтроль, как и любой другой вид контроля, не возможен без полной, точной и своевременной информации. Информация является основой всей экономической и управленческой деятельности предприятия, но для того, чтобы она могла быть эффективно использована в управлении хозяйственными процессами, нужно разработать такой механизм ее сбора и систематизации, который с максимальной эффективностью мог быть использован менеджментом. Именно данная проблема стала предпосылкой возникновения экономической диагностики предприятия.

Под экономической диагностикой понимается систематический сбор, отображение, анализ и обработка данных специальными методами в различных аспектах производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Диагностика представляет собой функцию, которая при помощи информации связывает исследователей с рынками, потребителями, конкурентами, со всеми элементами внешней среды и непосредственного окружения. Методы диагностического исследования связаны с принятием решений во всех аспектах управленческой деятельности. Они снижают уровень неопределенности и касаются всех элементов предприятия, его внешней среды в тех направлениях, которые формируют основу роста прибыльности за счет увеличения доли продаж конкретного продукта на выбранном рынке. С вопросом повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия неразрывно связана диагностика его конкурентоспособности, поскольку только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

В связи с этим целью статьи является исследование механизма экономической диагностики предприятия, а также систематизация приемов экономической диагностики в направлении своевременной и реалистичной оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отечественных предприятий.

Теоретические основы диагностики достаточно широко представлены в работах отечественных и зарубежных экономистов: Г. Баканова, Ю. Бахрамова, А. Вартанова, Г. Воронина, В. Глухова, О. Дмитриевой, Е. Короткова, А. Муравьева, В. Рапопорта, А. Шеремета, Б. Коласса и др. Они определили природу и формы диагностики, ее место в экономическом анализе, исследовали процедуры и методы диагностики, разработали приемы практического применения диагностического анализа на предприятии.

Экономическая диагностика ориентирована как на распознавание экономических противоречий, так и на разработку мероприятий для их решения. Комплексный характер экономической диагностики заключается в том, чтобы проследить динамику исследуемых процессов во взаимосвязи, исследовать прямые и косвенные связи между процессами. Диагностические методы призваны отражать причинно-следственные связи и зависимости».

О.Дмитриева считает, что «экономическая диагностика близка к экономическому анализу, однако это не одно и то же. Они различаются по целям, задачам и используемым инструментам» [4, с. 34]. Анализ определяет количественное значение параметров, выявляет отклонение разных параметров от нормы. Диагностика представляет собой синтетический вывод о состоянии исследуемого объекта, который осуществляется на основе различной аналитической информации, ее обобщения и сопоставления. Следовательно, основное отличие экономической диагностики от анализа заключается в ее целевой направленности на выявление отклонений и норм». При этом совокупность операций, которая локализует причину отклонения объекта от нормального функционирования, называют функциональной диагностикой, а ту, которая определяет отклонение параметров объекта от заданной нормы, - параметрической диагностикой.

А.Муравьев предлагает понимать под экономической диагностикой «способ установления характера нарушений нормального хода хозяйственного процесса на основе типичных признаков, свойственных данному нарушению» [6, с. 137].

Согласно В. Глухову и Ю. Бахрамову, «диагностика экономической системы - это совокупность исследований по определению целей функционирования предприятия, способов их достижения и выявлению недостатков» [3, с. 428].

По мнению А. Вартанова, введение термина «диагностика» связано не с целью обозначения нового вида анализа, а чтобы подчеркнуть, что основное внимание должно уделяться интерпретации тех или иных экономических результатов деятельности предприятия» [1, с. 17].

Французский экономист Б. Коллас считает, что заниматься диагностикой значит рассматривать в динамике симптомы явлений, которые могут задержать процесс достижения поставленных целей и решения задач, подвергнуть опасности запланированную деятельность. Это предусматривает корректирующие решения или пересмотр целей и прогнозов. Знание признака (симптома) позволяет быстро и достаточно точно установить характер нарушений, не выполняя непосредственных измерений, то есть без действий, которые нужны в дополнительном времени и средствах [5, с. 377].

Диагностикой проблемой называют анализ величины и соотношения параметров организационно-производственной системы и рыночной среды, а также изменения этих соотношений с целью определения причин и места (по иерархическим уровням системы) возникновения проблемы.

Методы проведения диагностики экономической эффективности производства давно привлекают внимание отечественных и иностранных экономистов. Особое внимание к этой проблеме в индустриально развитых странах обусловлено разными факторами.

Во-первых, в процессе производства имеет место значительный рост используемого живого и овеществленного труда.

Во-вторых, четко определилась тенденция истощения природных ресурсов и повышения доли затрат общественного труда на их добычу.

В-третьих, резко увеличились расходы на прикладные научные исследования и проектно-конструкторские разработки.

В-четвертых, возникла необходимость в управлении этим процессом в интересах всего общества. Общеизвестно, что процесс производства осуществляется на основе объединения и использования трех его элементов: предметов труда (оборотные фонды), средств труда (основные фонды) и непосредственно труда (персонал).

При проведении диагностики предприятия для получения объективной оценки экономической эффективности производства необходимо провести диагностику использования тех затрат, которые дали возможность получить тот или иной результат.

Таким образом, экономическая эффективность производства является комплексной оценкой конечных результатов использования ресурсов производства.

Необходимым требованием для формирования системы показателей диагностики экономической эффективности производства (обобщающие и отдельные) является общность вектора их направленности, структуры обобщающих и отдельных показателей и единиц их измерения.

Следует также отметить, что выбор показателей зависит от вида диагностического анализа, который проводится на предприятии (экспресс-анализ, комплексный анализ и др.).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Общезвестно, что в целом экономическая эффективность производства определяется отношением конечного результата процесса производства к затратам. Формируя систему показателей для измерения экономической эффективности, следует учитывать, что они должны не только затрагивать вопрос об эффективности используемых ресурсов, но и заключать в себе показатели, которые характеризуют качество произведенной продукции, ее конкурентоспособность. Это будут показатели отношения прибыли предприятия от операционной деятельности к расходам на производство в целом (обобщающий показатель) и к расходам его элементов (отдельные показатели).

Повышение качества продукции влияет на ее количество, экономию ресурсов и более полное удовлетворение потребностей потребителей. Таким образом, показатели качества характеризуют процесс интенсификации производства, что отражается как на результатах производства, так и на затратах ресурсов.

Следует отметить, что использование стоимостных показателей статистической отчетности как результата деятельности в настоящее время не может дать корректное представление об объеме произведенной продукции. Поэтому этот показатель необходимо корректировать на темпы инфляции, курсы валют и т.п.

На наш взгляд, данный комплекс диагностических процедур является очевидной стартовой фазой какого-нибудь процесса реструктуризации производства. В большинстве случаев он связан с привлечением инвестиций. От качества результатов, полученных в итоге диагностики экономической эффективности, будет зависеть эффективность принятия тех или иных управленческих решений (преимущественно инвестиционных).

Таким образом, экономическую диагностику можно определить как совокупность методов качественного и количественного анализа, методов прогнозирования и оценки эффективности использования ресурсов предприятия для достижения целей развития бизнеса с учетом внешних ограничений в рамках стратегической зоны ведения хозяйства.

Вместе с тем, одной из основных задач экономической диагностики на предприятии является своевременное выявление симптомов кризисного состояния, которое может возникнуть в результате действия внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам следует отнести:

- экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неотрегулированная фискальная политика государства.

- политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

- демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Внутренние факторы.

1. Дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3. Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как результат высокий уровень себестоимости, убытки, "проедание" собственного капитала.

4. Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства.

5. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство.

6. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

7. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8. Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые оборотные активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

Движение к кризисному состоянию начинается в момент возникновения кумулятивного роста величины отклонения тех или тех показателей, которые характеризуют состояние внешней и внутренней среды функционирования фирмы, от долгосрочных тенденций динамики этих показателей. Существуют и конкретные симптомы наступления кризисного состояния предприятия. К ним относятся:

- уменьшение объемов реализации продукции;

- спад спроса на продукцию;

- сокращение прибыльности производства;

- потеря клиентов и покупателей;

- увеличение объема неликвидных оборотных средств;

- неритмичность производства;

- низкий уровень использования производственного потенциала;

- увеличение расходов на производство и реализацию продукции;

- снижение уровня производительности труда;

- сокращение количества рабочих мест;

- достижение значительной суммы долгов.

Процесс роста процентных ставок и цен предопределяет подорожание сырья, материалов, комплектующих изделий, которое опережает повышение цен на готовую продукцию, увеличивает при других одинаковых условиях кредиторскую задолженность предприятия. Все это нуждается в дополнительных кредитных ресурсах и, как следствие, приводит к негативным изменениям в структуре обязательств предприятия через повышение средней стоимости пассивов.

В дальнейшем проявляются кризисные явления, которые обусловлены резкими изменениями структуры баланса предприятия, а именно: трудности с наличностью и резкое уменьшение денежных средств на счетах; увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение ее тоже может быть негативным явлением, потому что будет свидетельствовать о трудностях со сбытом, рост запасов готовой продукции); увеличение кредиторской задолженности; снижение объемов продаж (хотя перед ликвидацией предприятия возможная полная распродажа его продукции). Кроме того, характерной чертой является задержка с представлением отчетности, наличие конфликтных ситуаций на предприятии.

С точки зрения антикризисного управления и экономической диагностики особую роль играет обоснованная оценка платежеспособности и ликвидности.

Под платежеспособностью предприятия понимается его способность своевременно производить платежи по своим обязательствам. В процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность. Текущая платежеспособность за отчетный период может быть определена по данным баланса путем сравнения суммы его платежных средств со срочными обязательствами. Превышение платежных средств над срочными обязательствами свидетельствует о платежеспособности предприятия. О платежеспособности могут сигнализировать

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

отсутствие денег на расчетном счете и других счетах в банке, наличие просроченных: кредитов банку, займов, задолженности финансовым органам, нарушение сроков выплаты средств по оплате труда и т.д.

При определении платежеспособности используются показатели ликвидности. Известны две концепции ликвидности. По одной из них под краткосрочной (до одного года) ликвидностью понимается способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства. По другой концепции ликвидность – это готовность и скорость, с которой текущие активы могут быть превращены в денежные средства. При этом учитывается и степень обесценивания текущих активов в результате быстрой их реализации. [8, с. 27]

Отсутствие краткосрочной ликвидности может означать, что предприятие не способно использовать деловые возможности, если таковые появляются. Низкий уровень ликвидности – это отсутствие свободы действий администрации. Более серьезным последствием неликвидности является неспособность предприятия оплатить свои текущие долги и обязательства, что может привести к вынужденной продаже долгосрочных финансовых вложений и активов, а в крайней форме – к неплатежам и банкротству.

Платежеспособность и ликвидность выступают как признаки и как основа финансовой устойчивости фирмы. Данное требование предполагает, что фирма должна иметь возможность оплачивать свои производственные потребности, поэтому индикатором устойчивого состояния в этом случае является отрегулированный баланс денежных потоков. В настоящее время именно несбалансированность денежных потоков хозяйствующих субъектов является одной из основных причин их нестабильного состояния.

При выявлении таких причин и структурировании проблемы становится очевидным, что неплатежеспособность фирм-производителей может возникнуть в результате воздействия двух основных факторов – неплатежеспособности потребителей продукции или серьезных трудностей с реализацией этой продукции. В свою очередь, на оба эти фактора оказывают воздействие другие различные причины, внутренние и внешние. К основным внешним причинам в украинских условиях следует отнести такие как, нестабильность экономического положения в стране в целом, неотрегулированность правового обеспечения хозяйственной деятельности, несовершенство налоговой политики. Внутренние факторы неплатежеспособности предприятий порождаются, как правило, неквалифицированностью руководителей и неэффективностью менеджмента во всех или отдельных его компонентах: маркетинг, техническая политика, финансовая политика.

В то же время экономическая диагностика является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка конкурентоспособности является методологической основой для анализа и, как следствие, выявления путей повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Диагностика конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики.

Основные методы диагностики конкурентоспособности [2]:

• *вертикальный анализ*, при котором исследуется структура показателей путем постепенного спуска на более низкий уровень детализации;

• *матричные методы*. Данный подход базируется на маркетинговой оценке деятельности предприятия и его продукции. В основе методики – анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции предприятия.

• *методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия*. Эта группа методов базируется на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. Для определения конкурентоспособности продукции используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена-качество.

• *комплексные методы*. Оценка конкурентоспособности предприятия в рамках подобных методов ведется на основании выделения текущей и потенциальной конкурентоспособности предприятия. В большинстве случаев текущая конкурентоспособность определяется на основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия, потенциальная – по аналогии с методами, основанными на теории эффективной конкуренции.

• *методы, основанные на теории эффективной конкуренции*. Суть подхода заключается в балльной оценке способностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов [2].

Рассмотренные направления анализа могут применяться в любой последовательности и в любом сочетании. Разложение по элементам затрат может быть применено к любому из частных показателей по обособленным центрам деятельности.

И, наоборот, разложение по центрам деятельности может быть применено к любому из частных показателей относительной эффективности той или иной составляющей затрат. Наиболее целесообразным является разложение первоначального показателя конкурентоспособности по обособленным центрам деятельности, а затем – разложение каждого из полученных показателей конкурентоспособности по составляющим затрат. Данные о классификации методов оценки конкурентоспособности предприятия, которые чаще всего используются в современной экономической практике представлены в таблице.

Таблица

Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия

№	Название	Сущность метода
1	Матрица Портера	Построена на основе факторов, наиболее значимых для конкурентной позиции предприятия
2	SWOT-анализ	Позволяет проанализировать слабые и сильные стороны внутренней среды организации, потенциальные угрозы внешней среды и на основе анализа выявить существующие возможности для развития фирмы.
3	Оценка с позиции сравнительных преимуществ	Основным критерием являются низкие издержки. производство и реализация товара более предпочтительны, когда издержки производства ниже, чем у конкурентов.
4	Профиль требований	Сущность данного метода заключается в том, что с помощью шкалы экспертных оценок определяется степень продвижения организации и наиболее сильный конкурент. В качестве критерия используется сопоставление профилей. Преимуществом метода является наглядность.
5	Матрица БКГ	Позволяет определить положение предприятия на рынке относительно конкурентов, а также позволяет выработать практические рекомендации по улучшению уровня конкурентоспособности.
6	Метод экспертных оценок	Основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Недостатки методов. Подавляющее большинство методик основывается на выявлении факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, при этом упор делается на создании их исчерпывающего перечня. Однако система факторов конкурентоспособности предприятия является открытой, а множество элементов этой системы - нечетким.

Таким образом, количество факторов конкурентоспособности практически бесконечно, следовательно, как бы ни был обширен их перечень, он все равно не будет исчерпывающим, а значит, и основанная на таком неполном перечне оценка конкурентоспособности предприятия будет неадекватной. Для оценки выявленных исследователями факторов конкурентоспособности, а также определения ряда других показателей используются приблизительные оценки, «экспертные методы», страдающие существенной субъективностью и условностью. Конечно, в ряде случаев избежать такого подхода невозможно, однако использование подобных оценок в качестве базового метода приводит к весьма слабой математической связи исходных факторов с оцениваемым показателем конкурентоспособности.

Ряд методик при оценке конкурентоспособности предприятий основывается на весьма сложных идеализированных построениях: вводятся новые для экономической науки определения и показатели, строятся различные матрицы, вводятся новые системы координат и так далее. И хотя логическая обоснованность используемых теоретических моделей не вызывает сомнения, в конкретных экономических условиях хозяйствующего субъекта эти модели предстают как абстрактные. В результате этого в ряде случаев не только невозможно осуществить точную количественную оценку того или иного параметра, но и вовсе сложно дать ему четкое определение. Все это существенно снижает возможность математической обработки вводимых категорий и не позволяет адекватно оценить конкурентоспособность предприятия.

Определенные сложности вызывает сведение различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Здесь экономисты вводят коэффициенты, определяющие весовое значение каждого из оцениваемых факторов. Однако различные экономические факторы в каждой конкретной экономической ситуации в различной степени влияют на конкурентоспособность предприятий, поэтому неправомерным является заведомое установление единых весовых коэффициентов для всех хозяйствующих субъектов [2].

Таким образом, методологический аспект реализации экономической диагностики осуществляется благодаря грамотному и взаимосвязанному комбинированию методов оценки и анализа внутренней и внешней среды предприятия, показателей платежеспособности и ликвидности, вертикального, матричного, комплексного анализа конкурентоспособности предприятия с обязательной оценкой конкурентных преимуществ продукции. Таким образом можно достичь наибольшей полноты и точности информации и принятия эффективных управленческих решений.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Вартаков А.Н. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. / А.Н. Вартаков. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 80с.
2. Воронов Д.С. Оценка конкурентоспособности предприятия: электронный ресурс. – Режим доступа: www.kplib.ru/article.php?page=207
3. Глухов В.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов. – М.: Санкт-Петербург, 2009. – 615с.
4. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. / О.Г. Дмитриева. – СПб.: СПбУЭФ, 2009. – 90с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. / Пер с франц. по ред. проф. Я. Соколова. – М.: Финансы, 2005. – 576с.
6. Муравьев А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / А. Муравьев. - М.: ЮНИТИ, 2010. – 428с.
7. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – Київ: Центр навчальної літератури, 2011. – 460 с.
8. Фашевский В.Н. Об анализе платежеспособности и ликвидности предприятия / В.Н. Фашевский // Финансы України, 2010. - №3. - с.27.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Тараненко І.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (Україна)

Тараненко І.В. Інституціональні механізми підвищення конкурентоспроможності країн на засадах інноваційної інтеграції.

За результатами проведеного дослідження виявлено доцільність інноваційної інтеграції країн на засадах запропонованої автором концепції геоінноваційних кластерів, які являють собою подібні за рівнем інноваційного потенціалу групи країн та їх національних інноваційних систем у складі глобальної економічної системи. Показано, що належність до геоінноваційного кластера необхідно брати до уваги при визначенні напрямків міжнародної інноваційної інтеграції, географічної і товарної диверсифікації експорту продукції, міжнародної кооперації, способів участі в регіональних та глобальних виробничих та логістичних ланцюгах. Розроблено пропозиції щодо інституціонального механізму інноваційного співробітництва країн у складі міжнародних інтеграційних об'єднань, зокрема ОЧЕС, СНД, ЄврАзЕС, МЕРКОСУР та ін. у формі міжнародного інноваційного альянсу з метою створення підґрунтя для формування спільного інноваційного простору на основі якісно нової системи інноваційних зв'язків.

Ключові слова: глобальна економічна система, геоінноваційний кластер, інноваційна інтеграція, конкурентоспроможність, системна інновація, інноваційний потенціал.

Тараненко И.В. Институциональные механизмы повышения конкурентоспособности стран на основе инновационной интеграции.

По результатам проведенного исследования выявлена целесообразность инновационной интеграции стран на основе предложенной автором концепции геоинновационных кластеров, которые представляют собой подобные по уровню инновационного потенциала группы стран и их национальных инновационных систем в составе глобальной экономической системы. Показано, что принадлежность к геоинновационному кластеру необходимо учитывать при определении направлений международной инновационной интеграции, географической и товарной диверсификации экспорта продукции, международной кооперации, способов участия в региональных и глобальных производственных и логистических цепях. Разработаны предложения относительно институционального механизма взаимного инновационного сотрудничества стран в составе международных интеграционных объединений, в частности ОЧЭС, СНГ, ЕврАзЭС, МЕРКОСУР и др. в форме международного инновационного альянса с целью создания основы для формирования общего инновационного пространства при помощи качественно новой системы инновационных связей.

Ключевые слова: глобальная экономическая система, геоинновационный кластер, инновационная интеграция, конкурентоспособность, системная инновация, инновационный потенциал.

Taranenko I.V. Institutional mechanisms for enhancing competitiveness based on innovation integration.

The results of the study revealed feasibility of innovation based integration based on author's concept of geoinnovation clusters that are similar in terms of innovation potential group of countries and their national innovation systems within the global economic system. It is shown that belonging to a certain geoinnovation cluster must be taken into account in determining the areas of international innovation based integration of geographic and product diversification of exports, international cooperation, ways to participate in regional and global production and logistics chains. A proposal for an institutional mechanism for mutual innovation based cooperation in international integration groups, in particular the BSEC, CIS,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

EurAsEC etc. in the form of international innovation alliance to create a foundation for the innovative common space based on a qualitatively new system of innovative communications.

Keywords: global economic system, geoinnovation cluster, innovative integration, competitiveness, innovation system, innovation potential.

В сучасних умовах загострення конкуренції на світових ринках під впливом глобалізаційних процесів та посилення економічної нестабільності, обумовленої особливостями світової циклічної динаміки у першій чверті XXI століття, виникає нагальна потреба в формуванні нових підходів до забезпечення стійкої конкурентної позиції країн в геоekonomічному просторі. Зростання масштабів й динамізму інноваційної сфери, прискорення розвитку світових ринків технологій, міжнародної науково-технічної кооперації створює основу для дифузії інновацій та активізації економічної інтеграції на засадах сталого інноваційного розвитку. Водночас набуває нового змісту поняття системної інновації [1, с. 33; 2; 3, с. 209; 4, с. 4-5], втілене в комплементарних моделях технологічних і нетехнологічних (маркетингових / організаційних, інституціональних, соціальних) інновацій. Саме системна інновація має становити основу стратегій конкурентоспроможності, спрямованих на адаптацію національних економік, окремих галузей та підприємств (компаній) до змін, що відбуваються в глобалізованому світі.

Висвітлення особливостей міжнародної економічної інтеграції в контексті інноваційного розвитку здійснене в роботах Л. Антонюк, Б. Баласса, О. Булатова, Дж. Вайнера, Д. Лук'яненка, Д. Міда, Т. Орехової, С. Сіденка, О. Швиданенка. Науковці З. Адаманова, А. Задоя, Ю. Макогон, Н. Мешко, Ю. Пахомов, О. Шнипко ґрунтовно дослідили методологічну основу та змістовну складову міжнародних стратегій розвитку країн в умовах глобалізації та інтенсифікації інноваційних процесів. Утім особливості інтеграції країн з подібним рівнем інноваційного потенціалу в контексті адаптації до умов турбулентного зовнішнього середовища потребує поглибленого вивчення.

Метою дослідження є розробка інституціональних засад інноваційної інтеграції країн з середнім рівнем інноваційного потенціалу в умовах посилення нестабільності глобального економічного середовища.

На сучасному етапі розвитку глобальної економічної системи інтеграційні процеси відбуваються під впливом геоekonomічних та геополітичних інтересів провідних акторів глобальної економічної системи – США, Європейського Союзу, Китаю, Російської Федерації тощо. Виникає необхідність збалансування економічної та політичної доцільності інтеграційних зв'язків з урахуванням зацікавленості всіх учасників у рівноправній партнерській взаємодії на засадах інноваційного сталого розвитку. Забезпечення балансу інтересів можливе за рахунок взаємного підсилення дії економічної та інноваційної складових міжнародної інтеграції країн завдяки ефекту синергізму на засадах концепції геоінноваційних кластерів.

На думку автора, геоінноваційні кластери слід розглядати як подібні за рівнем інноваційного потенціалу групи країн та їх національних інноваційних систем – від світових «центрів інноваційної сили» до таких, де елементи НІС перебувають на початковій стадії становлення. З позиції системного підходу, геоінноваційний кластер є підсистемою глобальної економічної системи в контексті її суб'єктно-просторової структури – як група країн – та функціональної структури – як сукупність національних інноваційних систем, об'єднаних близькими за значеннями показниками інноваційного потенціалу та подібними принципами і результатами функціонування НІС.

Обґрунтування загального підходу до визначення складу геоінноваційних кластерів шляхом виявлення подібних за характеристиками інноваційного потенціалу країн на основі статистичного аналізу значень індикаторів Глобального індексу інновацій INSEAD здійснене автором в роботі [5]. За результатами статистичної класифікації та поглибленого аналізу характеристик інноваційного потенціалу 123 країн отримано дев'ять геоінноваційних кластерів (ГК) у такому складі:

ГК-1: Бахрейн, Оман, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ;

ГК-2: Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Польща, Португалія, Словачка Республіка, Словенія, Іспанія;

ГК-3: Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ісландія, Ізраїль, Японія, Республіка Корея, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Швеція, Швейцарія, Сполучене Королівство, Сполучені Штати Америки;

ГК-4: Алжир, Азербайджан, Бангладеш, Болівія, Камбоджа, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Гана, Гватемала, Гондурас, Індонезія, Іран, Кенія, Киргизія, Марокко, Нікарагуа, Парагвай, Філіппіни, Свазіленд, Шрі-Ланка, Таджикистан, Венесуела, В'єтнам, Замбія;

ГК-5: Бенін, Буркіна-Фасо, Камерун, Кот-д'Івуар, Ефіопія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Нігер, Нігерія, Пакистан, Сенегал, Судан, Сирія, Танзанія, Уганда, Ємен;

ГК-6: Гонконг, Китай; Ірландія, Сінгапур;

ГК-7: Албанія, Аргентина, Вірменія, Білорусь, Бразилія, Колумбія, Коста-Ріка, Чилі, Грузія, Греція, Молдова, Перу, Румунія, Російська Федерація, Сербія, Туреччина, Україна, Уругвай;

ГК-8: Ботсвана, Бруней Даруссалам, Ямайка, Йорданія, Ліван, Казахстан, Кувейт, Боснія і Герцеговина, КЮР Македонія, Маврикій, Мексика, Монголія, Намібія, Тринідад і Тобаго, Туніс; ГК-9: Китай, Індія, ПАР, Таїланд, Малайзія.

Шляхом співставлення середньокластерних значень індикаторів інноваційного потенціалу визначено, що високий рівень інноваційного потенціалу мають геоінноваційні кластери GK-3, GK-6; вищий за середній рівень мають кластери GK-1, GK-2; середній рівень інноваційного потенціалу мають кластери GK-7 GK-8, GK-9; низький рівень інноваційного потенціалу мають кластери GK-4, GK-5.

Економічний розвиток країн визначається, у першу чергу, рівнем інноваційного потенціалу [6]. Належність до певного геоінноваційного кластера необхідно брати до уваги під час розробки стратегій соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності, зокрема при визначенні напрямків міжнародної інноваційної інтеграції, географічної і товарної диверсифікації експорту продукції, міжнародної кооперації, способів участі в регіональних та глобальних виробничих та логістичних ланцюгах.

Вищий ступінь економічної та інноваційної інтеграції демонструють країни геоінноваційних кластерів GK-2 та GK-3 у складі Європейського Союзу, де утворено Європейський дослідний простір ERA, Інноваційний союз, діють європейські технологічні платформи та реалізуються спільні технологічні ініціативи [7]. Водночас інноваційна інтеграція між країнами з середнім рівнем інноваційного потенціалу знаходиться у процесі формування і містить значні нереалізовані можливості.

У контексті економічних пріоритетів України становлять інтерес стратегічні підходи до забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн з близькими характеристиками інноваційного потенціалу, які належать до геоінноваційного кластера GK-7. Співставлення переліку країн геоінноваційного кластера GK-7 зі складом міжнародних (регіональних) інтеграційних угруповань та міждержавних союзів показало наявність інтеграційних зв'язків різної сили. Так, Греція і Румунія є членами ЄС; Білорусь, Вірменія, Молдова, Російська Федерація і Україна співпрацюють у складі СНД; Білорусь та Російська Федерація є членами ЄврАзЕС; десять країн: Албанія, Вірменія, Грузія, Греція, Молдова, Румунія, Російська Федерація, Сербія, Туреччина, Україна входять до субрегіонального інтеграційного угруповання – Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). В свою чергу, Аргентина, Бразилія, Уругвай входять до складу МЕРКОСУР – спільного ринку країн Південної Америки, який поєднує 259 млн. чол. населення і більше 75% ВВП континенту. Асоційованими членами МЕРКОСУР є Чилі, Колумбія і Перу.

В умовах економічної нестабільності і загострення глобальної конкуренції особливого значення набувають інституціональні фактори, які визначають конкурентоспроможність національних інноваційних систем і здатність до ефективного використання інноваційного потенціалу. Тому формування системних засад інноваційної інтеграції країн з середнім рівнем інноваційного потенціалу має ґрунтуватися на розбудові інституціональних механізмів взаємного інноваційного співробітництва.

Нижче наведені пропозиції автора щодо можливого інституціонального механізму взаємного інноваційного співробітництва країн у складі міжнародних інтеграційних об'єднань, зокрема ОЧЕС, СНД, ЄврАзЕС, МЕРКОСУР у формі міжнародного інноваційного альянсу (МІА) з метою створення підґрунтя для формування спільного інноваційного простору на основі якісно нової системи інноваційних зв'язків.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Міжнародний інноваційний альянс закликаний забезпечити синергетичний ефект підвищення інноваційної конкурентоспроможності за рахунок посилення системної взаємодії НІС країн-учасниць на засадах рівноправного партнерства та взаємної зацікавленості в інноваційній співпраці.

Міжнародний інноваційний альянс пропонується створити з метою поєднання, координації та активізації зусиль зацікавлених бізнес-одиниць по розробці та здійсненню національних та міжнародних інноваційних проектів, спрямованих на підвищення інноваційної конкурентоспроможності. Основними завданнями, які визначають напрямки діяльності МІА, можуть стати такі:

- забезпечення доступу підприємств до венчурного фінансування інноваційних проектів за рахунок створення Спільного венчурного фонду;
- створення механізму міжнародної інноваційно-технологічної експертизи для оцінки і відбору ефективних інноваційно-інвестиційних проектів для подальшого венчурного та ін. фінансування, а також створення механізму страхування інноваційних проектів;
- розвиток інноваційної інфраструктури країн-учасниць, забезпечення механізмів мережевої взаємодії елементів інноваційної інфраструктури на міжнародному рівні, на основі широкого використання ІКТ з метою підвищення ефективності НІС;
- удосконалення інструментів активізації і диверсифікації зовнішньої торгівлі, інтеграції підприємств у міжнародні (глобальні) ланцюги постачань, залучення іноземних інвестицій;
- підтримка підприємництва, зокрема МСП, щодо розвитку «зеленої економіки» та відновлюваної енергетики і реалізація інноваційно-інвестиційних проектів у цих сферах;
- підготовка кадрів для інноваційних програм і проектів та міжнародного інноваційного підприємництва, у т.ч. з використанням дистанційного навчання;
- координація зусиль урядів, бізнесу, науки стосовно розробки і вдосконалення механізмів підвищення інноваційної конкурентоспроможності на засадах сталого розвитку та глобальної соціальної відповідальності, вивчення кращого досвіду та причин неуспіху, розробки ефективних інструментів міжнародної інноваційної взаємодії;
- здійснення моніторингу та прогнозування інноваційної конкурентоспроможності країн, публікація результатів досліджень як аналітичного інструменту для прийняття рішень у сфері державної політики та бізнесу;
- сприяння формуванню та маркетинговому просуванню бренда інтеграційного об'єднання (та окремих країн-учасниць) у геоekonomічному просторі, як інноваційного і соціально відповідального у глобальному вимірі, з метою посилення іміджевої складової конкурентоспроможності.

Успішному виконанню поставлених завдань сприятиме створення розгалуженої системи мережевих зв'язків та широке використання інструментів державно-приватного партнерства.

Участь в Альянсі має бути добровільною, вступ відкритим для учасників з країн інтеграційного об'єднання, а по узгодженню також з третіх країн. Діяльність Альянсу відбуватиметься у тісному контакті з міжнародними організаціями – ЮНІДО, ПРООН, ЄЕК ООН, а також зі Світовим банком, МВФ, міжнародними та національними неурядовими структурами – асоціаціями, об'єднаннями підприємців тощо.

Засновниками Альянсу можуть стати міжнародні організації та інституції, міжнародні та національні асоціації, об'єднання підприємств, фонди, фінансові установи, компанії (підприємства), університети та наукові установи, а також фізичні особи.

Структура МІА, показана на рис. 1, складається з органів управління – Ради засновників, виконавчого і розпорядчого комітету, координаційного центру. В якості дорадчого органу виступає Рада конкурентоспроможності та сталого розвитку, консультативну та дорадчу діяльність якої забезпечують: група моніторингу, прогнозування і комунікацій, та інформаційно-видавничий центр. До Ради увійдуть представники міжнародних організацій та інституцій, бізнесу, зокрема підприємств, які забезпечують конкурентоспроможність національних економік, авторитетні вчені.

Основними робочими структурними елементами МІА мають стати самостійні бізнес-одиниці – Спільний венчурний фонд, Інноваційна страхова компанія та Міжнародний центр інноваційно-технологічної експертизи.

Недостатній розвиток венчурного підприємництва гальмує інноваційну діяльність в країнах з середнім та низьким рівнем інноваційного потенціалу. Венчурні фонди відіграють ключову роль як джерело фінансування інноваційних проектів, перш за все для МСП. Тому створення Спільного венчурного фонду на засадах державно-приватного партнерства дозволить в значній мірі розв'язати проблему інноваційного інвестування.

Механізм відбору проектів для фінансування має бути забезпечений за допомогою Міжнародного сертифікованого центру інноваційно-технологічної експертизи із залученням кваліфікованих експертів. Включення Інноваційної страхової компанії обумовлено необхідністю комплексного підходу до вирішення проблеми управління ризиками, в яких чільну роль відіграють страхові послуги, надання яких слід передати Інноваційній страховій компанії.

Національні центри МІА як незалежні підрозділи, створені в країнах-учасницях, зокрема у формі національних інноваційних альянсів, будуть виконувати функцію поєднання національних і регіональних (у межах країн) інноваційних мереж, об'єктів інноваційної інфраструктури (центрів консалтингу, трансферу технологій, технопарків, інжинірингових центрів та ін.), а також функціональних і професійних асоціацій, об'єднань, окремих підприємств, організацій та осіб у загальній мережі в складі Альянсу.

З метою залучення широких верств громадян до вищої освіти, професійної підготовки та післядипломного навчання слід створити Міжнародний відкритий онлайн-університет у межах інтеграційного об'єднання. На думку автора, це можна здійснити на базі провідних центрів вищої освіти (університетів) країн-учасниць. Сучасні освітні технології на базі ІКТ дозволять за допомогою Інтернету охопити дистанційною освітою студентів незалежно від країни проживання. Згідно концепції он-лайн університету (віртуального університету), навчання студентів може здійснюватись на базі національних закладів вищої освіти, згідно укладених двосторонніх угод з на умовах видачі випускникам подвійного диплому – національного та диплому Міжнародного відкритого університету. Он-лайн технології дозволять залучити авторитетних лекторів міжнародного рівня, що сприятиме якісній підготовці випускників, з можливістю їх використання на підприємствах і в організаціях, залучених до спільних інноваційних проектів. Такий підхід відповідає концепції «кластерів знань», заснований на віртуальній взаємодії, а не на географічній близькості учасників [8].

Технічну та інформаційну підтримку інноваційних організацій та проектів, а також поєднання їх у єдину мережу уможливило запропонована автором інтерактивна Інтернет-платформа системних інноваційних рішень МІА, спрямована на виконання таких завдань:

- по-перше, забезпечення мережевої взаємодії та технічної підтримки елементів інноваційної інфраструктури країн-учасниць: технологічних парків, центрів консалтингу, трансферу технологій, інжинірингових центрів, Міжнародного відкритого онлайн-університету;
- по-друге, підтримка мережі приватних інвесторів країн-учасниць, яка увійде до Європейської мережі бізнес янголів (EBAN), та сприятиме диверсифікації джерел фінансування інноваційних проектів і залученню іноземних інвестицій;
- по-третє, підтримка пошуково-комерційного B2B інтернет-порталу, як посередника у взаємній торгівлі, перш за все малих і середніх підприємств, та міждержавної мережі трансферу технологій.

Створення Міжнародного інноваційного альянсу забезпечить перехід країн-учасниць на якісно новий рівень співробітництва та створить синергетичний ефект за рахунок спільного формування та посилення здатностей до ефективного використання інноваційних потенціалів.

Створення Міжнародного інноваційного альянсу активізує формування інтегрованої інноваційної інфраструктури, інвестиційних, організаційних, інформаційних механізмів створення і дифузії знань та інновацій між країнами-учасницями.

Інноваційна інфраструктура – це комплекс взаємопов'язаних структур, які забезпечують реалізацію інноваційної діяльності. Інноваційна інфраструктура уможливило перетворення знань на нові технології та їх подальшу комерціалізацію, є провідним фактором формування і ефективного використання науково-дослідного потенціалу і результатів НДДКР.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Стратегічним напрямком розвитку базової підсистеми інноваційної інфраструктури, спрямованої на створення знань стане розвиток мережі університетів країн-учасниць та активізація розбудови академічної мережі з інтеграцією до європейських мереж.

Враховуючи недостатній вплив інновацій на результати виробництва, пріоритетною є розбудова виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури, спрямованої на завершальні стадії створення і впровадження нових технологій.

Стратегічне завдання розвитку виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури пропонується вирішувати шляхом створення інтегрованих інноваційних інфраструктурних мереж, запровадження системи міжнародної акредитації і сертифікації таких центрів з присудженням до міжнародних та європейських мереж трансферу технологій і підтримки інноваційного підприємництва.

Інтегровані інноваційні інфраструктурні мережі включатимуть:

- Асоціацію технопарків та бізнес-інкубаторів;
- мережу центрів інноваційної підтримки і трансферу технологій, інтегровану з міждержавною системою трансферу технологій на основі інтерактивної інтернет-платформи;
- мережу інжинірингових та технологічних центрів;
- мережу центрів маркетингового консалтингу і аудиту.

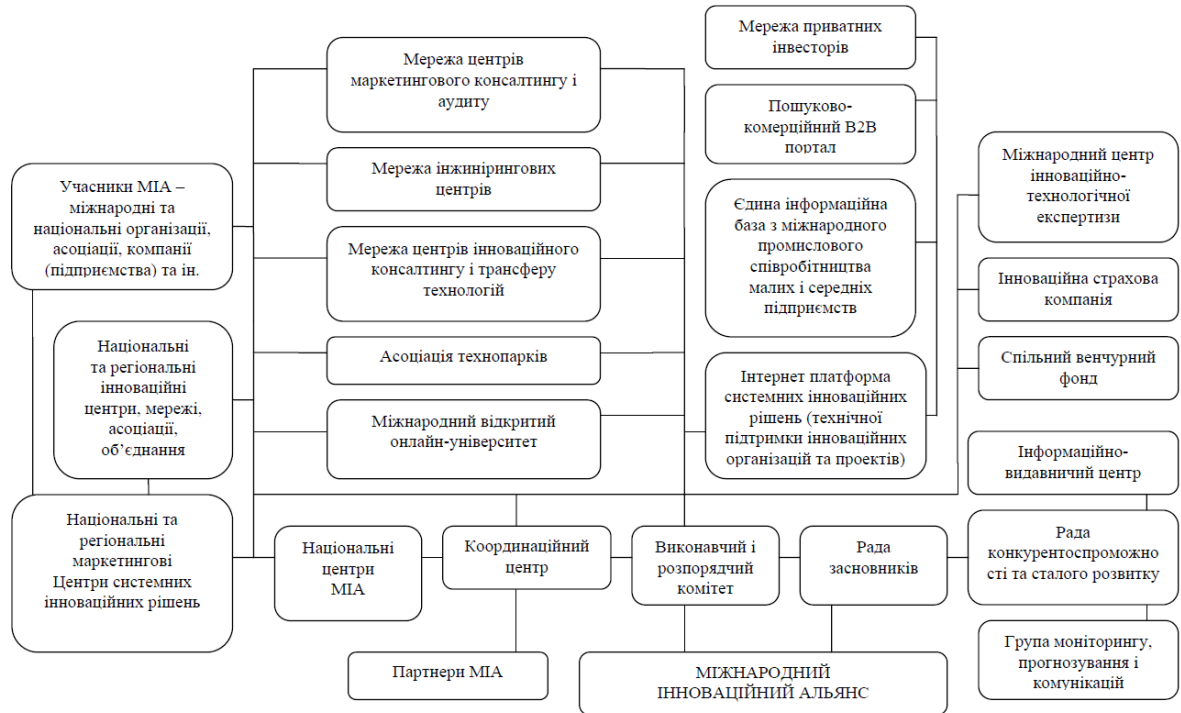


Рис. 1. Організаційна структура Міжнародного інноваційного альянсу (авторська розробка)

Створення асоціації технопарків та бізнес-інкубаторів сприятиме розвитку інноваційної структури в країнах-учасницях за рахунок обміну досвідом і кращими практиками, та присудження до інтернет-платформи PLATECH, яка діє під егідою ЮНІДО для сприяння розвитку технопарків у всьому світі. PLATECH виконує роль глобального форуму фахівців, надає послуги спеціалізованої експертизи та оцінки технологій, методики навчання, он-лайн консультації по створенню та розвитку технопарків, забезпечує обмін спеціалізованою інформацією, сприяє встановленню зв'язків з бізнес асоціаціями зарубіжних країн, просуванню спільних підприємств.

Розбудова мережі центрів інноваційної підтримки та міждержавної системи трансферу технологій має здійснюватись на основі накопиченого в країнах-учасницях досвіду створення інноваційної інфраструктури. Так, створена в Україні в 2011 році національна інтегрована система трансферу технологій (НІСТТ) надала можливість поєднання в єдиному інформаційному просторі практично всіх суб'єктів трансферу технологій, у тому числі споживачів технологій і стала базою для спільного проекту Академії технологічних наук України і НП «Российская сеть трансфера технологий» Українсько-Російської міжуніверситетської мережі трансферу технологій UkrRosNet, у роботі якої беруть участь понад 80 учасників та партнерів, з можливістю використання он-лайн сервісів електронної платформи мережі [9]. В 2012 р. завершено проект «Мережа трансферу технологій для регіону ЧЕС», виконаний організаціями-партнерами з Вірменії, Греції та Румунії. Таким чином, об'єктивно існують всі умови для об'єднання названих мереж з присудженням до EEN (Enterprise Europe Network) – Європейської мережі підтримки підприємництва, започаткованої в Європейському Союзі в 2008 році. EEN поєднує близько 250 регіональних консорціумів (центри трансферу технологій, бізнес-інноваційні центри, ТПП, агентства розвитку тощо), які надають інтегровані послуги в галузі підтримки розвитку бізнесу та інновацій, в т.ч. послуги по інформуванню, підтримці бізнес-кооперації, інтернаціоналізації підприємств, передачі знань та технологій МСП. У мережі присутні близько 600 організацій з 50 країн. Низка країн, зокрема Албанія, Вірменія, Молдова, Російська Федерація, Україна зараз беруть участь в EEN згідно затверджених Європейською Комісією проектів.

Інтеграція мережі центрів інноваційної підтримки і системи трансферу технологій розширить інформаційну базу центрів та дозволить поєднати в он-лайн режимі функції надання інформаційно-комерційних (посередницьких) та інформаційно-консалтингових послуг. Присудження мережі до EEN як асоційованого учасника поширить можливості доступу до баз даних для обміну знаннями, пошуку технологій та бізнес-партнерів, технологічної бізнес-кооперації МСП і наукових організацій країн-учасниць мережі з метою підвищення конкурентоспроможності.

Першочерговим завданням є створення національних і регіональних (у межах країн) мереж інжинірингових центрів, діяльність яких спрямована на сприяння інноваційним підприємствам у широкому спектрі питань – від розробки нових продуктів, технологій, планів технічної модернізації до їх безпосереднього впровадження. Об'єднання інжинірингових центрів різної галузевої спеціалізації в міжнародну мережу поширить коло споживачів інжинірингових і техніко-технологічних послуг, у т.ч. зарубіжних замовників.

Необхідність переорієнтації системи продукування інновацій на ринковий попит споживача обумовила зростання ролі маркетингових інновацій. Особливого значення маркетингові інновації набувають в умовах економічної нестабільності та бюджетних обмежень, перш за все в країнах з слабким інституціональним середовищем. Звідси до пріоритетних завдань слід віднести створення мережі центрів маркетингового консалтингу і аудиту. В більшості країн з середнім рівнем інноваційного потенціалу маркетингова підтримка спрямована переважно на проведення маркетингових досліджень, пошук торговельних партнерів та сприяння в просуванні

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

продукції МСП, що на теперішній час недостатньо для виконання стратегічних завдань підвищення інноваційної конкурентоспроможності. Звідси слід запропонувати, крім надання послуг традиційного маркетингового консалтингу, розробку для клієнтів пакетів інноваційних маркетингових рішень за всіма складовими комплексу маркетингу 4Р, узгоджених з технологічними інноваціями, які впроваджує підприємство. Як правило, комплексне впровадження підприємством маркетингових і технологічних (продуктових та/або процесових) інновацій вимагає проведення маркетингового аудиту спеціалізованими маркетинговими центрами з використанням спеціальних знань і методів, часто відсутніх у фахівців підприємства. Посадження центрів маркетингового консалтингу в міжнародну мережу сприятиме поширенню інформації та обміну досвідом, вдосконаленню методик аудиту, впровадженню ефективних маркетингових методів та інструментів для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Стратегічним завданням МІА має стати впровадження системних інновацій на основі вивчення та адаптації кращого світового досвіду.

Підвищення інноваційної конкурентоспроможності вимагає системного поєднання технологічних інновацій з ефективними екологічними рішеннями, новими організаційними і маркетинговими методами, бізнес-моделями на основі інформаційних технологій, а також соціальними та інституціональними інноваціями. Системні інновації мають отримати широке визнання у промисловості та в сфері послуг, у т.ч. юридичних, охорони здоров'я, рекреації та відпочинку; впроваджуватись не тільки підприємницькими структурами, але також некомерційними організаціями, соціальними службами, органами місцевого самоуправління, державної влади, та ін. Системної ув'язки продуктових, процесових, організаційних та маркетингових інновацій вимагає інтеграція підприємств до міжнародних ланцюгів постачань, вихід на зарубіжні ринки в умовах гіперконкуренції. Системними інноваціями в державному управлінні, заснованими на специфічних засобах ІКТ, є впровадження електронного уряду (англ. e-government), е-аукціонів для державних закупівель, е-деклараций, принципу «одного вікна». Інновацією в сфері прийняття управлінських рішень будь-якого рівня є ситуаційні центри, які дозволяють здійснювати експрес-аналіз поточного стану, моделювати сценарії подій, порівнювати та демонструвати результати. З метою розробки і широкого впровадження системних інновацій пропонується створити регіональні та національні центри системних інноваційних рішень, які будуть виконувати координувальну функцію взаємодії елементів інноваційної інфраструктури та формування національних інноваційних мереж, а також виконувати роль «вузлів» міждержавної інноваційної мережі країн-учасниць.

Інноваційна інтеграція країн з середнім рівнем інноваційного потенціалу в межах регіональних інтеграційних об'єднань дозволить посилити та якнайповніше реалізувати наявний науково-технічний потенціал, забезпечити синергетичну взаємодію національних інноваційних систем. Запровадження за рахунок розбудови спільної інноваційної інфраструктури комплементарної моделі технологічних і нетехнологічних інновацій обумовить підвищення конкурентоспроможності національних виробників на внутрішніх та зовнішніх ринках і таким чином створить базис для подальшої міжнародної економічної та інноваційної інтеграції з країнами з високим рівнем інноваційного потенціалу на засадах рівноправного партнерства. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку специфічних механізмів інноваційної інтеграції конкретних країн та визначення економічного ефекту міжнародної інноваційної інтеграції.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd Edition. – Oslo: OECD, 2006. – 112 p.
2. Симагути М. Эпоха системных инноваций / М. Симагути – М.: Секрет фирмы, 2006. – 278 с.
3. Макаренко І. П. Анатомія економічних криз у контексті інноваційних процесів: монографія / І. П. Макаренко. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 320 с.
4. Нестеров А. В. Инновации – системный подход: [Электронный ресурс] / А. В. Нестеров // Компетентность. – 2007. – № 6 (47) – С. 3–13.
5. Тараненко І.В. Геоінноваційні кластери країн у глобальній економічній системі / І.В. Тараненко // Економічний простір. – 2013. – №78. – С. 45–57.
6. Stern S. The Determinants of National Innovative Capacity / S. Stern, M. Porter, J. Furman. NBER Working Paper 7876. The National Bureau of Economic Research. – 2000. – 56 p.
7. Андрощук Г.О. Інноваційна політика Європейського Союзу / Андрощук Г.О., Еннан Р.С. // Наука та інновації. – 2009. – №5. – Т.5. – С. 83–92.
8. Evers H.-D. Knowledge clusters and knowledge hubs: designing epistemic landscapes for development / H.-D. Evers, S. Gerke, T. Menkoff // Journal of Knowledge Management. – 2010. – Vol. 14. – No5. – P. 678–689.
9. Лисенко В. С. Досвід створення в Україні національної інтегрованої системи трансферу технологій / В.С. Лисенко, С.О. Єгоров, А.Я. Гривай, С.А. Рудницький // Математичні машини і системи. – 2013. – №1. – С. 75–82.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ

Тишук Т.А., кандидат економічних наук, доцент, завідувач відділу макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Махортых Д.О., консультант відділу макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

Тишук Т.А., Махортых Д.О. Методологічні засади оцінки обсягів виведення капіталів з України.

Досліджено динаміку обсягу відпливу капіталу з України, визначено основні канали відпливу капіталу та досліджено тенденції, а також чинники, які зумовлюють поглиблення цього явища. Досліджено зміст іноземних та вітчизняних наукових досліджень з питань відпливу капіталу та виділено питання, які висвітлено недостатньо. Проаналізовано існуючі методики оцінки відпливу капіталу, виявлення їх недоліків та розроблено власний підхід до оцінки обсягів відпливу капіталу на основі даних «дзеркальної статистики» груп товарів. На основі зроблених аналітичних оцінок визначено пріоритетні напрями політики запобігання відпливу капіталу, а також зроблено аналіз світових тенденцій з відпливу капіталу. Зроблено висновки щодо макроекономічних ефектів відпливу капіталу з України.

Ключові слова: відплив капіталу, дзеркальна статистика, транспортна націнка.

Тишук Т.А., Махортых Д.А. Методологические основы оценки объемов выведения капиталов с Украины.

Исследована динамика объема оттока капитала из Украины, определены основные каналы оттока капитала и исследованы тенденции, а также факторы, которые обуславливают углубление этого явления. Исследовано содержание иностранных и отечественных научных исследований по вопросам оттока капитала и выделены вопросы, которые освещены недостаточно. Проанализированы существующие методики оценки оттока капитала, выявление их недостатков и разработан собственный подход к оценке объемов оттока капитала на основе данных «зеркальной статистики» групп товаров. На основе сделанных аналитических оценок определены приоритетные направления политики предотвращения оттока капитала, а также сделан анализ мировых тенденций оттока капитала. Сделаны выводы относительно макроэкономических эффектов оттока капитала из Украины.

Ключевые слова: отток капитала, зеркальная статистика, транспортная наценка.

Tyshchuk T.A., Makhortych D.A. Methodological principles of assessment of capital flight's volume from Ukraine.

In this article are analyzed dynamic of capital flight's volume from Ukraine, are determined the main channels of capital flight and are

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

studied the trends and factors that lead to the deepening of this fact. Are studied the content of foreign and national research by capital flight and are selected questions clarifying not enough. Are analyzed existing methods of capital flight's estimates, identify their imperfections and are developed own approach to assessing the volume of capital flows on the basis of "mirror statistics" according to product groups. Are determined the priority policies of capital flight's prevent in accordance with the analytical assessments, and are carried out the analysis of global trends of capital outflows. Are made conclusions concerning macroeconomic effects of capital flight from Ukraine .

Keywords: capital flight, mirror statistics, transportation margin.

Постановка проблеми. Кількісна оцінка обсягів прихованого виведення капіталів з країни відіграє ключову роль у дослідженні впливу цього явища на розвиток економіки України. Без розуміння співвідношення обсягів виведення капіталів з даними офіційної статистики щодо стану галузей вітчизняної економіки неможливо об'єктивно оцінити фактичну динаміку та потенціал їхнього розвитку. Значна кількість великих компаній виводять центр їх прибутковості у низько-податкові території, тому показники їхньої діяльності в Україні відображають лише частину їх фінансових потоків та створеної доданої вартості. Оскільки частина прибутків, сформованих в результаті виробництва товарів та послуг в Україні, акумулюється на інших економічних територіях, дані про них не відображаються у статистиці діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Такі прибутки формують додану вартість у країнах, де ці прибутки акумулюються. Таким чином, слід констатувати, що офіційна статистична методологія не дозволяє у повному обсязі оцінювати результати ведення бізнесу та виробничих процесів в Україні. Фактично, інвестор або власник бізнесу отримують доходи від ведення бізнесу як на українському підприємстві, на якому фактично здійснюються виробничі процеси, так і від діяльності контрольованої іноземної компанії. Тому для оцінки ефективності бізнесу, крім прибутків вітчизняного підприємства, необхідно враховувати прибуток контрольованої іноземної компанії, у якій виробничі процеси можуть фактично не здійснюватися, проте додатково формуються потоки доходів.

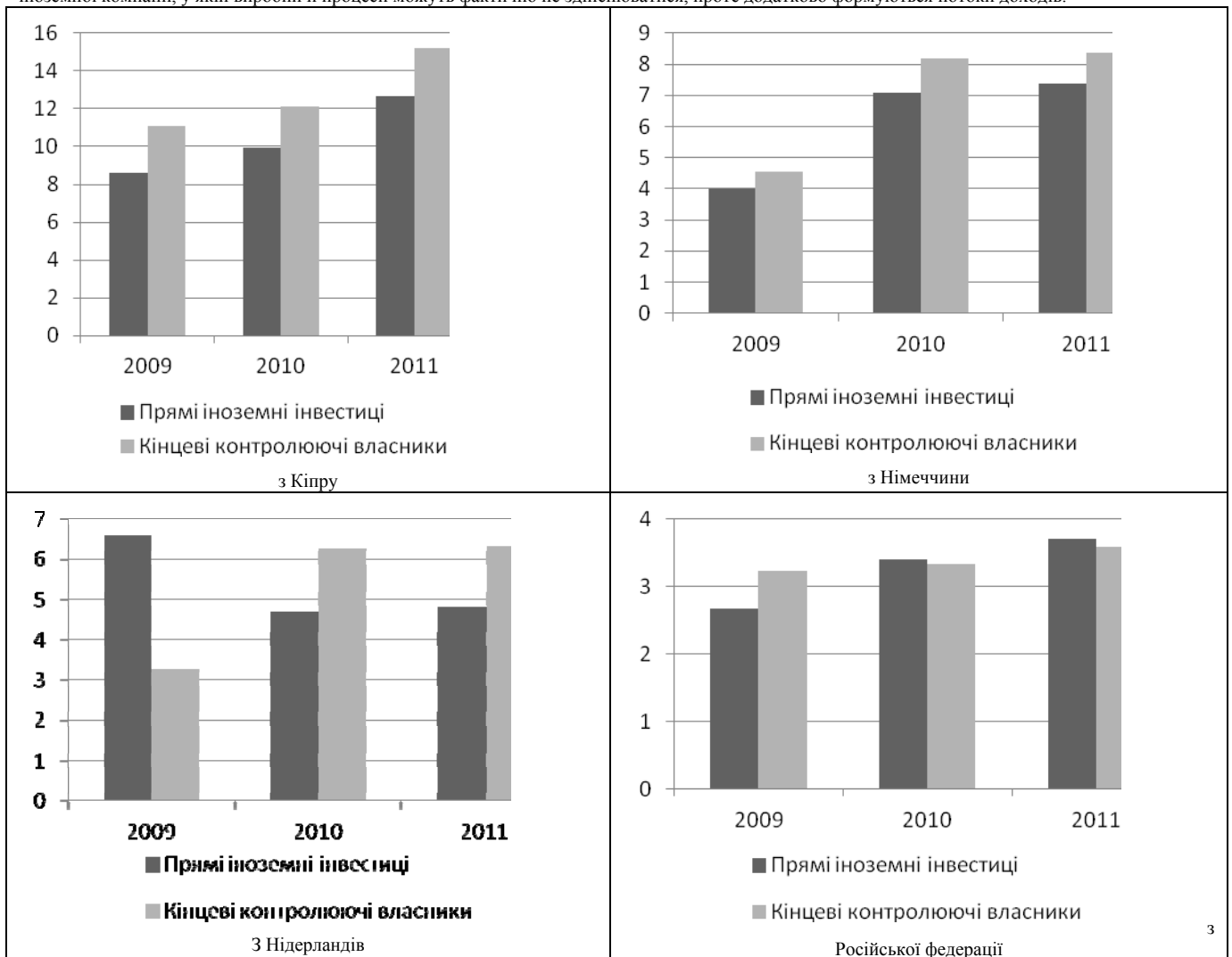


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США

Джерело: Держстат, МВФ

Враховуючи важливість оцінки впливу капіталу для макроекономічного аналізу, національні та міжнародні статистичні агенції вже робили певні спроби спостереження діяльності контрольованих іноземних компаній. Зокрема, за ініціативи МВФ статистичні служби 84 країн, в тому числі й України, за підсумками 2009 року здійснювали скоординоване обстеження прямих іноземних інвестицій. Методологія цього спостереження базувалася на структурі відносно прямого іноземного інвестування [1] та була єдиною для усіх країн, які брали в ньому участь. Усі країни використовували однакові форми для збору даних, які також були розроблені МВФ [2]. Це обстеження спрямовувалося на визначення кінцевих контролюючих власників підприємств з прямими інвестиціями. Результати цього обстеження щодо України, на нашу думку, є недостатньо інформативними для аналізу процесів виведення капіталів. По-перше, в Україні обстеження не здійснювалося для прямих інвестицій з України. Хоча 59 країн з 84, які брали участь у скоординованому обстеженні за підсумками 2009 року, досліджували обсяги інвестицій у обох напрямках, дослідження для України стосувалося лише прямих інвестицій нерезидентів у вітчизняну економіку. Тому, на відміну від країн, які знайшли можливість дослідити прямі інвестиції резидентів з країни, дані цього обстеження для України не дозволяють оцінити масштаби діяльності контрольованих резидентами України іноземних компаній.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

По-друге, отримані результати, які розміщені на сайті МВФ [3], поки що не виглядають вірогідно (Рисунок 1). Дані щодо країн кінцевих контролюючих власників незначно відрізняються від показників прямих інвестицій, які отримані Держстатом за традиційною методологією. Наприклад, відповідно до наведених за підсумками 2009 року показників, найбільша частка (29 %) прямих інвестицій в Україну контролюється резидентами Кіпру. При цьому ця частка навіть перевищує частку прямих інвестицій, які були спрямовані у вітчизняну економіку безпосередньо з Кіпру (21 %) за підсумками 2009 року за даними обстеження, яке Держстат здійснив за традиційною методологією [4]. Такі дані скоординованого обстеження дещо суперечать оцінкам експертів, відповідно до яких вважається, що фактичними власниками більшості кіпрських компаній, які інвестують в Україну, є українські або російські інвестори.

Незважаючи на те, що на даний час методологія скоординованого обстеження не дозволяє у повному обсязі оцінювати показники діяльності контрольованих резидентами України іноземних компаній, його проведення на постійній основі є важливим завданням для органів державної статистики. Поступове відпрацювання статистичної методології дозволить розширити коло підприємств, які надаватимуть об'єктивну інформацію про їх кінцевих контролюючих власників, що дозволить аналізувати обсяги фінансових ресурсів резидентів, які інвестуються у економіку інших країн та обсяги повернення виведених з країни капіталів.

Оцінка обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України здійснюється Міністерством економічного розвитку та торгівлі (далі – Мінекономрозвитку). Для цього Міністерством розроблено відповідні Методичні рекомендації [5]. Методика передбачає оцінку обсягів непродуктивного відпливу капіталу за окремими каналами:

- прихованого відпливу;
- непродуктивного легального відпливу;
- незареєстрованого відпливу.

Прихований відплив капіталу згідно цієї методики складається із прихованого відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за рахунок спотворення обсягів та цін експорту з України до країн ЄС, прихованого відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за рахунок спотворення обсягів та цін імпорту з країн ЄС до України, обсягу недоотриманої виручки за експорт товарів та послуг, оплати за імпорт, що не надійшов та платежів за фіктивними операціями з цінними паперами та обсягу не повернутих коштів за експортними операціями, які здійснені з порушенням резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків в іноземній валюті.

Непродуктивний легальний відплив фінансових ресурсів за межі України обраховується на основі обсягу легального вивезення фінансових ресурсів за межі України, скоригованого на коефіцієнт непродуктивності. Коефіцієнт непродуктивності при цьому розраховується як інтегральний критерій непродуктивності і базується на показниках економічної безпеки, які відображають, наскільки процеси продуктивного відтворення національної економіки не залежать від виведення коштів легальним шляхом.

Незареєстрований відплив фінансових ресурсів за межі України – це вивезення фінансових ресурсів, обсяг яких відображений за позицією «Помилки та упущення» платіжного балансу України за умови набуття ним у звітному періоді від'ємного значення.

Відповідно до зазначеної методики, оцінки непродуктивного відпливу капіталу у період з 2007 по 2012 рр. коливаються у межах від 13,8 до 26,6 млрд дол. Обсяг прихованого відпливу за цей період коливається у межах від 7,7 до 18,7 млрд дол. Методологія розрахунків постійно вдосконалюється, проте поки що існують певні вади, які впливають на вірогідність отриманих оцінок. Зокрема, розрахунок так званих «прихованого імпорту» та «прихованого експорту» на основі «дзеркальної» статистики Держстату та Євростату здійснюються без приведення даних до єдиного базису поставок. Крім того, аналіз здійснюється для партнерів, які є членами ЄС, товарообіг з якими складає менш ніж третину від його загального обсягу. Також розрахунок непродуктивного легального відпливу фінансових ресурсів та незареєстрованого відпливу не дозволяє відокремити легальну та нелегальну складові, що ускладнює аналіз таких даних.

За відсутності офіційних статистичних даних дослідниками неодноразово робилася спроба оцінити обсяги виведення капіталів з країн непрямими методами. Серед них слід виділити метод «дзеркальної статистики», «гарячих грошей» та залишковий метод, які були практично апробовані дослідниками на даних рівних країн. Проте кожен з цих методів має певні недоліки та може не охоплювати певні потоки фінансових ресурсів, які фактично є виведенням капіталу, або, навпаки, включати цілком легальні потоки. У дослідженнях Д. Кера [6] розрахунки здійснено для кожної з країн за усіма наведеними методами, а отримані результати агреговані з певними ваговими коефіцієнтами.

Принципова різниця між наведеними підходами полягає в тому, що показники, отримані методами «гарячих» грошей та залишків, спрямовані на оцінку загального обсягу втечі капіталу, а метод дзеркальної статистики дозволяє виділити потоки, пов'язані із певними фіктивними операціями. Оскільки втеча капіталу не завжди є наслідком штучних господарських схем, показники отримані методом «гарячих» грошей та залишків не завжди доцільно використовувати для висновків щодо обсягів виведення капіталів.

Зокрема, методи «гарячих» грошей та залишків охоплюють потоки портфельних інвестицій, а також помилки та упущення платіжного балансу, які містять вагому легальну складову. Навіть якщо припустити, що частково короткострокові інвестиції є попередньо виведеними коштами вітчизняного походження, критерій віднесення потоків до такої категорії поки що не визначений. З іншого боку, такі потоки не відображають обсяги коштів, виведених з країни через зовнішньоторговельні операції, які не були повернуті. Фактично, динаміка показників, отриманих на основі цих методів, може більше залежати від макроекономічної ситуації та динаміки фінансових ринків, ніж від процесів прихованого виведення капіталів. Такі дані можуть слугувати певним орієнтиром для аналізу загальних тенденцій руху капіталів, проте не завжди і не повною мірою відображають обсяги виведення капіталів з використанням фіктивних схем.

У зв'язку з наведеними вище аргументами ми використовуємо метод дзеркальної статистики для розрахунку показників для аналізу обсягів прихованого виведення капіталів з України. Цей метод дозволяє спостерігати обсяги виведення капіталів у процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій, на які, за оцінками дослідників податково-правової мережі, припадає близько 80 % від загального обсягу виведених з країн прибутків. Основні недоліки цього методу на сучасному етапі розвитку статистичної методології можуть бути подолані завдяки появі нових статистичних даних світових таблиць «витрати-випуск».

Метод дзеркальної статистики базується на співставленні даних експорту та імпорту країн та спрямований на визначення обсягів виведення капіталів з використанням схем, які передбачають спотворення вартості у зовнішньоторговельних операціях. За кожним товаром, який експортується країною, знаходиться різниця між даними щодо експорту цього товару та його імпорту країнами-партнерами. Оскільки ця різниця, крім спотворення цін, формується за рахунок вартості фрахту, страхування та охорони товарів через митну територію країн, через які здійснюється транзит цих товарів, статистичних розбіжностей та часових лагів, з метою виокремлення саме той різниці, яка формується за рахунок спотворення цін, дослідниками використовуються коефіцієнти для приведення експорту та імпорту до єдиного базису поставки.

Розрахунки виведення капіталів з України за цим методом здійснено в роботі Д.Кера, а також вітчизняними дослідниками Д.Серебрянським та А.Вдовиченком [7]. З метою приведення експорту та імпорту до єдиного базису поставки Д. Кером використано надбавку 10 % експорту до базису поставки СІФ. Використання єдиної надбавки є досить грубим припущенням, хоча воно і дозволяє використовувати розраховані показники для міжкраїних співставлень, проте його використання для оцінки динаміки виведення капіталів для певної країни в розрізі товарів або товарних груп може дещо спотворювати реальну картину. Вітчизняні дослідники використовують надбавку 4-10 %, яка залежить від виду товару та географічного розташування країни-партнера, проте метод визначення в статті не вказаний, тому ми зробили висновок, що автори визначали її експертним шляхом.

Крім того, при використанні цього методу для України, на нашу думку, важливо враховувати розбіжність, яка може виникати через особливості статистичної методології спостереження даних щодо зовнішньої торгівлі в країнах ЄС. Слід зазначити, що для окремих товарних позицій ця розбіжність може перевищувати 50 %, проте її не можна у повному обсязі розглядати як результат тьових схем. Наприклад, вартість імпорту Німеччиною чорних металів за підсумками майже удвічі перевищує вартість експорту цих товарів з України до Німеччини (у 1,8 р. за підсумками 2012 року, у 2 р. – 2011 року). У ці ж роки вартість імпорту Нідерландами чорних металів складає

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

лише 13-14 % від експорту цих товарів до зазначеної країни. Така розбіжність даних може формуватися за рахунок того, що митні процедури здійснювалися не в країнах призначення товару. Якщо не враховувати таку специфіку, то обсяг експорту товарів, для яких не співпадають країна призначення та країна, в якій здійснювалися митні процедури, буде двічі врахований як тінювий. Хоча цей випадок є цілком легальним та не повинен враховуватися у обсягах спотворення вартості зовнішньоторговельних операцій.

Викремлення невирішеної проблеми. З метою врахування зазначених вище особливостей ми вважаємо, що дані щодо експорту до Євросоюзу необхідно аналізувати в агрегованому вигляді, інакше обсяги спотворення вартості експорту до цих країн будуть штучно завищені.

Також не усі розбіжності дзеркальних даних щодо експорту та імпорту можна пов'язувати з виведенням капіталів. Певні розбіжності формуються внаслідок використання тінювих схем контрагентами у країнах-партнерах та відображають прихований вплив капіталу з них, а не з України. Окремі розбіжності можуть формуватися внаслідок повернення вже виведеного раніше капіталу, і тому його включення до загального обсягу виведення капіталу призводитиме до подвійного рахунку.

Таким чином, розглянуті вище особливості методів «гарячих» грошей та залишків не дозволяють безпосередньо визначати обсяги виведення з країни прибутків, а лише можуть використовуватися як допоміжні орієнтири для аналізу. Хоча дзеркальна статистика і може слугувати основою для визначення обсягів виведених капіталів, цей метод необхідно вдосконалити відповідно до сучасних умов ведення бізнесу.

Мета цієї статті полягає у розробці методологічних засад оцінки обсягів прихованого виведення капіталів з України з урахуванням галузевих особливостей приведення даних щодо зовнішньої торгівлі до єдиного базису поставки.

Результати дослідження. У зв'язку із наведеними аргументами, оцінку виведених з України капіталів доцільно здійснювати на основі дзеркальної статистики. Для цього необхідно:

- сформулювати підхід для приведення даних щодо вартості експорту та імпорту до єдиного базису поставки;
- визначити розбіжності між приведеними до єдиного базису поставки даними дзеркальної статистики;
- сформулювати принципи відбору тих розбіжностей, які можуть пояснюватися використанням фіктивних схем, спрямованих на виведення прибутків до іншої економічної території.

Приведення даних щодо експорту, які у статистиці зовнішньої торгівлі надаються на умовах ФОБ, та імпорту, які наявні на умовах СІФ, ми пропонуємо здійснювати на основі даних світових таблиць «витрати-випуск» [8]. Проект, в межах якого здійснювалася компіляція цих даних, фінансувався Європейською Комісією та реалізовувався низкою міжнародних та європейських науково-дослідних установ. Дані, які містять таблиці, рекомендовані СОТ для аналізу ланцюгів формування доданої вартості у міжнародній торгівлі.

Серед інших показників, світові таблиці «витрати-випуск» містять дані щодо міжнародної транспортної націнки у розрізі 35 видів економічної діяльності, а також товарів різних категорій використання для країн світу. Вибірка країн, для яких побудовано таблиці, включає країни ОЕСР, БРІК, та деяких інших країн. Дані за країнами, які не увійшли до цієї вибірки, надано у агрегованому вигляді у групі «інші країни світу».

Міжнародна транспортна націнка може використовуватися для приведення до одного базису даних щодо експорту та імпорту. Ця націнка включає витрати, пов'язані з транзитом продукції через митну територію третіх країн, та є різницею між вартістю експорту на умовах ФОБ та імпорту цієї продукції на умовах СІФ. Проте серед країн, які наведені у вибірці, показники економіки України відсутні, а дані про вітчизняну економіку містяться у показниках «Інших країн світу».

Аналіз показників міжнародної транспортної націнки свідчить, що частка цієї націнки у імпорті є достатньо стабільною у часі та незначно розрізняється серед країн, які межують з Україною (Рисунок 2). Зокрема, усереднена міжнародна транспортна націнка на імпорт продукції проміжного споживання у різних країнах приймає значення в діапазоні від 4 до 6,5 % імпорту, у тому числі серед країн, які розташовані на західному кордоні – 4,6 %, а для імпорту товарів проміжного споживання до РФ – 6,5 %. Усереднена націнка на імпорт продукції кінцевого споживання для країн вибірки приймає значення від 4 до 8 % імпорту, її середнє значення становить близько 5,2 %, а середнє значення для країн на західному кордоні (4,5 %) є значно нижчим за частку міжнародної транспортної націнки для РФ (7,8). Націнка на інвестиційні товари є найбільшою серед розглянутих груп продукції та набуває значень від 6,3 до 8,7 % вартості імпорту.

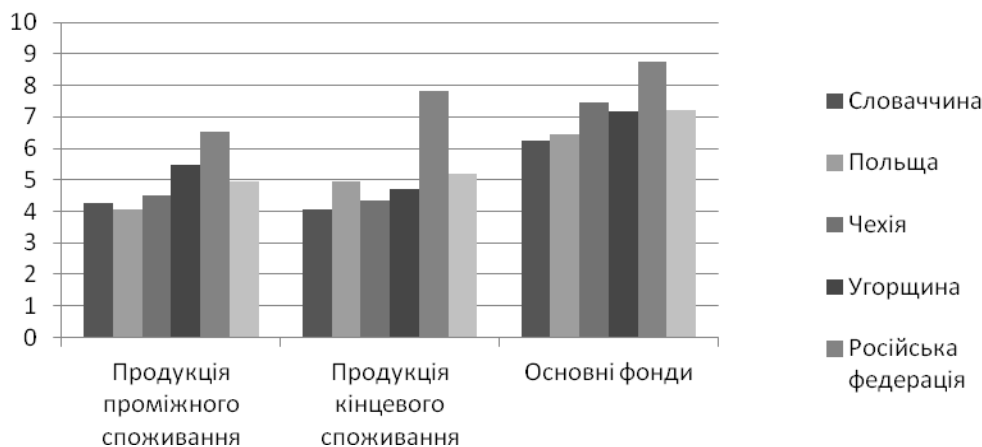


Рис. 2. Питова вага транспортної націнки у вартості імпорту продукції, у %

Дані щодо міжнародної транспортної націнки у розрізі країн свідчать, що витрати на продукцію усіх категорій для країн, що межують з Україною на західному кордоні, є нижчими за аналогічні показники для РФ, що частково є відображенням ефективнішої організації процесів логістики у країнах ЄС, а частково пов'язане з особливостями географічного розташування РФ.

Для України міжнародну транспортну націнку ми пропонуємо визначати на основі середнього значення націнки для країн, з якими Україна межує на західному кордоні та для РФ, з якою Україна межує на Сході. За різними товарними групами націнка в середньому коливається в діапазоні від 3 до 8 % від вартості імпорту. Найбільший вплив на вартість імпорту мають націнки на продукцію машинобудування (до 8 %), що, з одного боку, пов'язано з жорсткими вимогами до транспортування цієї продукції, а з іншого – з концентрацією виробництва машин та обладнання у незначній кількості країн. Обмежений вибір постачальників продукції машин та устаткування зменшує можливості покупців щодо оптимізації процесів логістики. Найменшу питому вагу у імпорті мають товари легкої промисловості (близько 3 % від вартості імпорту), завдяки м'якшим вимогам до їх транспортування, а також наявності пропозиції такої продукції у широкому колі країн.

Розбіжність даних дзеркальної статистики щодо вартості українського експорту оцінюється на основі даних щодо експорту продукції із України на умовах ФОБ та імпорту цієї продукції контрагентами на умовах СІФ за вирахуванням міжнародної транспортної націнки:

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

$$\Delta x_{ij} = x_{ij}^{ukr} - m_{ij} / (1 + tm_{ij}) \quad (1)$$

де x_{ij}^{ukr} – вартість експорту продукції i з України до країни j

m_{ij} – вартість імпорту продукції i українського виробництва країною j

tm_{ij} – питома вага міжнародної транспортної націнки у імпорті продукції i країною j .

Якщо припустити, що скоригована на обсяг міжнародної транспортної націнки вартість імпорту $m_{ij} / (1 + tm_{ij})$ відображає реальну вартість товару, то ця розбіжність відображає заниження вартості експорту. Ця величина може бути нижчою за реальну вартість у випадку, якщо контрагент використовує певні фіктивні схеми для завищення вартості імпорту. На стан економіки України така ситуація не впливає, проте вона також призводить до певних статистичних розбіжностей. У зв'язку з цим, показники, отримані відповідно до формули (1), відображають нижню межу для обсягів заниження вартості експорту та повинні інтерпретуватися як оптимістична оцінка обсягу виведення прибутків з України, тобто його реальний обсяг може бути навіть більшим.

Загальний обсяг виведення капіталу з України з використанням схем спотворення вартості експорту є сумою розбіжностей, отриманих відповідно до формули (1), які мають позитивне значення, $\Delta x_{ij} > 0$:

$$\Delta X = \sum_{ij} \Delta x_{ij} \mid \Delta x_{ij} > 0 \quad (2)$$

Розбіжність даних дзеркальної статистики щодо вартості українського імпорту оцінюється на основі даних щодо експорту до України продукції контрагентами на умовах ФОБ та імпорту цієї продукції до України на умовах СІФ за вирахуванням міжнародної транспортної націнки:

$$\Delta m_{ij} = x_{ij} - m_{ij}^{ukr} / (1 + tm_i^{ukr}) \quad (3)$$

де x_{ij} – вартість експорту продукції i з країни j до України

m_{ij}^{ukr} – вартість імпорту продукції i українського виробництва країною j

tm_i^{ukr} – питома вага міжнародної транспортної націнки у імпорті продукції i країною j .

Ситуації, в яких відбувається виведення капіталу суб'єктами господарювання з використанням імпортичних операцій полягають у ввезенні в Україну продукції, вартість якої перевищує реальну ринкову вартість, у цьому випадку має місце співвідношення $x_{ij} < m_{ij}^{ukr} / (1 + tm_i^{ukr})$. Слід зазначити, що в реальності такі інструменти виведення капіталів використовуються рідше, ніж схеми з завищенням вартості експорту. По-перше, вони можуть мати економічний сенс, лише коли йдеться про продукцію проміжного споживання, ставка мита на імпорт якої є нульовою або низькою. У інших випадках від'ємне значення Δm_{ij} буде пов'язане з іншими чинниками, ніж виведення капіталу з метою мінімізації податкових зобов'язань.

Найбільш частим є випадок, коли $x_{ij} > m_{ij}^{ukr} / (1 + tm_i^{ukr})$, тобто коли завищується вартість імпорту, що дозволяє підприємствам мінімізувати ПДВ, ввізне мито, а також податок на прибуток, якщо імпортується інвестиційна продукція. Такий випадок безпосередньо не призводить до виведення капіталів з України, проте для забезпечення таких схем суб'єкти господарювання повинні мати кошти за межами України для розрахунків з контрагентами, а також для транзакційних витрат. Для цього такі кошти повинні бути попередньо виведені з країни. У зв'язку з цим, показники, розраховані за формулою (3) можуть бути враховані у обсягах виведення капіталів (2) тільки у разі, якщо вони мають від'ємне значення:

$$COut = \sum_{ij} (\Delta x_{ij} - \Delta m_{ij}) \mid \Delta x_{ij} > 0, \Delta m_{ij} < 0, \quad (4)$$

У протилежному випадку, коли $\Delta m_{ij} > 0$, ці розбіжності не повинні безпосередньо враховуватися у обсягах виведення капіталів з України, проте вони є цінною інформацією щодо:

- масштабів ухилення від оподаткування;
- наявності капіталу, який знаходиться поза економічною територією України та використовується для обслуговування господарської діяльності, яка фактично здійснюється на території України.

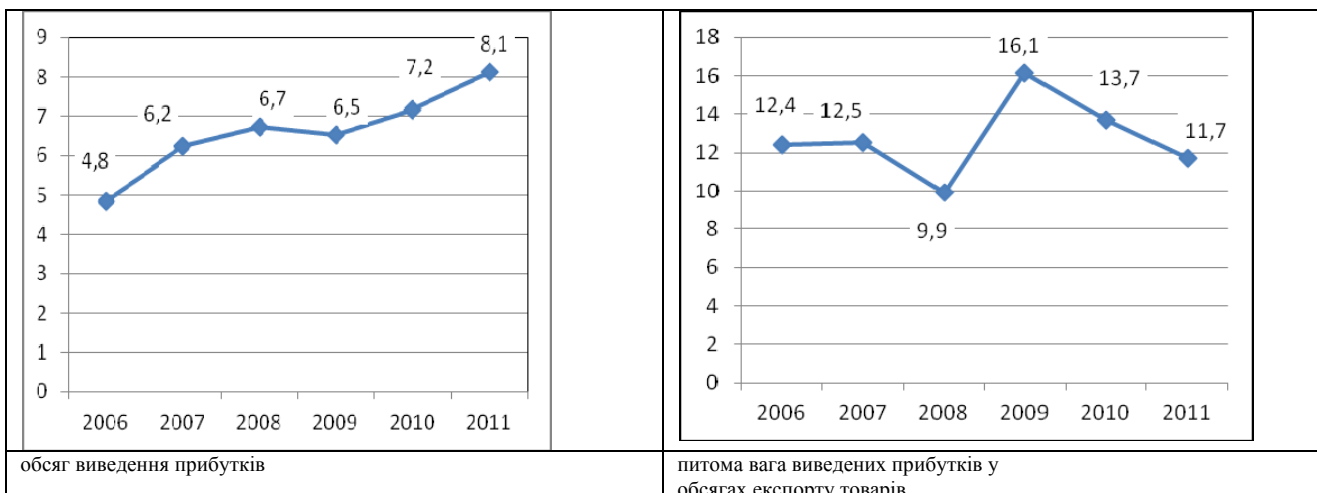


Рис. 3. Обсяги виведених прибутків з України, млрд дол. США

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Розрахунки, які здійснювалися згідно з наведеними вище положеннями, показали, що в останні роки від 73 до 79 % обсягів виведення прибутків з України формується за рахунок зниження цін експорту. Динаміка виведення капіталів демонструє, що падіння економіки в період розгортання кризових явищ було підсилено виведенням капіталів з країни (рис.3). При цьому, різке зростання питомої ваги виведених капіталів у обсягах експорту свідчить про неефективну державну політику щодо концентрації наявних ресурсів для подолання кризових явищ.

Наведена динаміка свідчить, що процеси виведення капіталів з України значно активізувалися у кризові роки, що призвело до збільшення частки цих потоків у вартості експорту з 12,5 % (середнє значення у передкризові роки) до 16 % (у 2009 році).

Певне скорочення обсягів виведення капіталів у 2008 році може інтерпретуватися як наслідок зміцнення національної валюти в цій період. Зростання реального обмінного курсу гривні майже на 15 % у 2008 році спричинило певні зрушення у структурі вартості експорту та скорочення прибутків експортерів. Внаслідок цього, збільшилася частка вартості, яку експортери повинні були залишати в країні для забезпечення процесів виробництва, та зменшилася частка коштів, які виводилися з країни. Аналогічно, збільшення обсягів виведення капіталів у 2009 році частково пов'язане із послабленням національної валюти, яке спричинило зменшення обсягів фінансових ресурсів, потрібних експортерам для забезпечення виробничих процесів в країні.

У посткризові роки обсяг виведення прибутків продовжував збільшуватися, проте відносно обсягів експорту він знизився (з 13,7 % у 2010 році до 11,7 % у 2011 році), що може свідчити про певні тенденції скорочення масштабів використання схем зниження вартості експорту. На нашу думку, це відбулося у зв'язку з введенням в дію норм Податкового кодексу, якими було запроваджено пільги щодо податку на прибуток для підприємств ПЕК, машинобудування, легкої промисловості тощо.

Зниження вартості імпорту безпосередньо не спричиняє відплив капіталу. Проте така операція передбачає, що для розрахунків з іноземними постачальниками українська компанія повинна мати за кодом певний обсяг коштів, який дорівнює різниці офіційної та митної вартості товару. Відповідно, ці кошти повинні бути виведені з країни через інші схеми. **Тому зниження митної вартості імпорту є однією із форм повернення виведених капіталів до України,** а оцінка обсягу зниження митної вартості імпорту є певним орієнтиром щодо масштабів виведення коштів, які повертаються до країни з метою інвестування у капітальні активи.

Якщо умовно розділити вартість товару на офіційну та тінюву частини, то офіційна частина включатиме вартість його імпорту в Україну, а тінюва – різницю між ринковою та митною вартістю товару. При цьому, доцільно припустити, що ринкова вартість товару відповідає вартості експорту, скоригованій на розмір міжнародної транспортної націнки. Розрахунки з постачальниками за офіційною частиною здійснюються безпосередньо як оплата за імпорт за його митною вартістю, а за тінювою – як оплата за певними штучними транзакціями за межами країни.

Хоча зниження обсягів імпорту не може інтерпретуватися як операція, яка безпосередньо призводить до відпливу капіталу, аналіз таких транзакцій дозволяє виявити передумови виведення прибутків. Оскільки для забезпечення таких операцій потрібні кошти, які виводяться з України в межах інших схем, економічний сенс від здійснення таких операцій і є одним стимулів для виведення капіталів.

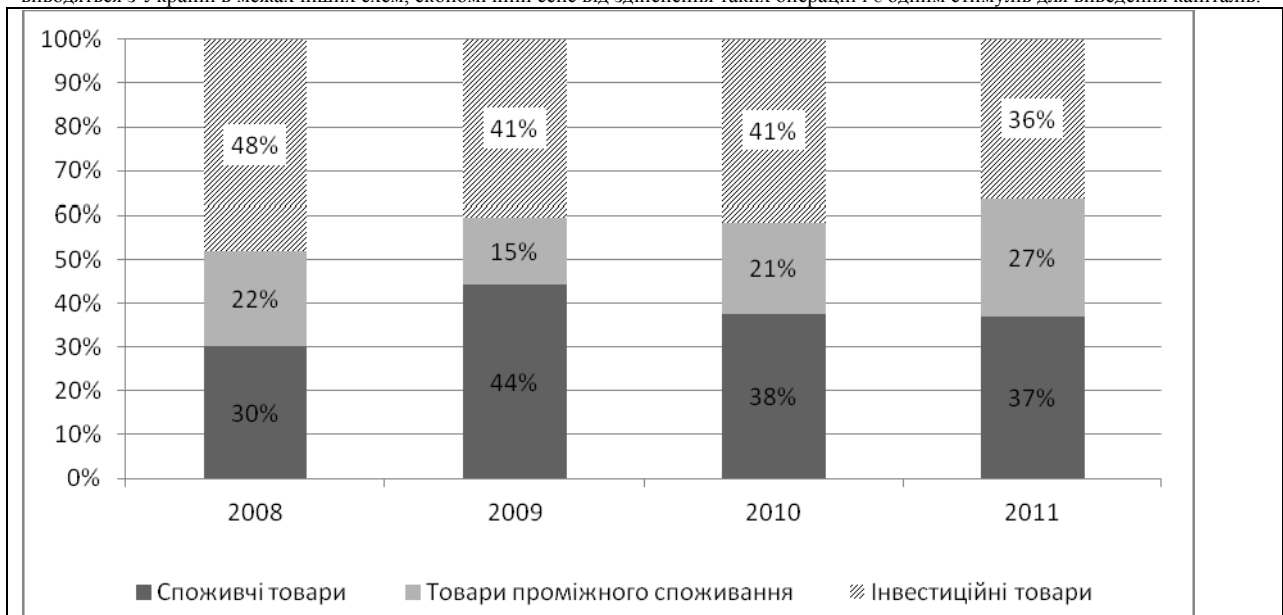


Рис. 4. Структура формування різниці між реальною та митною вартістю імпорту в Україну, у відсотках.

Як свідчать наші розрахунки, різниця ринкової та митної вартості імпорту у докризовий період майже наполовину формувалася за рахунок зниження вартості інвестиційної продукції (рис. 4). Скорочення внеску цієї складової (до майже 40 %) під дією кризових явищ пов'язано з загальним уповільненням інвестиційних процесів, а продовження тенденції його скорочення у 2011 році (до 36 %) ми інтерпретуємо як наслідок запровадження пільг щодо податку на прибуток для підприємств окремих видів економічної діяльності. Завдяки цьому для таких підприємств втрапився економічний сенс від використання схем виведення прибутків при здійсненні капітальних інвестицій. Це призвело до певного зменшення масштабів використання схем зниження митної вартості інвестиційної продукції, що також позначилося на скороченні частки виведених капіталів у обсягах експорту.

Показовими є дані щодо зниження вартості імпорту інвестиційної продукції з країн Євросоюзу, зокрема машин та обладнання (група 84 за УКТЗЕД). Розбіжність дзеркальної статистики по цій групі формує близько 20 % від загального обсягу різниці між реальною та заниженою вартістю імпорту товарів в Україну (рисунок 5). Такий внесок розбіжності по країнам ЄС, перш за все, зумовлений тим, що цей регіон є найбільшим торговельним партнером ЄС за поставками машин та обладнання на вітчизняні підприємства.

Економічна логіка підприємств, що знижують вартість імпорту машин та обладнання, полягає в тому, що така схема дозволяє значно знизити податкове навантаження за податком на прибуток та у окремих випадках – ввізному миті. Ставка мита на імпорт значної кількості товарів 84 групи є нульовою, проте за певними з них вона досягає до 10 % митної вартості товару. В умовах існування проблем з відшкодуванням ПДВ такі схеми також дозволяють підприємствам мінімізувати обсяг вилучених з обігу коштів.

Механізм мінімізації податку на прибуток, за рахунок якого підприємство купує основні засоби, полягає в тому, що підприємство акумулює в Україні лише мінімально прийнятну суму для фінансування своїх інвестиційних витрат. Прибуток, за рахунок якого планується фінансування інвестицій у машини та обладнання, частково акумулюється в українській компанії, а частково – в контрольованій іноземній компанії у низькоподатковій території. Схема придбання обладнання будується таким чином, щоб частково його вартість сплатити за рахунок прибутку, акумульованого в українській компанії, а частково – в іноземній. Таким чином, вартість імпорту такого

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

обладнання в Україну фактично занижується на суму, яка була сплачена з контрольованої іноземної компанії. Обсяг сплаченого податку при такій схемі занижується на суму, яка б повинна була бути нарахована за діючою в Україні ставкою на прибуток, акумульований в іноземній компанії.

За нашими оцінками за підсумками 2008-2011 років капітальні інвестиції у придбання обладнання з ЄС для українських компаній становили близько 18 млрд дол. США, з яких лише 13,5 млрд дол. США сплачено за рахунок прибутків, нагромаджених в Україні, а майже чверть від реальної вартості обладнання була сплачена за рахунок коштів, які суб'єкти господарювання акумулювали за кордоном. Якщо кінцевим контролюючим власником такої компанії є резидент України, доцільно припустити, що ці фінансові ресурси в обсязі близько 4,5 млрд дол були виведені з країни до контрольованих компаній. Якщо прибуток виводиться у країні з меншим навантаженням за податком на прибуток, суб'єкт господарювання отримуватиме економію за рахунок різниці у податкових ставках. У випадку, коли кінцевим контролюючим власником компанії є нерезидент України, він постачатиме це обладнання в Україну за заниженою вартістю, придбавши попередньо це обладнання за його реальною вартістю на ім'я контрольованої компанії в іншій країні.

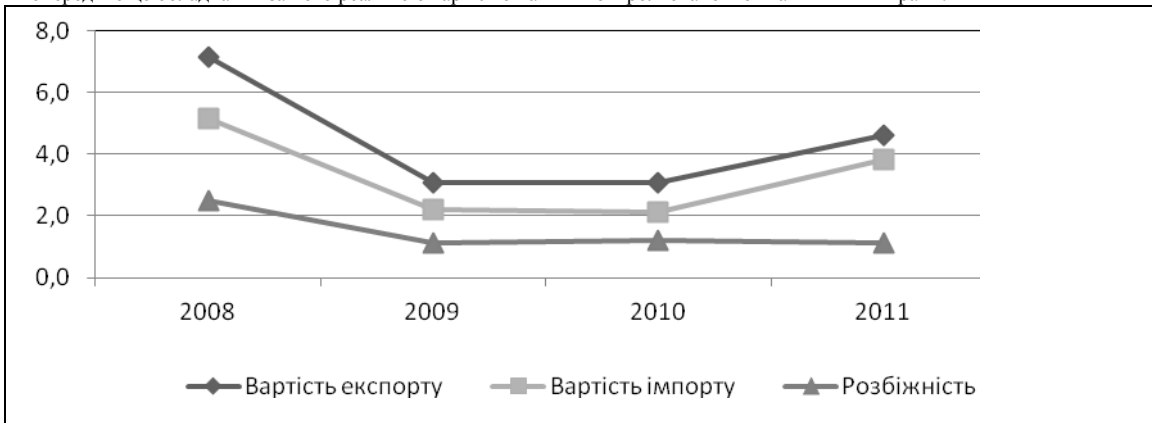


Рис. 5. Дзеркальна статистика імпорту машин та обладнання в Україну, млрд дол

Така ситуація свідчить, що з метою забезпечення інвестиційної діяльності підприємства вимушені формувати штучні схеми, які дозволяють їм знизити податкове навантаження. При цьому реалізація таких схем пов'язана зі значними транзакційними витратами, ризиками та ускладненням процесів управління активами та виробничими процесами. Ці схеми відіграють роль певного компенсатора, який дозволяє підприємствам підвищити ефективність інвестиційної діяльності в умовах недостатньо сприятливих умов інвестування в Україні.

Наведені оцінки дозволяють зробити висновок, що внаслідок використання підприємствами схем, які передбачають виведення прибутків для здійснення капітальних інвестицій, вартість придбаних за імпортом основних засобів є недооціненою. Якщо доразуміти показник валового нагромадження основного капіталу до його ринкової вартості, то у посткризові роки норма нагромадження основного капіталу буде вищою за фактичну більш ніж на 1 в.п.

Висновки та пропозиції. Таким чином, фінансові ресурси, які підприємства виводять з України з метою мінімізації податкових зобов'язань, частково повертаються в Україну не тільки у вигляді прямих та портфельних інвестицій, а й у складі вартості основних засобів. Продаж інвестиційного призначення, яка імпортується в Україну за заниженою вартістю, частково оплачується за рахунок коштів, акумульованих за межами вітчизняної економіки. Тому поряд із низкою негативних ефектів, включаючи розмивання бази оподаткування та зниження керованості економіки, в умовах низької якості інвестиційного клімату в країні такі капітали відіграють певну позитивну роль у її економічному розвитку. Неспроможність держави створити сприятливі умови інвестування бізнесу компенсує, використовуючи інструменти агресивного податкового планування.

З метою поліпшення якості оцінки прихованого відпливу капіталу з України, методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки доцільно вдосконалити з урахуванням запропонованих в статті методологічних засад.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Framework of direct investment relationships [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cdis/pdf/060508a.pdf>
2. Типовая форма 1. Форма для сбора данных об остатках по прямым инвестициям во внутреннюю экономику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/np/sta/cdis/2009/120109f1r.pdf>
3. Coordinated Direct Investment Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cdis.imf.org
4. Наказ Державної служби статистики України від 12.11.2012 № 457 «Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо інвестицій зовнішньоекономічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123 «Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua
6. Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/illicit_financial_flows_from_developing_countries_over_the_decade_ending_2009.pdf
7. Серебрянский Д., Вдовиченко А. «Втеча» капитала и теньовая международная торговля в Украине: зв'язок, макроекономічні ефекти/ Д.Серебрянський, А.Вдовиченко// Вісник Національного Банку України № 11 (201). Листопад 2012. – К.: НБУ, 2012. – с. 26
8. World Input-Output Database: Construction and Applications [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wiod.org/index.htm>

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ОСНОВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ

Турбан Г.В., к.э.н., доцент, заведующая кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (Белоруссия)

Турбан Г.В. Регіональні торговельні угоди, як основа міжнародної торгової політики держав

У статті розглянуті значення і масштаби розвитку регіонально-торговельних угод (РТС). Встановлено, що фактично в сучасній міжнародній економіці починається конкурентна боротьба не за ринки окремих країн, а за ринки окремих РТС. Показана динаміка розвитку РТС. Виділено такі тенденції у формуванні РТС, як створення переважно двосторонніх угод про вільну торгівлю, формування міжконтинентальних інтеграційних об'єднань країн, створення інтеграційних об'єднань не тільки по товарах, а й послуг для вирішення інвестиційних та соціальних питань. Показано відповідність формування РТС нормам Світової організації торгівлі (СОТ). Розглянуто статті ГАТТ, що регулюють регіональні торговельні угоди. Визначено причини значного зростання РТС в сучасній міжнародній економіці. Досліджено еволюцію створення РТС в XX - XXI століттях. Виділено види регіональних торговельних угод. Розглянуто особливості функціонування окремих інтеграційних об'єднань країн.

Ключові слова: регіональні торговельні угоди, інтеграційні об'єднання, Всесвітня торгова організація, торгова політика, міжнародна економіка, конкурентоспроможність.

Турбан Г.В. Региональные торговые соглашения как основа международной торговой политики государств

В статье рассмотрены значение и масштабы развития региональных торговых соглашений (РТС). Установлено, что фактически в современной международной экономике начинается конкурентная борьба не за рынки отдельных стран, а за рынки отдельных РТС. Показана динамика развития РТС. Выделены такие тенденции в формировании РТС как создание преимущественно двусторонних соглашений о свободной торговле, формирование межконтинентальных интеграционных объединений стран, создание интеграционных объединений не только по товарам, но и услугам, для решения инвестиционных, социальных вопросов. Показано соответствие формирования РТС нормам Всемирной торговой организации (ВТО). Рассмотрены статьи ГАТТ, регулирующие региональные торговые соглашения. Определены причины значительного роста РТС в современной международной экономике. Исследована эволюция создания РТС в XX-XXI веках. Выделены виды региональных торговых соглашений. Рассмотрены особенности функционирования отдельных интеграционных объединений стран.

Ключевые слова: региональные торговые соглашения, интеграционные объединения, Всемирная торговая организация, торговая политика, международная экономика, конкурентоспособность.

Turban G.V. Regional trade agreements as a basis of states international trade policy

The article describes the meaning and scope of the development of regional trade agreements (RTAs). Found that in fact in the modern international economy begins competition for markets not individual countries, but for markets of RTAs. Shows the dynamics of the RTAs. Such trends are highlighted in shaping RTS as creating predominantly bilateral free trade agreements, the formation of intercontinental integration associations of countries, the creation of integration associations not only goods but also services, solutions for investment and social issues. Shows the correspondence forming RTAs norms of the World Trade Organization (WTO). Considered GATT articles governing regional trade agreements. Identified causes of the significant growth in the RTAs modern international economy. Investigated the evolution of RTAs in the XX-XXI centuries. Classified types of regional trade agreements. The features of the functioning of individual integration groupings of countries.

Keywords: regional trade agreements, integration associations, the World Trade Organization, trade policy, international economics, competitiveness.

Глобальная экономика сегодня – это экономика интеграционных объединений. Страны начинают рассматривать Региональные торговые соглашения (англ. Regional Trade Agreements) как основу своей торговой политики. С одной стороны, они используют различные инструменты для либерализации торговли во взаимной торговле и для обеспечения более эффективного участия предприятий в международных цепочках создания стоимости. Региональные соглашения выступают в качестве неотъемлемой части общей стратегии развития стран и регионов для поэтапной интеграции в мировую экономику. С другой стороны, фактически в современной международной экономике начинается конкурентная борьба не за рынки отдельных стран, а за рынки отдельных РТС. Страны, входящие в РТС рассматриваются как площадка для возможной работы на рынке всего интеграционного объединения.

Практически все государства за редким исключением являются участниками одного или нескольких соглашений о региональной интеграции. По состоянию на 1 августа 2013 г. в Секретариате ВТО было зарегистрировано 379 Региональных торговых соглашений (Таблица 1) [1]. Еще около 200 РТС находятся в стадии регистрации. В то время как за период с 1948 по 1994 гг. в ГАТТ было направлено всего 123 нотификации, а фактически на конец 1994 г. зарегистрировано 49 РТС, из них 45 – по товарам и всего 4 – по услугам.

Таблица 1 – Количество Региональных торговых соглашений на 1 сентября 2013 г.

Вид регионального торгового соглашения	Количество
Зона свободной торговли (англ. Free Trade Agreement – FTA), согласно ГАТТ ст. XXIV	208
Таможенный союз (англ. Custom Union – CU), согласно ГАТТ ст. XXIV	17
РТС согласно разрешительной оговорки (англ. Enabling clause)	36
РТС по услугам, согласно ГАТТ ст. V	118
Всего:	379

Более 80% РТС – Зоны свободной торговли (ЗСТ) по торговле товарами и услугами. Таможенных союзов (ТС) создано 17.

Рост активности в формировании региональных экономических группировок произошел с начала 1990-х гг. (Рисунок 1). В течение последнего десятилетия XX столетия было зарегистрировано 56 региональных торговых соглашений по товарам и 10 – по услугам. Но резкий всплеск в создании РТС приходится на XXI столетие, в течение которого зарегистрировано 251 соглашение (по данным на 1 августа 2013 г.), из них 145 – по товарам. Но наиболее активизировался в этот период времени процесс образования РТС по услугам, которых было создано 106 [1]. В настоящее время ежегодно регистрируется около 50 РТС.

РТС по данным ЮНКТАД и ВТО охватывают более 50% мировой торговли, в том числе 16% - беспошлинная торговля [1]. Наиболее интегрированным в мире рынком является Европейский Союз: около 70% торговых сделок совершается в его пределах. Торговля между странами НАФТА составляет немного больше половины (51%) экспорта Североамериканского Соглашения о Свободной Торговле. Другие торговые блоки, такие как МЕРКОСУР, Андский общий рынок и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) показывают менее явную интеграцию: страны МЕРКОСУР совершают около 16% внешнеторговых сделок внутри соглашения, Андский общий рынок – 8%, АСЕАН – 25%.

Создание РТС является одним из разрешенных Всемирной торговой организацией (ВТО) исключений из режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Режим наибольшего благоприятствования определен в статье I ГАТТ-1994 и является фундаментальным принципом правовой системы ВТО. В соответствии с данной статьей государства-члены ВТО обязаны предоставлять товарам других государств-членов не менее благоприятный режим, ни одна страна не должна устанавливать какие бы то ни было особые торговые

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

преимущества для других стран ВТО или проводить по отношению к ним дискриминацию.



Рисунок 1 – Динамика создания Региональных торговых соглашений по товарам и услугам

Изыятия из режима наибольшего благоприятствования, допускающие создание РТС определены в следующих положения ВТО:

- Статья XXIV ГАТТ;
- Статья V ГАТС;
- Разрешительная оговорка (Enabling clause).

Статья XXIV ГАТТ представляет собой правовую базу для подписания РТС в сфере торговли товарами в виде создания зоны свободной торговли или таможенного союза, когда льготы, предоставляемые в рамках этих образований, не распространяются на неучаствующие страны [2]. Статья V ГАТС определяет правила, регулирующие торговлю услугами в рамках РТС. Разрешительная оговорка была принята в 1979 году в рамках Токийского раунда Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), чтобы обеспечить правовую основу для расширения Всеобщей системы преференций (ВСП) за пределы первоначальных 10 лет. Также она закрепила правила взаимного сокращения тарифов в торговле товарами между развивающимися странами.

В 1995 г. вступило в силу соглашение ТРИПС, статья IV которого предусматривает льготы и привилегии, вытекающие из международных соглашений, которые связаны с охраной интеллектуальной собственности и являются исключением из РНБ.

Основа содержания статьи XXIV ГАТТ была заложена в Гаванской хартии ("Заключительный акт и соответствующие документы"), принятой в 1948 г. в Гаване на Конференции ООН по торговле и занятости. Это – первый документ, регламентирующий процессы создания ЗСТ. Следует обратить внимание, что авторы ГАТТ в целом и статьи XXIV не рассматривали перспективу формирования межрегиональных ЗСТ, что характерно для современной международной экономики. Кроме того, статья XXIV ГАТТ-94 предусматривает создание таможенного союза или зоны свободной торговли с целью либерализации торговли, в частности, товарами между странами их участниками. В то же время, анализ РСТ, заключенных в последние годы, показывает, что большинство из них регулируют как вопросы торговли товарами, так и услугами, объектами интеллектуальной собственности, а также инвестиций, государственных закупок, перемещения рабочей силы и иные.

В статье XXIV ГАТТ-1994 определяются условия, которые должны соблюдать государства, создающие зону свободной торговли или таможенный союз. Главное условие заключается в том, что эти экономические группировки призваны содействовать развитию мировой торговли в целом, а не только региональной торговле. Аналогичные требования в области торговли услугами предусмотрены в статье V ГАТС. При создании РТС не должно быть ухудшение условий торговли для стран, находящихся за пределами региональных объединений. Если происходит повышение таможенных пошлин по определенным товарам в результате образования РТС, то должна быть предоставлена адекватная торгово-политическая компенсация, например, посредством снижения пошлин на иные товары, представляющие интерес для пострадавшей страны (компенсацией считается также снижение пошлин другими членами регионального объединения) (норма статьи XXIV.6 ГАТТ-1994).

В итоге Уругвайского раунда многосторонних переговоров согласован документ – Договоренность о толковании ст. XXIV ГАТТ, где уточняется метод оценки влияния таможенных пошлин и нетарифных мер регулирования торговли до и после образования таможенного союза. Эта оценка основывается на статистике импорта за предшествующий период, предоставленной таможенным союзом по тарифным позициям, в стоимостном и количественном выражении, с разбивкой по странам происхождения, являющимся членами ВТО. Оговаривается, что переговоры о компенсации должны предшествовать изменению пошлин, и при недостижении согласованного решения пострадавшая страна имеет право на отзыв ранее предоставленных уступок в ответ на повышение пошлин участником таможенного союза.

Формирование Региональных торговых соглашений, предусматривающее ликвидацию пошлин и других меры регулирования в торговле между странами-участниками такого соглашения должно быть за разумный период времени (норма статьи XXIV.5(c) ГАТТ-1994). Переходные положения могут действовать сроком до 10 лет, в исключительных случаях (например, для сельского хозяйства) – дольше. Аналогичное правило действует и для торговли услугами. По данным ВТО, договоренности об отсутствии переходного периода в отношении имплементации тарифа зафиксированы в 27 % РТС. В 38 % РТС он не превышает 10 лет, у 31 % РТС – составляет от 11 до 20 лет, у 1 % РТС – имеется переходный период более 20 лет.

Региональные соглашения должны охватывать существенную часть торговли товарами, происходящих из стран-участниц, а не торговлю отдельными товарами (норма статьи XXIV.8(a) ГАТТ-1994). Аналогично услуги требуют существенного секторального охвата (статья V.1(a) ГАТС). По данным ВТО, в основном в изъятия из зон свободной торговли попадают сельскохозяйственные товары (сахар, напитки, пищевые продукты, злаки, молочные продукты, мясо), реже – промышленные товары. Среди таких изъятий наиболее часто встречаются продукты группы 35 ТН ВЭД - белковые вещества, модифицированные крахмалы, клеи, ферменты, группы 29 – органические химические соединения, группы 38 – прочие химические продукты, групп 33, 87, 25 – эфирные масла, средства наземного транспорта и соль соответственно.

Члены ВТО обязаны информировать Секретариат ВТО о создании интеграционного объединения. С 1996 года при Генеральном совете ВТО действует Комитет по региональным торговым соглашениям, задача которого – рассматривать все региональные торговые соглашения, участниками которых являются члены ВТО.

В современной международной торговле широкое распространение получили преференциальные соглашения. Суть их заключается в том, что государство может сделать изъятие из РНБ в форме более низких (льготных) ставок пошлин, которыми облагаются товары,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

импортируемые из отдельных стран получателей преференций.

Преференции предусмотрены, прежде всего, Всеобщей системой преференций, которая была создана в 1971 г. Главная цель ВСП – оказание развитыми странами помощи развивающимся странам в наращивании экспорта и повышении конкурентоспособности товаров из развивающихся стран на своих рынках. С этой целью развитые страны в одностороннем порядке предоставляют развивающимся странам-пользователям ВСП пониженные ставки таможенных пошлин, установленные на товары, происходящие из таких стран. На момент создания ВСП не соответствовала положениям о режиме наибольшего благоприятствования в торговле действовавшего на тот момент Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г., и страны-участники ГАТТ оформили введение торговых преференций для развивающихся стран в виде освобождений от обязательств (waivers) на основании Статьи XXV (п.5) ГАТТ-1947. Применение ВСП на постоянной основе было закреплено ГАТТ Решением от 28 ноября 1979 г. под названием "Дифференцированный и наиболее благоприятный режим, взаимность и более полное участие развивающихся стран". Данный документ означал признание странами ГАТТ предоставления преференциального таможенно-тарифного режима развитыми странами в отношении развивающихся в рамках ВСП, а также "дифференцированного более льготного режима" в сфере нетарифного регулирования.

Одновременно в качестве правомерных рассматривались преференциальные соглашения между развивающимися странами. Впоследствии на основе данного решения развивающиеся страны создали так называемую Глобальную систему взаимных преференций, действующих только во взаимной торговле развивающихся государств. Согласно этой системе развивающиеся страны имеют право облагать льготными пошлинами, уменьшать нетарифные барьеры в отношении отдельных товаров, ввозимых из других развивающихся государств, не создавая при этом зону свободной торговли и не подпадая под ограничения статьи XXIV ГАТТ-1994 об установлении преференциального режима в отношении всей или практически всей торговли.

В случае предоставления развитой страной односторонних преференций для развивающихся стран, указанный режим устанавливается в национальном законодательстве развитой страны. По информации ЮНКТАД, в настоящее время более 10 стран (их объединений) используют национальные схемы предоставления торговых преференций развивающимся странам, в т.ч. ЕС, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Швейцария, Норвегия, Турция, Таможенный союз России, Казахстана, Беларуси. Оформление преференциального режима между развивающимися странами осуществляется, как правило, в виде тарифных уступок по итогам переговоров в рамках Глобальной системы взаимных преференций либо в виде специального двустороннего преференциального соглашения.

Фактически в развитии РТС можно выделить три периода.

Первый период – от момента подписания соглашения ГАТТ в 1947 г. до конца 80-х гг. 20-го столетия. В этот период времени масштабы создания РТС незначительны. На конец 1989 г. было зарегистрировано 24 РТС по товарам и 2 – по услугам [1]. Они создавались как на многосторонней основе, так и двухсторонней, в основном между граничащими странами. Только отдельные из них были экономически весьма значимыми и касались большого ассортимента товаров во взаимной торговле, многие из подписанных интеграционных соглашений предполагали преференции по отдельным товарам или являлись рамочными, закладывали основу для развития интеграции стран в будущем. Очевидно, что в этот период, развитие интеграционных отношений между странами не оказывало сколь либо существенного влияния в целом на мировую торговлю.

Наиболее активно процесс интеграции проходил в Западной Европе. В марте 1957 г. шесть стран региона – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург подписали два Римских договора – о создании Европейского экономического Сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратома). Последний имел отраслевую направленность, касаясь совместного развития производственной кооперации и НИОКР в области атомной энергетики. Особо важное значение имел Договор о создании ЕЭС, который отличался комплексным многосторонним подходом к хозяйственному взаимодействию стран-членов. Римский договор о создании Европейского экономического сообщества – это первое соглашение ЕС, зарегистрированное в ГАТТ/ВТО. Основная его идея – расширение экономической интеграции путем создания общего рынка, в рамках которого происходит "свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов". Реализация положений Римского договора шла весьма успешно, уже к 1 июля 1968г. (на 1,5 года раньше намеченного срока) странами ЕЭС был создан таможенный союз: ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле стран-участниц, установлен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. В ЕЭС осуществлялась гармонизация стандартов и технических норм, координация хозяйственного законодательства, в частности акционерного, сближалась промышленная политика, начала проводиться единая политика в области конкуренции, ускорился процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные, возросла либерализация движения капиталов и рабочей силы. Крупным завоеванием этого периода стала Единая сельскохозяйственная политика на уровне Сообщества. В 1973 г. произошло первое расширение ЕЭС (присоединились Дания, Ирландия, Великобритания) и в ГАТТ/ВТО было зарегистрировано новое соглашение – ЕС (9) Enlargement.

В этот период развития интеграционных отношений между странами было создано экономическое Соглашение между Австралией и Новой Зеландией (The Australia New Zealand Closer Economic Agreement – ANZCERTA). Оно вступило в силу в 1983 г. и было первым из двусторонних соглашений Австралии. За тридцать лет с момента его подписания, ежегодно темпы роста двусторонней торговли товарами между Австралией и Новой Зеландией увеличивались в среднем на девять процентов. ANZCERTA признано Всемирной торговой организацией в качестве модели соглашения о свободной торговле, охватывающего практически весь ассортимент в торговле товарами, в том числе сельскохозяйственной продукцией, услуги. Австралия является крупнейшим инвестором в Новой Зеландии, Новая Зеландия занимает третье место по объему инвестиций в Австралию. Более половины от общего объема иностранных инвестиций Австралии в Новой Зеландии – прямые, что отражает высокий уровень экономической интеграции.

Примером РТС в данный период является и Латиноамериканская ассоциация интеграции (The Latin American Integration Association – LAIA), созданная в 1980 г. по Договору Монтевидео [3]. В настоящее время она состоит из 13 стран-членов, и любое из латиноамериканских государств может подать заявку на вступление. В рамках LAIA заключены двусторонние соглашения об экономическом развитии, предполагающие взаимное снижение и отмену таможенных тарифов, сотрудничество в области финансов, налогообложения, таможенной и санитарной политики, в научно-технической сфере и др. Предусмотрена система преференций для товаров и программы сотрудничества (финансирования, технической поддержки и др.) для государств с относительно меньшим экономическим развитием. В настоящее время к этой категории стран относятся Боливия, Парагвай и Эквадор. На определенном этапе LAIA внесла существенный вклад в становление процессов экономической интеграции в Латинской Америке, создав международно-правовые предпосылки возникновения и эволюции крупнейших субрегиональных объединений – Андского сообщества (АС) и МЕРКОСУР, а также поспособствовал заключению и унификации двусторонних экономических соглашений. Вместе с тем ряд базисных положений Договора Монтевидео, конечной целью которого является создание общего рынка, фактически не действует. Сегодня LAIA все больше рассматривается в регионе как исключительно консультативный механизм, функции которого сводятся к отслеживанию выполнения двусторонних и многосторонних торгово-экономических соглашений, выработке рекомендаций по урегулированию связанных с ними проблем, учету и обобщению статистических данных.

Второй период развития РТС – с начала 1990-х гг. и до конца XX столетия. Именно в это время наблюдается наибольшая активность в формировании Региональных торговых соглашений. В этот период возникли или окончательно сформировались практически все крупные региональные интеграционные группировки стран:

- Европейский Союз (1993 г.),
- Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (1994 г.),
- Андский общий рынок (1990 г.),
- МЕРКОСУР (1991 г.),
- Соглашение о свободной торговле между странами АСЕАН (1992 г.),

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- Зона свободной торговли СНГ (1994 г.),
- ЕвразЭС (2000 г.) и др.

Причины развития интеграционных отношений – разнообразны. Для стран ЕС основными задачами являлись противостояние конкуренции со стороны США и подъем европейской экономики. Страны Юго-Восточной Азии стремились укрупнить свои рынки и сделать их более привлекательными для иностранного капитала. В 1990-е гг. страны с переходной экономикой стремились облегчить издержки рыночной трансформации, используя сложившиеся связи. В результате сложилась качественно иная расстановка сил, действующих на принятие решений в сфере международных экономических отношений, в том числе и в сфере регулирования международной торговли.

В XXI столетии наступил качественно новый период в функционировании РТС. Можно выделить ряд причин стремительного возрастания числа РСТ в XXI-ом столетии:

- усложнение условий доступа на зарубежные рынки и стремление стран к либерализации торговли в рамках региональных преференциальных соглашений на основе снижения тарифных и нетарифных барьеров;
- неразрешимость многих вопросов Доха-раундом переговоров и развитие РТС как дополнительного инструмента либерализации;
- стремление стран к упрощению процедур торговли в рамках глобальных производственно-сбытовых цепочек;
- активность при формировании новых РТС страны с формирующейся рыночной экономикой, с богатой ресурсной базой;
- стремление стран к более устойчивому развитию и к усилению своих позиций в мировой экономике.

В нынешнем столетии можно выделить ряд тенденций в развитии РТС. С одной стороны, мы наблюдаем активное взаимодействие в форме межрегиональных РТС, а с другой – основополагающей тенденцией становится формирование «континентальных» торговых блоков. Новые РТС становились более комплексными с охватом более широкого круга вопросов, которые не регулируются соглашениями ВТО. Все больше создается соглашений, включающих положения, связанные с социальными и экологическими вопросами. Активизировалось заключение РТС между развивающимися странами. Усилились так называемые тенденции Юг–Юг в мировой торговле и прямом зарубежном инвестировании. Современные РТС часто характеризуются диверсификацией уровня экономического развития партнеров по группировке. Например, очевидно преобладание США в НАФТА (на США приходится свыше 70% совокупного ВВП группировки). В Азиатской ЗСТ Сингапур имеет наиболее высокий показатель ВВП на душу населения (в 10 раз превышающий аналогичный показатель Камбоджи).

Масштабы и формы интеграции стран в современной международной экономике стремительно развиваются. Значительно активизировался процесс создания двусторонних соглашений о свободной торговле, которые составляют 75% от общего числа действующих РТС.

Наступает время мегапроектов в сфере торгово-политической либерализации, примерами которых являются:

- Проект Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства между Евросоюзом и США. В июле 2013 г. начался первый раунд переговоров о создании крупнейшей в мире зоны свободной торговли ЕС и США. Гигантское внешнеторговое интеграционное объединение может возникнуть уже к концу 2014 года. Речь идет о создании зоны, которая охватит половину мировой экономики и треть мировой торговли. Соглашение должно предусматривать в частности снятие таможенных и торговых ограничений, а также урегулирование единых норм и стандартов продукции. Эксперты полагают, что в таком случае показатели американской экономики могут вырасти примерно на 95 миллиардов евро в год, а европейской – на 120 миллиардов, будет создано 13 миллионов новых рабочих мест [4].

- Проект Транс-Тихоокеанского партнерства – многосторонней зоны свободной торговли с участием крупнейшей торговой державы – США, стартовавший в 2009 г. и реализуемый сегодня ускоренными темпами в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Мегапроект, в который на конец 2012 г. вовлечены 12 стран (Австралия, Бруней, Канада, Чили, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, Вьетнам, Таиланд и США) и заинтересованность в присоединении к которому высказывают еще несколько крупных государств АТР, включая Японию, предусматривает заключение уже в 2013-2014 гг. всеобъемлющего соглашения, охватывающего широкий круг вопросов экономического сотрудничества.

- Соглашение об инвестиционном сотрудничестве между Республикой Корея, Китаем и Японией, которое было подписано в мае 2012 г. в ходе саммита Восточноазиатской тройки в Пекине. Это соглашение расценивалось как первый конкретный шаг к созданию полноценной ЗСТ между тремя странами [5].

В настоящее время существенно усложнились механизмы формирования РТС. Региональные торговые соглашения стали более разнообразными по типу договора (Таблица 2) [1].

Таблица 2 – Региональные торговые соглашения по типу договора, количество на 01.09.2013

Тип договора	Разрешительная оговорка	ГАТС Ст. V	ГАТТ Ст. XXIV	Итого
Таможенный Союз	8		10	18
Таможенный Союз – Ассоциированные члены	1		7	8
Соглашения об экономической интеграции		114		114
Соглашения об экономической интеграции - Ассоциированные члены		4		4
Зона свободной торговли	12		207	219
Зона свободной торговли - Ассоциированные члены			1	1
Частичное соглашение	14			14
Частичное соглашение - Ассоциированные члены	1			1
Итого:	36	118	225	379

В качестве примеров РТС по различным типам договоров можно привести следующие:

• **Таможенный союз:**

- *Таможенный союз России, Казахстана, Беларуси*, основу которого составили 40 договоров на международном уровне, принятых в течение 2009 г. (ратифицирован в Республике Беларусь Законом РБ от 11 ноября 2011 г. № 310-3);

- *Таможенный союз ЕС* (28), положения о создании которого были закреплены еще в рамках ЕЭС в ст. 9 Договора о ЕЭС (ныне ст. 23 Договора о ЕС);

- *Южноафриканский таможенный союз* (англ. Southern African Customs Union, SACU), зарегистрированный в ВТО 25 июня 2007 г. Это – один из старейших таможенных союзов в мире, основанный в 1910 г. Соглашение было ратифицировано между ЮАР, Ботсваной, Лесото и Свазилендом и вступило в силу 1 марта 1970 г. После установления независимости в Намибии в 1990 г., она стала 5-м членом Союза.

• **Таможенный союз – Ассоциированные члены:** *Соглашение об ассоциации с Европейским союзом* - это соглашение между Европейским союзом и государством, не являющимся членом ЕС. Первыми странами, подписавшими соглашение об ассоциации с Европейским сообществом были Греция и Турция в 1960 г.

• **Таможенный союз - Соглашение об экономической интеграции:** *Восточноафриканское сообщество (ВАС)* (англ. The East African Community, EAC) – Межправительственная организация, включающая в себя пять восточноафриканских стран (Бурунди, Кения,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Руанда, Танзания и Уганда), в 2008 г. после переговоров с Сообществом развития Юга Африки (САДК) и Экономическим сообществом стран Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) расширило зону свободной торговли и включило государства-члены всех трех сообществ.

• **Зона свободной торговли:** *Сообщество развития Юга Африки, САДК* (англ. Southern African Development Community, SADC) — торгово-экономический союз стран Юга Африки, созданный в 1992 г. В настоящее время объединяет 14 стран (ЮАР, Ботсвана, Лесото, Свазиленд, Намибия, Зимбабве, Ангола, Мозамбик, Малави, Мадагаскар, Танзания, Замбия, Маврикий, Демократическая республика Конго).

• **Зона свободной торговли – Ассоциированные члены:** На правах ассоциированных членов *Меркосур* (объединяет Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай) участвуют пять государств: Чили (1996 г.), Боливия (1997 г.), Перу (2003 г.), Колумбия (2004 г.), Эквадор (2004 г.).

• **Зона свободной торговли – Соглашение об экономической интеграции:** *Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)* (англ. European Free Trade Association, EFTA), созданная в 1960 г. и в настоящее время объединяющая Исландию, Норвегию, Швейцарию и Лихтенштейн, которые в мае 1992 г. заключили с ЕС соглашение о Едином экономическом пространстве (свободное движение людей, товаров, услуг, капитала).

• **Соглашение об экономической интеграции:** *Европейская экономическая зона (ЕЭЗ)* (англ. European Economic Area, EEA) — создана 1 января 1994 г. с целью предоставления странам, не являющимся членами ЕС, возможность присоединиться к Европейскому общему рынку. Экономическая зона включает в себя все страны Европейского союза и три из четырех стран Европейской ассоциации свободной торговли (Исландию, Норвегию и Лихтенштейн). Страны, не являющиеся членами ЕС, но присоединяющиеся к Европейской экономической зоне, соглашаются приводить свое национальное законодательство в области социальной политики, защиты прав потребителей, защиты окружающей среды, регулирования деятельности компаний и ведения статистики в соответствие с законодательными нормами стран ЕС.

• **Частичное соглашение:** *Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (АПТА)* (англ. The Asia-Pacific Trade Agreement, APTA), ранее известное как Соглашение в Бангкоке (подписано в 1975 г.), переименовано 2 ноября 2005 г. Это старейшее соглашение о преференциальной торговле между развивающимися странами в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Участниками АПТА являются: Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаосская народная демократическая республика, Шри-Ланка, Непал, Филиппины, Китай (ассоциированный член с 2001 г.). Странами соглашения предусмотрены тарифные уступки по не менее чем 50% тарифных позиций каждого члена, и по крайней мере 20-25 % двусторонней торговли. Члены АПТА в настоящее время обсуждают три рамочных соглашения по упрощению процедур торговли, торговле услугами и по инвестициям.

Развитие региональной торговой интеграции имеет значительное количество положительных эффектов. Соглашения о региональной интеграции способствуют более устойчивому развитию национальных экономик стран-членов. Они являются не просто основой для дальнейшей либерализации стран, многие меры по либерализации, отработанные и проверенные в региональных масштабах, переносятся в практику ВТО. Региональные механизмы часто позволяют подтянуть уровень экономического развития менее развитых стран или их регионов за счет более сильных в экономическом отношении партнеров. При заключении соглашений страны преследуют как экономические, так и политические мотивы. Многие интеграционные объединения способствуют решению сложных политических конфликтов (сглаживание противоречий между Францией и Германией после создания ЕЭС; смягчение противоречий между Бразилией и Аргентиной в процессе объединения в рамках МЕРКОСУР; устранение военно-политического напряжения в отношениях Японии и Китая в процессе взаимодействия в рамках АТЭС) [6].

В тоже время, по оценкам экспертов ЮНКТАД, РТС, особенно крупномасштабные, которые должны быть заключены в перспективе, могут оказать негативное влияние на экономики стран, которые не участвуют в них [7]. Быстрое распространение РТС приводит к возникновению неясных, а иногда противоречащих друг другу обязательств между странами, которые часто являются подписантами большого числа соглашений с дублирующим членством. Кроме того, фактическое использование согласованных торговых льгот в рамках РТС не всегда эффективно и зависит не только от потенциала предложения производителей и торговых фирм, но и от сложности определения правил происхождения, которые различаются между РТС и часто используются странами в качестве нетарифных барьеров.

РТС отдельных стран и их объединений весьма разнообразны по содержанию. «В качестве наглядного примера могут выступить соглашения Австралии, заключенные со следующими странами: Чили, Малайзия, Сингапур, Таиланд, США, Новая Зеландия, а также с Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Во всех этих договоренностях рассматриваются вопросы торговли услугами, однако, в то время как в соглашениях с Малайзией, Сингапуром и Таиландом положения о режиме наибольшего благоприятствования (РНБ) не включены, такие положения зафиксированы в соглашениях с Чили, Новой Зеландией и США. В связи с этим Чили, Новая Зеландия и США, в отличие от Малайзии, Сингапура и Таиланда, могут пользоваться наилучшим преференциальным режимом, предоставляемым Австралией третьей стране».

Перспективы развития интеграции различных стран мира зависят от умения системно учитывать весь комплекс внутренних и внешних факторов, определяющих характер и формат настоящего и будущего развития международных интеграционных процессов в XXI веке.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Официальный сайт Всемирной торговой организации - <http://www.wto.org/english> - [Электронный ресурс], дата доступа 10.12.2013
2. Исаченко Т.М., Региональные торговые соглашения и их роль в мировой торговле /Международное экономическое сотрудничество в глобальном мире / под ред. Н. Н. Ливенцева.– М. :МГИМО-Университет, 2007. – 140 с.
3. Латиноамериканская ассоциация интеграции, <http://ru.wikipedia.org/wiki/> [Электронный ресурс], дата доступа 10.11.2013
4. США и ЕС договариваются о создании зоны свободной торговли //Мосты между торговлей и устойчивым развитием, выпуск 4, август 2013 г., <http://ru.euronews.com/2013/07/09/historic-trade-talks-get-underway-in-washington/> - [Электронный ресурс], дата доступа 19.11.2013
5. Спартак, А.Н. Перспективы евразийской экономической интеграции и ее позиционирование в глобальном экономическом пространстве // Отделение глобальных проблем и международных отношений РАН. Серия: научные доклады – Москва, 2012.
6. Костюнина Г.М. Интеграционные объединения мира / Г.М. Костюнина, Н.Н. Ливенцев // Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. – М., Магистр, 2008. – 530 с.
7. Шкваря, Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве / Л.В. Шкваря. – Москва: Инфра-М, 2011. – 313 с.

ДИНАМІКА І ХАРАКТЕР МІЖНАРОДНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В СУЧАСНИХ МЕВ

Тюпа Д.І., викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету (Україна)

Тюпа Д.І. Динаміка і характер міжнародної заборгованості в сучасних МЕВ.

Міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки. Економічне становище країни внаслідок глобалізації фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

інвестування, проведення соціально-економічних реформ, виконання боргових зобов'язань. На особливу увагу дане питання постає в умовах кризового та протекризового стану, не тільки для України, а й для розвинутих країн світу. Тому необхідним є формування ефективних механізмів регулювання міжнародною заборгованістю з метою уникнення турбулентних та непередбачуваних наслідків на світових фінансових ринках.

В статті розглядаються динаміка і характер міжнародної заборгованості в сучасній системі міжнародних економічних відносин. В історичній генезі розкриваються основні причини та наслідки настання глобальних криз міжнародної заборгованості, що у свою чергу, продукувало появу всеохоплюючого глобального кризового фінансового становища. В статті подані основні види та схеми реструктуризації зовнішніми зобов'язаннями, а також описуються проблеми, з якими стикаються країни, що розвиваються з погашенням та управлінням зовнішньою заборгованістю.

Ключові слова: міжнародна заборгованість, реструктуризація, кредит, рекапіталізація, несплачений і розподілений борг, чисті трансферти, капітал.

Тюпа Д.І. Динамика и характер международной задолженности в современных МЭО.

Международная задолженность является острой проблемой мировой экономики. Экономическое положение страны в результате глобализации финансовых рынков все больше зависит от внешних источников, необходимых для покрытия дефицита государственного бюджета, внутреннего инвестирования, проведения социально - экономических реформ, выполнения долговых обязательств. Особого внимания, при рассмотрении данной проблематики заслуживает исследования условий кризисного и протекризового состояния, не только для Украины, но и для развитых стран мира. Поэтому необходимо формирование эффективных механизмов регулирования международной задолженностью во избежание турбулентных и непредсказуемых последствий на мировых финансовых рынках.

В статье рассматриваются динамика и характер международной задолженности в современной системе международных экономических отношений. В исторической генезе раскрываются основные причины и последствия наступления глобальных кризисов международной задолженности, которые, в свою очередь, способствовали появлению всеобъемлющего глобального кризисного финансового положения. В статье представлены основные виды и схемы реструктуризации внешних обязательств, а также описываются проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны с погашением и управлением внешней задолженностью.

Ключевые слова: международная задолженность, реструктуризация, кредит, рекапитализация, невыплаченный и распределенный долг, чистые трансферты, капитал.

Тюпа D. The dynamics and nature of international debt in current IER.

International debt is a hot issue of the global economy. The economic situation of the country as a result of the globalization of financial markets is increasingly dependent on external sources to cover the budget deficit, domestic investment, economic and social reforms, the implementation of debt. Of particular note is the issue arises in crisis and prostrkyzoho state, not only for Ukraine. But also for developed countries. Therefore, it is necessary to the formation of effective mechanisms of international debt in order to avoid turbulent and unpredictable consequences for the global financial markets .

The article deals with the dynamics and nature of international debt in the modern system of international economic relations. In the historical genesis reveals the main causes and consequences of the onset of the global crisis of international debt, which in turn produced the emergence of an inclusive global financial crisis situation. The article describes the main types and restructuring schemes outside commitments, and also describes the problem, faced by developing countries with repayment and management of external debt.

Keywords: international debt, restructuring, loan, recapitalization, distributed unpaid debt, net transfers, the capital.

Проблема міжнародної заборгованості в міжнародних економічних відносинах досить гостро стоїть з початку 70-х рр. На першому етапі (в 1970-ті рр.), передбачалося, що в розвинутих країнах акумульовано достатньо заощаджень, щоб ефективно перерозподіляти їх у країни, що розвиваються, які, ефективно використовуючи позики, зможуть за рахунок цього ліквідувати дефіцит балансу поточних операцій і розплатитися з зовнішніми боргами. На другому етапі (у 1980-ті рр.), з'ясувалося, що надані позики обслуговуються погано, відсоткові ставки високі, терміни платежів скорочуються, та й сам процес використання позикових коштів здебільшого нерациональний.

У результаті багато країн, що розвиваються виявилися на межі банкрутства. Більш того, платежі по боргах стали перевищувати приплив нових кредитів, тому країни, що розвиваються, перетворилися на чистих кредиторів розвинутих країн. Після цього підхід до вирішення проблем зовнішньої заборгованості був сконцентрований на механізмах забезпечення платежів по боргах (debt repudiation), які, по суті, представляли собою суміш способів примушення до платежів і заохочення країн, що виконують свої зобов'язання. Як згодом виявилось, даний підхід до вирішення проблем не став виходом зі сформованої кризової ситуації.

На третьому етапі (наприкінці 1980-х рр.), основним механізмом вирішення боргової проблеми було визначено перенесення термінів платежів і реструктуризація боргу на багато років вперед, коли країни, що розвиваються, могли б почати виплати за своїми зовнішніми зобов'язаннями. Але дослідження положень так званої теорії боргового навісу (debt overhang) показали, що і такий механізм неефективний, тому що, по суті, є негативним податком на державні ресурси і робить украй негативний вплив на зростання заощаджень.

До середини 1990-х рр. став очевидним той факт, що багато країн, що розвиваються ні за яких умов не зможуть виплатити свою зовнішню заборгованість. Загальний обсяг зовнішньої заборгованості значно збільшився. Її світовий обсяг, включаючи боргові зобов'язання розвинутих країн, становив приблизно 20% світового валового внутрішнього продукту.

Саме на цьому третьому етапі світова економіка зіткнулася з однією з серйозних проблем у функціонуванні глобальної економічної системи – кризою міжнародної заборгованості 80-90-х рр. XX ст. Міжнародний кредит перетворився у всеохоплюючу сферу світової економіки, яка акумулює всі види накопичення і перерозподіляє їх між компаніями та країнами. Використання кредитних коштів стало характерним явищем у світовому господарстві на всіх рівнях. За певних умов воно призводить до порушень функціонування світової господарської системи.

Криза зовнішньої заборгованості почалася в серпні 1982 р., коли низка латиноамериканських країн виявилася не спроможною виплачувати свою заборгованість іноземним комерційним банкам і оголосила про припинення частини своїх платежів за боргами. Криза зовнішньої заборгованості швидко поширилася на велику кількість держав і перетворився з регіональної у світову.

Появі кризи міжнародної заборгованості сприяв ряд умов¹.

По-перше, широке кредитування країн, що розвиваються почалося на початку 70-х рр. Цьому сприяло скасування золотодоларового стандарту і фіксованих валютних курсів, що знизили значення валютного регулювання.

По-друге, утворення відносного надлишку позичкового капіталу в розвинутих країнах в результаті спаду ділової активності в середині 70-х рр. і рециркуляції нафтодоларів, низькі відсоткові ставки, різке підвищення на міжнародних ринках цін на мінеральну сировину викликали підвищені пропозиції і попит на позикові кошти, особливо з боку країн, що розвиваються – нафтоімпортерів. Основна частка міжнародного банківського кредитування та заборгованості приходилася на країни Латинської Америки – понад 50% загального обсягу. На країни Східної Азії і басейну Тихого океану приходилося приблизно 1/4 наданих позик, на африканські країни – трохи більше 10% міжнародних банківських позик. У більшості випадків зобов'язання, що приходилися на країни, що розвиваються, являли собою або пряме кредитування урядів, або гарантовані урядами кредити приватним компаніям. Останнє означало, що уряди брали на себе зобов'язання боржника у разі, якщо приватний позичальник не здійснював виплат за отриманими кредитами.

По-третє, на початку 80-х рр. економічна обстановка в світі змінилася. В умовах економічної кризи, підвищення курсу долара та відсотків погашення основної частини боргу, виплати відсотків та інших платежів виявилися непосильними для цілого ряду країн. У

¹Ломакин. В.К. Мировая экономика. М.: Юнити-Дана. – 2008. – 547 с.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

багатьох випадках мобілізовані на міжнародних фінансових ринках капітали використовувалися на фінансування поточних витрат урядів, включаючи оплату старих боргів. Вже з кінця 70-х рр. основні платежі і виплати відсотків стали обганяти приріст залученого позичкового капіталу. В результаті чисті надходження фінансових коштів в країни, що розвиваються стали скорочуватися.

По-четверте, утворенню кризи зовнішньої заборгованості сприяло втеча капіталу за кордон. За оцінками, тільки за 1976-1985 рр. країни з високою зовнішньою заборгованістю в результаті втечі капіталу втратили 200 млрд. дол. Ця сума склала приблизно 50% всіх запозичень країн, що розвиваються за розглянутий період.

По-п'яте, слід відзначити, що разом із зростанням виплат з обслуговування боргу суттєвою причиною гострих валютно-фінансових потрясінь була несприятлива динаміка експортних цін. У середині 80-х рр. ціни на мінеральну сировину різко скоротилися, повернувшись до рівня початку 60-х рр. Експортні доходи нафтоімпортуючих країн зменшилися на 1/4.

Особливістю кредитних відносин є їх багатоступінчастість в фазах попередніх використанню позичкового капіталу, який може кілька разів переходити з рук в руки. Неплатежі в одній ланці зазвичай призводять до розриву ланцюга кредитних зобов'язань і погіршення ліквідного положення в міжнародному масштабі. Якщо наприкінці 1982 р. 34 країни мали прострочені платежі по заборгованості, то наприкінці 1986 р. їх число зросло до 57, а на початку 90-х рр. в борговій кризі опинилися 72 країни, на які припадало 60% зовнішнього боргу, 46% ВВП і 33% експорту країн, що розвиваються.

Аналіз динаміки міжнародної заборгованості показує, що боргове навантаження на економіку країн, що розвивається не тільки не послаблюється, а й посилюється. Загальний обсяг зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються з 1980 р. виріс більш ніж у чотири рази (див. табл. 1).

90-ті роки характеризувалися новими ситуаціями у міжнародній заборгованості з'явилася нова група великих боржників – країни колишнього соціалістичного табору та СНД. У 1999 р. їх зовнішня заборгованість досягла 328 млрд. дол. Це створило нове явище в глобальній структурі міжнародного ринку позичкового капіталу, що визначається рухом ресурсів з Заходу на Схід. Деякі з постсоціалістичних країн не змогли повністю проводити виплати по боргах. Тому загальна сума зовнішнього боргу країн, що розвиваються та постсоціалістичних країн за дуже короткий історичний проміжок часу збільшилась більш ніж в два рази – з 1 трлн. дол. у 1986 р. до 2,5 трлн. дол. у 2000 р¹.

Із загального обсягу зовнішнього боргу країн, що розвиваються і країн з ринками, що формуються у 2,18 трлн. дол. США на 1996 р., 1,7 трлн. припадали на довгостроковий борг, 408 млрд. – на короткостроковий і 60 млрд. дол. – на кредити МВФ. Не випадково, що і на початку XXI ст. міжнародна заборгованість продовжує залишатися однією з найгостріших проблем світової економіки².

Найбільш важка ситуація щодо зовнішньої заборгованості на початку XXI в. продовжувала залишатися в Африці, особливо в країнах Тропічної Африки. Вони мали найвищу частку боргу, що належить офіційним інститутам. Погашення боргу відбувається за рахунок нових запозичень. У цілому в розвитку боргової кризи в Африці велику роль зіграли зовнішні фактори: це криза у промислово розвинених країнах в 80-х рр., а також прорахунки МВФ і МБРР та ін. фактори. Високу зовнішню заборгованість мають арабські країни-імпортери нафти.

На четвертому етапі (з кінця 1990-х рр.) було визначено, що єдиним способом вирішення проблеми боргового тягаря для країн, що розвиваються нездатних обслуговувати зовнішній борг може бути просте списання значної його частини. Загальний обсяг зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються та країн з ринками, що формуються у 2007 р. сягнув разом з відсотками 3,0 трлн. дол., а у 2010 р. – вже досяг 4,1 трлн. дол.³

Зроблені заходи з врегулювання кризи міжнародної заборгованості країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою незначно змінили положення. Щоб подолати кризу заборгованості, цим країнам потрібно посилити зусилля з покращення кредитоспроможності. При цьому з зусилля кредиторів сконцентрувалися на аналізі рівня і динаміки (масштабів) боргу, а також механізми та режими його списання.

В даний час при проведенні зазначеного аналізу Світовий банк (Міжнародний банк реконструкції та розвитку, МБРР) використовує такі співвідношення:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг (EDT/XGS);
- відношення загальної суми зовнішнього боргу до валового національного доходу (EDT/GNI);
- відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг (DTS/XGS);
- відношення платежів відсотків до валового національного доходу (INT/GNI);
- відношення міжнародних резервів до загальної суми зовнішнього боргу (RES/EDT);
- відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг (RES/MGS);
- частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу (Short term/EDT);
- частка поступки (списання) боргу в загальній сумі зовнішнього боргу (Concessional/EDT);
- частка боргу міжнародним організаціям у загальній сумі зовнішнього боргу (Multilateral/EDT).

Верхньою межею оптимальності для зовнішнього державного та гарантованого державою боргу (тобто в чисельнику враховується не весь борг) прийнято вважати співвідношення EDT / XGS на рівні не більше 200-250% і співвідношення DTS / GNI не більше 20-25%. Його розмір оцінюється не по лицьовій вартості боргу (face value) на момент підписання кредитної угоди, а на основі концепції чистої поточної вартості на певну дату за поточною відсотковою ставкою. Залежно від рівня показників боргового тягаря країни, що мають зовнішній борг, поділяються на кілька груп. Класифікація країн за рівнем зовнішньої заборгованості наведена в табл. 2.

Таблиця 2.

Класифікація країн за рівнем зовнішньої заборгованості

Рівень доходу	NPV/XGS>220% або NPV/GNI> 80%	132%<NPV/ XGS<220% або 48<NPV/GNI <80%	NPV/XGS<132 або NPV/GNI<48%
Низький рівень валового національного доходу на душу населення (менше \$ 765)	Країни з низьким доходом і високим боргом	Країни з низьким доходом і помірним боргом	Країни з низьким доходом і невеликим боргом
Середній рівень валового національного доходу на душу населення (\$ 765 + \$ 9386)	Країни із середнім доходом і високим боргом	Країни із середнім доходом і помірним боргом	Країни із середнім доходом і невеликим боргом

NVP (net present value) – чиста дисконтована вартість.

До показників, які служать для узагальнення даних про зовнішньої заборгованості, належать такі:

- ✓ невивплачений і розподілений борг (debt outstanding and disbursed) - сума невивплаченої заборгованості за кредитами, які реально отримані позичальником, станом на кінець року;
- ✓ видача кредитів (disbursements) – одержання нових кредитів позичальником протягом року;
- ✓ нерозподілений борг (undisbursed debt) (у деяких випадках країна або фірма може підписати угоду з кредитором про відкриття

¹World economic Survey, UN, 1991, p. 236, 237; World economic and Social Survey. UN\, 1996; World economic outlook. IMF. May 2001.

²World economic Survey, UN, 1991, p. 236, 237; World economic and Social Survey. UN\, 1996; World economic outlook. IMF. May 2001..

³World Development Indicators. 2012. The World Bank. 2012. April. 430 p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

кредитної лінії, але не скористатися нею або скористатися частково; у цій ситуації виникає нерозподілений борг) – частина невикористаної боржником суми кредитів, угоду про видачу яких підписано;

- ✓ виплати основної суми (principal repayments) – виплати боржником частин основної суми боргу протягом року;
- ✓ платежі відсотків (interest payments) – виплати боржником відсотків по залишку заборгованості протягом року;
- ✓ платежі з обслуговування боргу (debt service payments) – суми платежів основної суми боргу і відсотків по залишку заборгованості, зроблені боржником протягом року;
- ✓ чисті потоки (net flows) – одержання нових кредитів позичальником мінус виплати ним основної суми боргу;
- ✓ чисті трансферти (net transfers) – одержання нових кредитів позичальником мінус його платежі з обслуговування боргу.

Невиплачений і розподілений борг в сукупності є показником поточної зовнішньої заборгованості. Оскільки всі позики надаються під відсоток, платежі з обслуговування зовнішнього боргу складаються з платежів з погашення основної суми боргу та виплати відсотків. Коли платежі з обслуговування боргу перевищують видачу нових кредитів, чисті трансферти стають негативними. У країнах з високим рівнем зовнішньої заборгованості негативними можуть бути і чисті потоки.

Передбачається, що позики суверенних держав повинні бути виплачені позичальником, хоча ніяких спеціальних механізмів примушення до платежів не існує. Останнє значною мірою підвищує ризик таких позик. Мотивами, що змушують країни розраховуватися за своїми зовнішніми зобов'язаннями, звичайно є такі: припинення двосторонньої торгівлі; ембарго на постачання ключових товарів і надання приватних кредитів; загроза політичної конфронтації з боку кредитора і подальша конфіскація активів країни-боржника, що знаходяться на її території (будівлі, земля, судна в морських портах, літаки в аеропортах, депозити в банках) з метою погашення наявного боргу; припинення міжнародної допомоги.

Оскільки ефективність конфронтаційних заходів вельми обмежена, міжнародний досвід пошуку рішень зовнішньої заборгованості в даний час зводиться в основному до використання боргової кривої Лаффера. Артур Лаффер – американський економіст, який провів одне з перших досліджень взаємозв'язку ставки податку і загальної суми податкових надходжень до бюджету. Він відмітив, що існує деяка оптимальна величина ставки податку.

Із збільшенням ставки податку від нуля, за якої надходження до бюджету нульові, зростає частка доходу кожного підприємства, що відраховується до бюджету, але підриваються стимули трудової активності і розвитку виробництва. Була встановлена наступна закономірність: підвищення податкової ставки забезпечує більшу величину податкових надходжень лише до певного моменту, а після нього подальше підвищення ставки податку веде до зниження стимулів виробництва, і таким чином загальна сума податкових надходжень від підприємств скорочується, тобто існує певний оптимальний рівень податків, який дозволяє максимізувати податкові надходження до скарбниці. Значення податкової ставки X таке, що при неї надходження від податків до держбюджету досягають своєї максимальної величини R . Так що державі доцільно встановити податкову ставку на рівні X – не більше і не менше. При скороченні ставок база оподаткування в кінцевому рахунку збільшується (більше продукції – більше податків). Високі податки знижують базу оподаткування та доходи державного бюджету. Лаффером була запропонована крива ("Laffer curve") залежності економічного зростання від зниження податків. Якщо податки стають вище оптимального рівня, то їх просто перестають платити і доходи скарбниці падають. Боргова крива Лаффера (debt Laffer's curve) – крива, показує оптимальний рівень зовнішньої заборгованості, дозволяє державі-боржнику підтримувати прийнятні для себе і кредиторів платежі за зовнішнім боргом. Тобто без особливого збитку для національної економіки обслуговувати зовнішній борг, здійснюючи своєчасні виплати за своїми борговими зобов'язаннями. В іншому випадку держава-боржник може оголосити себе банкрутом, від чого постраждає і кредитор.

Однак критики беруть під сумнів можливість точного знаходження точки на К. Лаффера, що відповідає реальному стану економіки. А помилка у визначенні цієї крапки може привести до прийняття неадекватних економічних заходів, що спричинить за собою подальшу дестабілізацію економіки.

Правда, практика свідчить про те, що сумарні податкові вилучення з валового доходу підприємств, які перевищують 35-40% його величини, вкрай небажані, оскільки вони підривають зацікавленість підприємств до нарощування виробництва, ліквіднують стимули до підприємницької ініціативи. Однозначної відповіді, яке значення ефективної ставки є критичним, не існує. Якщо виходити з концепції Лаффера, вилучення у виробництві більше 35-40% доданої вартості провокує невігдність інвестицій у цілях розширеного відтворення, що рівносильне попаданню в порочне коло – так звану "податкову пастку".

Таким чином, К. Лаффера показує, що в міру зростання податкової ставки відбувається спочатку зростання, а потім в результаті зниження ділової активності при більш високих ставках податку скорочення податкових надходжень. Тому у своїй податковій політиці уряд повинен не лише потурбуватися про зростання податкових ставок, а й зацікавити виробника у розвитку виробництва. Можливість максимізації податкових надходжень у двох точках, розташованих на різних сторонах кривої, теоретично дозволяє ефективно впливати на економіку. Розрахунки Лаффера послужили теоретичним обґрунтуванням великого скорочення податків на початку 1980-х рр. після приходу до влади в США адміністрації Р.Рейгана. Однак широкомасштабне скорочення податків хоча і стимулювало ділову активність, але вдарило по соціальних програмах, так що очікуваного зростання бюджетних доходів у США не відбулося. Ефект Лаффера не спрацював і в Російській Федерації. Збирання податку на прибуток в РФ в 2002 також знизилася через зниження з 1 січня 2002 ставки податку на прибуток з 35 до 24%. Зниження податків, на думку ряду експертів, призводить в короткостроковому плані до зменшення надходжень до бюджету і тільки в середньостроковому – до збільшення податкових надходжень внаслідок активізації ділової активності.

У такій неоднозначній ситуації з точки зору кредитора найбільш розумна політика управління зовнішнім боргом полягає в тому, щоб шляхом реструктуризації боргу, тобто перенесення або відстрочки платежів підтримувати платоспроможність країни-боржника на прийнятному для обох сторін (оптимальному) рівні. У врегулюванні боргових платежів реструктуризація застосовується широко. Реструктуризація боргу (debt restructuring) – прийняти за згодою боржників і кредиторів заходи (звичай перегляд термінів кредитів), спрямовані на підтримку платоспроможності боржників у середньо-і довгостроковій перспективі. Реструктуризація боргів позбавляє боржників і кредиторів від необхідності вести переговори щорічно. Вона дає тимчасове полегшення боржникам, щорічні платежі знижуються, але розмір боргу при цьому не скорочується, а зростає за рахунок відсотків в новий період його погашення. Реструктуризація супроводжується, як правило, наданням нових кредитів.

Реструктуризація зовнішнього боргу може здійснюватися із застосуванням однієї або комбінації наступних заходів:

1. Перенесення платежів (debt rescheduling) – перенесення термінів платежів основної частини боргу, відсотків за боргом або всіх платежів з обслуговування боргу на більш пізній термін у порівнянні із спочатку узгодженим.

2. Скорочення суми боргу (debt stock reduction) – зниження суми невиплаченої заборгованості шляхом або прямого списання частини боргу, або продажу зі знижкою на вторинному ринку, або конверсії в будь-які національні активи країни-боржника.

Списання боргу (debt forgiveness) застосовується дуже рідко. Воно здійснюється на двосторонній основі по відношенню до тих країн і боргам, які не можуть бути виплачені в середньостроковій перспективі ні за яких, навіть самих сприятливих, умов і обставин. Тут слід згадати ініціативу американської адміністрації щодо врегулювання боргової проблеми країн із середнім доходом на душу населення ("План Брейді"). Згідно з цим планом комерційні банки в обмін на згоду списати частину непогашеного боргу отримують гарантію своєчасної виплати відсотків і основної суми боргу. У разі припинення боржником своїх платежів весь тягар витрат лягає на країни-члени МВФ і МБРР. Продаж боргів на вторинному ринку зі знижкою від номінальної вартості (buyback) використовується активно, особливо кредиторами латиноамериканських країн, для повернення хоча б частини минулих кредитів.

В останні роки значно розширилася практика капіталізації процентних платежів, тобто перетворення їх в основний борг; різні види конверсії боргових зобов'язань, у тому числі обмін боргів за ринковим курсом на акції національних підприємств, що приватизуються, їх продаж, повторна реструктуризація пролонгованих сум. Конверсія боргу у формі свопів боргу або акції (debt for equity swaps) означає погашення невиплаченої частини зовнішньої заборгованості фірми її акціями, а держави – облигаціями казначейства. Банки кредитори

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

отримують тим самим частину власності в підприємствах країн-боржників (можуть отримувати дивіденди з акцій або продати їх на вторинному ринку).

Одна з найбільш привабливих схем торгівлі боргами полягає в купівлі зі знижкою боргових зобов'язань у вигляді цінних паперів. Потім через центральний банк країни-боржника папери обмінюються на національну валюту, яку можна витратити, наприклад, на купівлю акцій різних підприємств у цій країні або вкласти в нові фірми. Це вигідно всім учасникам угоди: банки-кредитори змінюють сумнівні боргові зобов'язання на готівку, підприємства отримують додатковий капітал, а центральні банки країн-боржників звільняються від обтяжливих інвалютних кредитів і зобов'язань виплачувати відсотки.

3. Рекапіталізація (recapitalization) – обмін боргів на облигації боржників або надання нових кредитів з цільовим призначенням оплати минулих боргів. Традиційний механізм реструктуризації зовнішнього боргу складається з декількох етапів, що мають певну логічну послідовність дій:

Перше, ухвалення країною програми стабілізації та економічних реформ, підтримуваної МВФ і Світовим банком за допомогою їх концесійних кредитів. Поняття концесійний кредит (від латинського *concessio* – дар, поступка) в даному випадку означає полегшення становища позичальника, пов'язане з надання йому можливості отримувати певну вигоду, недоступну на загальній основі, яка викликана відстрочкою боргових виплат для проведення боржником антикризових заходів.

Друге, згода Паризького клубу офіційних кредиторів на реструктуризацію чистих потоків коштів, пов'язаних з обслуговуванням боргу, на концесійних умовах і реструктуризацію основної суми боргу після трьох років стабільного виконання програми структурної перебудови і реформ, схваленої МВФ.

Третє, проведення країною-боржником двосторонніх переговорів з країнами, що не входять до Паризького клубу, і приватними кредиторами про надання їй таких же умов реструктуризації боргу, які надані Паризьким клубом.

Четверте, списання на двосторонній основі боргів, що виникли в результаті отримання країною-боржником офіційної допомоги розвитку.

П'яте, надання нових концесійних кредитів країні-боржнику.

4. Зміна структури руху капіталу. Відновлення чистого припливу коштів у країні, що розвиваються супроводжувалося зміною структури руху капіталу, зокрема з початку 90-х рр. посилювався приплив прямих інвестицій. Частина прямих капіталовкладень була забезпечена за рахунок обміну боргу країн на активи компаній. При цьому слід зазначити, що в даному випадку термін "прямі інвестиції" не обов'язково відповідає збільшенню обсягу валових капіталовкладень. Він включає придбання вже існуючих активів при приватизації об'єднань та поглинанні компаній. Останній аспект в русі прямих капіталовкладень в більшій мірі притаманний країнам Латинської Америки. Реальне збільшення прямих капіталовкладень зазначалося в основному в країнах Азії.

Приплив приватного позичкового капіталу, супроводжувався зростанням в ньому короткострокової складової, що містить так званий "летючий капітал". Тому великі обсяги фондів в країнах, що розвиваються можуть легко переміщатися через їхні кордони, коли відмінності в облікових ставках, інфляції, зміні у валютних курсах сприяють цьому. Даний фактор доповнив нестійке положення цілого ряду країн, що розвиваються на міжнародних ринках позичкового капіталу, вимагав від урядів більш частих змін в економічній політиці, оскільки країни, що розвиваються в більшій мірі схильні до зовнішніх впливів, ніж промислово розвинені, що показали події другої половини 90-х рр. у Східній і Південно-Східній Азії та в Латинській Америці.

Механізм реструктуризації зовнішнього боргу може кілька модернізуватися залежно від платіжного балансу кожної країни, її взаємин з кредиторами і характеру економічної політики, що реалізується. Але практично для будь-якого випадку на першому етапі зазвичай реструктуруються чисті потоки за боргом, тобто платежі відсотків і основні суми заборгованості, а на другому – загальна сума зовнішнього боргу. При цьому головна мета сукупності реалізованих заходів, що полягають у деякому полегшенні країні-боржнику боргового тягаря, полягає в примушенні проведення у ній радикальних економічних і структурних перетворень (вигідних в першу чергу країні-кредитору), які могли б у перспективі сприяти виплаті заборгованості, що залишилася.

Зокрема, з початком боргової кризи комерційні банки стали практикувати наступне: конверсії кредитних вимог в інвестиції; обмін кредитних вимог з наступаючим терміном погашення на довгострокові низьковідсоткові облигації, виражені як у вільноконвертованій валюті, так і у валюті країн-боржників; реалізації кредитних вимог на вторинному ринку з суттєвим дисконтом від номіналу і списанням відповідної різниці, причому покупцем вимог можуть виступати і самі боржники¹.

Застосування даних методів врегулювання заборгованості, які отримали назву "меню варіантів", не набуло масового характеру. Тим не менше, попит на боргові зобов'язання має тенденцію зростання. До теперішнього часу сформувався міжнародний ринок, на якому торгують борговими зобов'язаннями на суму в кілька десятків мільярдів доларів на рік. Вартість боргів різних країн коливається від 5% до 80% номіналу.

Таким чином, величезна міжнародна заборгованість є перешкодою сталого розвитку багатьох країн. Схоже, що надмірний рівень зовнішнього боргу знижував зусилля урядів проводити реформування національного господарства, а підприємців здійснювати капіталовкладення у зв'язку з тим, що значна частина їх доходів повинна переводитися за кордон для оплати боргів. У половині країн (21) з більш ніж 40 з сильною заборгованістю у 70-90-і рр. спостерігалось падіння ВВП на душу населення. Тяжкість обслуговування боргу викликає зміни у виробничій структурі, породжує прагнення до максимізації зовнішньоторговельного активу, не вживати заходів до підвищення конкурентоспроможності виробництва. Під впливом кризи заборгованості відбувається пристосування економічного простору країн-боржників для розповсюдження транснаціональної організації виробництва. Це виражається в значній лібералізації зовнішньоекономічного обміну, в демонтажі механізму захисту національного виробництва, у зміні пропорцій безпосереднього контролю власності, що багато в чому є наслідком конверсії міжнародної заборгованості.

ІННОВАЦІЙНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Хмара М.П. к.е.н., науковий співробітник, кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Хмара М.П. Інноваційна кластеризація світового господарства. Важливою рисою інноваційного кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери можуть створюватися у сферах "прориву" техніки та технології виробництва з наступним виходом на нові ринкові ніші вже з новим товаром, послугою. У цьому зв'язку багато країн усе активніше використовують кластерний підхід у формуванні й регулюванні своїх національних інноваційних програм. Відзначено, що формування економічних кластерів є важливим і об'єктивно зумовленим процесом, який сприяє вдосконаленню організаційно-виробничої структури економіки і поліпшенню динаміки її розвитку. Це є передумовою формування національних конкурентних переваг за рахунок оптимізації використання економічного потенціалу суспільства. Підприємствам, які об'єднані в кластер, стає вигідною спільна діяльність, спрямована на збільшення обсягів випуску існуючих товарів і розробку нових, що користуються попитом.

Ключові слова: інноваційні кластери, інновації, кластер, інноваційне середовище, інноваційні територіальні кластери.

Хмара М.П. Инновационная кластеризация мирового хозяйства. Важной чертой инновационного кластера является его

¹Кругман П. Выход из кризиса есть. М.: Азбука Бизнес, Азбука-Антикус, 2013. – 320 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры могут создаваться в сферах "прорыва" техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши уже с новым товаром, услугой. В этой связи многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Отмечено, что формирование экономических кластеров является важным и объективно обусловленным процессом, который содействует усовершенствованию организационно-производственной структуры экономики и улучшению динамики ее развития. Это является предпосылкой формирования национальных конкурентных преимуществ за счет оптимизации использования экономического потенциала общества. Предприятиям, которые объединены в кластер, становится выгодной совместная деятельность, направленная на увеличение объемов выпуска существующих товаров и разработку новых, пользующихся спросом.

Ключевые слова: инновационные кластеры, инновации, кластер, инновационная среда, инновационные территориальные кластеры.

Khmara M. An innovative clustering the world economy. An important feature of the innovation cluster is its innovative orientation. The most successful clusters can be created in "breakthrough" technology and production, followed by the release of the new market niche with a new product, the service. In this regard, many countries are more actively using the cluster approach in the formation and regulation of the national innovation programs. It is noted that the formation of economic clusters is an important and objective due process, which helps improve the organizational and production structure of the economy and improving the dynamics of its development. This is a prerequisite for the formation of national competitive advantage by optimizing the use of the economic potential of the community. Businesses that are clustered, it is beneficial joint activities aimed at increasing production of existing and development of new products that are in demand.

Keywords: innovation clusters, innovation, cluster innovation environment, innovation territorial clusters.

Постановка проблеми. Географічна концентрація ділової активності («кластеризація») може призвести до економічної вигоди зацікавлених фірм. Ці переваги відомі як «агломерація». У широкому розумінні спільне розміщення компаній і їх постачальників може стати причиною локальної концентрації, а іноді і спеціалізації. Кластеризація може сприяти більш ефективному розподілу праці між фірмами, даючи можливість застосовувати ефект економії на масштабі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні положення щодо передумов утворення та розвитку кластерів розробляють зарубіжні та вітчизняні науковці Е. Бергман, Е. Фезер, дослідження яких присвячені ідентифікації та оцінці діяльності кластерів; М. Енрайт, С. Розенфельд - теорії промислової інтеграції та організації продуктивних сил; Б. Мільнер, Е. Тоффлер - теорії промислової, регіональної та науково-технічної політики. Де Брессон, Л. Кемені, Ж.-Л. Поже, Г. Постлт, В. Прайс, Л. Пуллол, Т. Роелант, М. Стейнер, М. Годаро, І. Толенадо, П. Фішер, М. Фельдман, Дж. Хертог, П. ден Хертаг, І. Хорват, Х. Шреплер, В. Шройдер, Й. Шумпетер та інші, спираючись на практичний досвід, обґрунтовували процес формування кластерів. С. Розенфельд дослідив роль розміру та рівня зайнятості в кластерах, відмінності між кластерами та мережами.

Питання формування та розвитку кластерів вивчали також українські теоретики та практики, такі як Ю. Бажал, С. Безвужко, І. Брижань, С. Бушув, В. Вергун, М. Войнаровський, В. Воропас, В. Воротін, М. Долішній, С. Дорогунцов, М. Дудченко, Р. Заблоцька, Н. Канищенко, О. Канищенко, Л. Кістерський, А. Кредісов, С. Кувінін, З. Луцишин, С. Москвін, С. Мочерний, М. Петрушенко, В. Пила, К. Пойченко, О. Рогач, А. Румянцев, С. Соколенко, Д. Стеченко, С. Сутирін, А. Філіпенко, В. Чевганов, В. Чужиков, О. Чмир, С. Циганов, О. Шнирков, А. Юданова та ін. Основну увагу в цих дослідженнях зосереджено на особливостях діяльності кластерів у промисловості та ефективності створення їх у сфері послуг.

Результати дослідження. Важливою рисою кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери можуть створюватися у сферах "прориву" техніки та технології виробництва з наступним виходом на нові ринкові ніші вже з новим товаром, послугою. У цьому зв'язку багата країна все активніше використовують кластерний підхід у формуванні й регулюванні своїх національних інноваційних програм. На особливу увагу заслуговують визначення та підтримка інновацій, що забезпечують довгостроковий розвиток бізнесу. Перехід на кластерну структуру економіки - складний і тривалий процес, що спонукає до аналізу широкого кола теоретичних та практичних проблем.

Інноваційні кластери – мережі взаємозалежних фірм, закладів-«виробників» знання (університетів, дослідницьких інститутів, технопарків), установ з надання послуг і клієнтів, пов'язаних вертикально і/або горизонтально у процесі виробництва і які співпрацюють у розробці та використанні галузевих громадських благ на основі загальної фізичної інфраструктури і інфраструктури знань. Кластери можуть об'єднувати різну кількість різноманітних за розміром підприємств. Вони можуть бути більш або менш наукомісткими, мати різну галузеву та технологічну спрямованість, оскільки вони зустрічаються як в традиційних, так і в нових галузях промисловості. Різні кластери характеризуються різними ступенями взаємодії зацікавлених фірм, починаючи від неформального об'єднання до формального і багатогранного співробітництва.

Можна скласти класифікацію кластерів, виявляючи основні типи інноваційних регіонів на підставі ряду техніко-економічних параметрів. Теоретично можна ідентифікувати, принаймні, три підгрупи, які часто згадуються в науковій літературі:

Тип А - Пов'язані кластери

Тип В - Нові промислові зони

Тип С - Інноваційне середовище

З точки зору теорії множин, Типи А, В, С є складовими компонентами інтеграційної економіки/моделі регіональної виробничої мережі - таким чином, у всіх трьох підгруп є спільні риси. Тут ми коротко розглянемо операційні характеристики кожної з підгруп і наведемо приклади галузей і регіонів, де вони застосовуються.

Тип А - пов'язані кластери

Дослідження кластерів починається з моменту їх ідентифікації і типу промисловості, переважаючого в той період часу. Пов'язані кластери - найстаріший тип кластерів. Операційні характеристики цієї інтеграційної економіки згадуються ще Вебером (1909) і Маршаллом (1925). Пов'язані кластери являють собою групи компаній, які спочатку розташовувалися неподалік один від одного в цілях скорочення витрат. Вебер вважав, що підприємці створюють свої фірми в регіонах, де витрати на транспорт і зарплату службовцям мінімальні. Він вважав, що транспортні витрати є наслідком ваги виробленої продукції і відстані. Було поставлено завдання звести витрати, пов'язані зі збором продукції і подальшої її дистрибуцією, до мінімуму.

Товари, вироблені в кінці 19 століття і початку 20- го, були, як правило, важкими - тобто мали низьке співвідношення вартості до ваги - тому транспортні витрати становили важливу частину сукупних витрат, а основним ринком збуту зазвичай був внутрішній ринок і міські райони. У той же час Вебер, а пізніше Маршалл, заперечували, що чим більш складними будуть ставати вироблені товари, тим вище буде співвідношення витрат на оплату праці та сукупних витрат на виробничу продукцію, таким чином, доступ до ринку праці, спеціально навченим кадрам стане ще одним пріоритетом для підприємців. Як тільки витрати на оплату праці перевищать транспортні витрати, раціональний підприємець прийме рішення про розміщення своєї фірми, ґрунтуючись на скороченні витрат на оплату праці. Ситуація постійно змінювалася, і в міру зміни виробництва продовжують виникати важливі фактори, пов'язані з загальним економічним розвитком, таким як: створення внутрішніх виробничих зв'язків; оптові закупівлі та продажі з метою скорочення запасів, що зберігаються на складах окремих компаній; збільшення інформаційних потоків між компаніями і зовнішнім середовищем.

Таким чином, концепція пов'язаних кластерів оформилася з плином часу. У більшості випадків компанії були у високому ступені залежні один від одного в плані виробничих зв'язків при відсутності прямого напрямку виробництва, так як більшість компаній були представниками малого чи середнього бізнесу. Метод їх роботи всередині кластера більше нагадує концепцію "гаємниці землі", описаної Адамом Смітом, де кожен з учасників, який намагається максимізувати власну вигоду, у результаті отримує мимовольний, але сприятливий результат від загальної економічної вигоди. В ідеалі вони є працюючою моделлю в мініятурі принципів неокласичної економіки з значною

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

кількістю покупців і продавців, жоден з яких не є достатньо великим, щоб контролювати ціну і вільні потоки інформації.

Пов'язані кластери найчастіше розміщувалися на міських околицях і в історичних центрах міст. Їх способи боротьби з ризиками, пов'язаними з інноваціями, також були дуже ефективними: швидка реакція на появу новинки, завдяки здібностям висококваліфікованого персоналу. Ці компанії в основному спеціалізувалися в таких галузях виробництва: як одяг, меблі та друковані видання - всі ці галузі вимагають швидкої зміни виробництва. Кластери взаємодіяли в плані внутрішніх торговельних відносин, але при цьому були відкриті для включення у свій склад інших фірм. У такий виробничий кластер було легко вступити і також легко вийти з нього. Головною економічною перевагою таких кластерів зазвичай називають скорочення "операційних витрат", особливо, транспортних витрат. Однак існує ще одна причина, що формує такий тип кластера. Вона має відношення до ризиків і невизначеності, пов'язаних з інноваційною діяльністю в цілому. Взаємодіючи один з одним, компанії, створюють кластер, можуть скоротити ризики шляхом їх розподілу між собою, - в результаті, об'єднуючись в синдикат.

Тип В - нові промислові зони

Нові промислові зони - це другий тип кластерів, розглянутих в даному дослідженні. Вони відрізняються від попереднього прикладу за кількома параметрами, але їх об'єднує той факт, що їх опис відноситься до того періоду часу, коли вони виникли, і до поширеного в той час типу виробництва. Нові промислові зони зазвичай бувають наукомісткими - це означає, що серед них найчастіше зустрічаються компанії, що працюють у сфері високих технологій, таких як виробництво комп'ютерів, інформаційні технології (ІТ) і мікроелементи. При створенні нових продуктів вони в основному покладаються на наукові дослідження. Їх місце розташування - як правило, міські околиці, або вони можуть розташовуватися на деякій відстані від міст, як наприклад, Силіконова долина в Каліфорнії.

На протипагу кластерам Типу А, нові промислові зони виробляють відносно дрібні і легкі за вагою товари, тому мають високе співвідношення вартості до ваги і, як наслідок, транспортні витрати не є основною проблемою для підприємств при виборі місця розташування підприємства. Транспортні витрати тут не є головною проблемою, але терміни доставки і надійність вкрай важливі. Споживачі в усьому світі потребують термінової доставки товарів, вироблених цими кластерами. Ці товари повинні вироблятися швидко і відразу поставлятися на ринок, часто повітряним шляхом. Швидкість доставки є основною турботою нових промислових зон, а також завжди існує ризик, що конкуренти випередять, тому швидкість просування інновації є ключовим чинником. Персонал в таких компаніях не просто висококваліфікований, велика частина співробітників має наукові ступені. Таким чином, що стосується операційних витрат, ключовими моментами тут є інформація і високошвидкісне транспортування.

*Таблиця 2.
Типи інвестиційних кластерів*

Тип інвестиційного кластера	Тип зв'язку	Характеристики кластера	Приклади підприємств/регіонів
Тип А пов'язані кластери	- Регіональні ресурси виробництва, галузь, робоча сила - Неторговельне зовнішнє середовище - Максимальний інформаційний потік - Високий ступінь внутрішніх виробничих зв'язків - В основному малі підприємства	- Місце знаходження - у місті, часто в центрі міста - Швидка реакція на інновації, гнучкість - Проста система входу і виходу в кластер - "Відкритість»	- Квартал Джуелрі, Бірмінгем - Виробництво меблів, Хекні, Лондон
Тип В нові промислові зони	- Торговельне та неторговельне зовнішнє середовище - Усталені торговельні зв'язки, включаючи транспортні та інформаційні зв'язки між фірмами - Стабільне виробництво - взаємини між фірмами	- Посадження великих підприємств і малих і середніх підприємств - Місце знаходження - поза містом - Макро-міжнародна торгівля - Спроби впливу на інновації шляхом планування дій виробників і постачальників - Стійкі відносини - "Закритий клуб»	- Силіконова долина, Каліфорнія - Шосе М4, Англія
Тип С інноваційне середовище	- Відносини засновані на довірі між окремими учасниками - Високий ризик проектів зі спільними цілями - Високий ступінь торговельних і неторговельних зв'язків між фірмами - В основному малі і середні підприємства	- Місце знаходження - поза містом - Важливість суспільного капіталу - Високий ступінь "включеності" в регіон	- Емілія-Романа - Північний схід Мілана
Тип D сусідські кластери	- Відносно близьке розташування фірм одна від одної - Наукомісткі інновації - Зовнішні зв'язки міцніші, ніж внутрішні - Серійне виробництво, орієнтоване на споживача	- Малі і середні підприємства та мікро-фірми - Місце знаходження - поза містом - Мікро-міжнародна торгівля - Регіон як місце розташування, а не частина виробничої системи, «невключеність»	Хертфордшир

І знову-таки, на протипагу кластерам Типу А, кластери Типу В складаються з фірм різного розміру, від транснаціональних корпорацій до представників малого та середнього бізнесу. Великі компанії часто формують довгострокові відносини зі своїми більш дрібними постачальниками для спільної роботи над проектами. Такі відносно стабільні системи постачання дозволяють фірмам справлятися з ризиками інноваційної діяльності за допомогою контролю над інноваціями, довгострокового планування і організації виробництва, яке можна назвати "закритий клуб". І, нарешті, незважаючи на те, що ці кластери називаються "новими" промисловими зонами, багато з них існують вже протягом більше 30 років, так що назва "розвинені" підходить їм більше, ніж "нові".

Тип С - інноваційне середовище

Опис третього типу кластерів в значній мірі ґрунтується на дослідженнях вчених Групи європейських досліджень інноваційного середовища, яка підкреслила важливість громадського капіталу в розвитку інноваційної діяльності. В інноваційному середовищі соціальні зв'язки встановлюються як між окремими учасниками, що працюють в одній компанії, так і між працівниками різних компаній. Ці зв'язки ґрунтуються в першу чергу на спільному досвіді роботи. Такі кластери зазвичай розташовуються на території міста, де відносини між фірмами та окремими учасниками давно сформовані. Навчання відбувається різними способами, шляхом обміну інформацією між співробітниками фірм, або шляхом переходу окремого співробітника з однієї фірми в іншу.

Існує багато паралелей між кластерами інноваційного середовища і зв'язаними кластерами, про які говорили раніше. Обидва ці типи кластерів ґрунтуються на підприємствах малого та середнього бізнесу, розташованих на території міста, і багато в чому покладаються на навички та знання персоналу, що, у свою чергу, означає, що фірми тісно пов'язані з регіоном, в якому вони розташовані. Але між ними також існують суттєві відмінності. Фірми в кластері Типу С борються з ризиками інноваційної діяльності шляхом їх розподілу в синдикаті.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Тип D - сусідські кластери

Нещодавно в літературі з'явився новий тип кластерів. У кожному з трьох типів кластерів, згаданих вище, основний акцент був зроблений на різні внутрішні зв'язки між фірмами та окремими учасниками інноваційної діяльності. Ці зв'язки включають в себе як торгові, так і неторгові відносини і відносяться до суспільного капіталу; фізичного капіталу; та фінансового капіталу. Фірми виступають в якості Регіональної Виробничої Мережі. Існують також тісні зв'язки між персоналом фірм-виробників і регіоном, в якому фірма розташовується, таким чином, фірми невіддільні від свого регіону.

З іншого боку, сусідські кластери працюють зовсім іншим чином. Вони демонструють більшу ступінь внутрішньої неоднорідності в тому, що стосується організації виробництва. На підставі великої кількості публікацій можна сказати, що серед усіх інноваційних зон, є такі інноваційні кластери, які не є агломераціями в звичному значенні цього слова. Всі види зв'язку всередині такого кластера обмежені, проте сильно розвинені зовнішні зв'язки. Сусідські кластери називаються так, тому що вони розташовуються на відносно невеликій відстані один від одного, але при цьому не формують щось на зразок Регіональної Виробничої Мережі, як було у випадку всіх трьох перерахованих вище кластерів. Вони не прив'язані до регіону, в якому розташовані.

Концепція агломерації в економічній літературі означає, що різні фірми взаємодіють між собою і є взаємопов'язаними. Їх об'єднує процес виробництва. Але у випадку з сусідськими кластерами більш вдалим буде термін "конгломерація" - сукупність легко помітних елементів, що є складовими частинами більш великого об'єкта. У цьому випадку окремі інноваційні фірми розташовані поруч один з одним, але найчастіше не мають тривалих і систематичних зв'язків між собою. Різниця між цими двома поняттями подібна різниці таких логічних понять як взаємозв'язок і причина обумовленість - то що події відбуваються, не обов'язково означає, що дія А є причиною дії В, вони можуть просто статися в один і той же час, і ці дві події будуть швидше випадковими, ніж взаємообумовленими.

Як мережеві екосистеми кластери, охоплюють широку мережу незалежних агентів різного профілю (галузевого, функціонального та інституційного), які взаємно підтримують один одного в ході колаборації. Склад і ролі цих гравців можуть варіюватись залежно від контексту розвитку країни і стадії життєвого циклу кластеру, але у всіх випадках тут присутні інститути колаборації (institutions for collaboration), які координують діяльність учасників через мережеві платформи. Суть в тому, що галузі функціонального зчеплення трьох секторів стають новим механізмом досягнення консенсусу та універсальною інституційною матрицею для самопідтримки інноваційного зростання. Таке явище відоме як потрійна спіраль. По-перше, потрійна спіраль різко знижує рівень невизначеності і витрати економічних агентів, забезпечуючи різні види зовнішньої економії. По-друге, учасники спіралі можуть комплементарно з'єднувати активи і компетенції в різних комбінаціях, що дозволяє безперервно створювати нові блага і цінності, необмежено розширюючи їх різноманітність. По-третє, процес коеволуції трьох секторів створює в масштабах кластера колективну модель виробництва інновацій. Центральний сегмент накладення кіл спіралі ілюструє цей ефект - досягнення кластером синергії інноваційного зростання, коли всі учасники мережі можуть безперервно нарощувати продуктивність.

Специфікою кластера є отримання організаціями, що входять до нього, синергетичного ефекту, який виражається в підвищенні конкурентоспроможності всієї системи в порівнянні з окремими суб'єктами господарювання. Важливим є мережевий характер взаємодії його учасників, оскільки саме горизонтальна інтеграція в даному випадку сприяє формуванню ланцюжка поширення нових знань, технологій та інновацій. Найбільш успішні інноваційні кластери формуються у випадках, коли здійснюється або очікується прорив у галузі техніки і технології виробництва з подальшим виходом на нові ринки.

Іншими словами, сучасні кластери є не тільки особливими виробничими агломераціями різного масштабу і профілю, а й особливими екосистемами мережевих зв'язків.

Зазначемо дещо про функціонування мережевих моделей кластерів:

1) Протокластери типу італійських «промислових округів», в яких висока концентрація малих фірм становить конкурентну альтернативу великим корпораціям, у т.ч. на експортних ринках. Вони виникли в індустріальну епоху, є слабо структурованими і розраховані лише на інкрементні (поліпшуючі) інновації, опираються виключно на неформальні зв'язки та унікальні місцеві ресурси.

2) Індустріальні кластери, сформовані у вигляді концентричних кіл (мережева периферія) навколо «якірного центру», в ролі якого може виступати велика корпорація, університет чи наукова лабораторія (японська Долина Саппоро, більшість кластерів Південної Кореї, третина кластерів Німеччини, низка кластерів Франції). Вони активно взаємодіють з глобальним ринком і мають високоформалізовані внутрішні зв'язки, але позбавлені механізмів колаборації і генерують інновації в лінійному форматі. Кожна фірма «вертикально» пов'язана з якірним центром, причому для стимулювання співпраці з малим бізнесом цьому центру допомагає держава (грошима або пільгами). Такі мережі можуть рости вище, породжуючи численні стартапи. Але в силу невисокої щільності горизонтальних крос-контактів вони не досягають ефекту сталого саморозвитку, залишаючись в залежності від держдопомоги або держзамовлень.

3) Інноваційні кластери постіндустріальної епохи - екосистеми стійких крос-зв'язків, сформовані у вигляді потрійних спіралей (кластери Скандинавії, Швейцарії, низка відомих кластерних мереж в США, деякі кластери в Південно-Східній Азії). Вони вписані в глобальні ланцюжки, мають координуючі мережеві вузли, взаємодія будується на контрактах і колективній генерації інтерактивних інновацій. Саме така модель досягає динамічного саморозвитку, успішно виконуючи функціональне завдання кластера - стати полюсом зростання для регіону дислокації. Так, у країнах Скандинавії інноваційними вважаються тільки ті агломерації, в яких склалася потрійна спіраль, причому вони можуть відноситись як до новітніх секторів (біотехнології), так і до традиційних (лісова промисловість). Головне, щоб характер взаємодії у кластері приводив до надшвидкісного створення нових продуктів з урахуванням мінливості попиту споживачів.

В свою чергу, політики розуміють, що членство в кластерах і мережах може підвищити продуктивність, інноваційність та конкурентоспроможність фірм. Кластери та мережі дозволяють невеликим фірмам отримувати переваги економії на масштабі Лібералізація економіки та міжнародної інтеграції ринків може також зменшити можливості компаній, тим самим їм важко залишатися ефективними при малому розмірі – саме це стало причиною створення корпоративних мереж, спрямованих на подолання обмежень можливостей компанії залежно від її розміру.

Економічні причини формування кластерів:

- Близькість до ринків збуту.
- Підготовка спеціалізованих кадрів, на які існує попит на ринку.
- Високий рівень взаємодії між виробниками капітальних товарів і їх споживачами.
- Доступ до природних ресурсів.
- Високий рівень розвитку інфраструктури.
- Низькі витрати по угоді.
- Крайній доступ до інформації.

Формування і розвиток інноваційних територіальних кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації інтеграційних процесів. Включення вітчизняних кластерів в глобальні ланцюжки створення доданої вартості дозволяє істотно підняти рівень національної технологічної бази, підвищити швидкість і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, шляхом:

- придбання та впровадження технологій, новітнього обладнання;
- отримання підприємствами кластера доступу до сучасних методів управління та спеціальних знань;
- отримання підприємствами кластера виходу на висококонкурентні міжнародні ринки.

Наведемо декілька прикладів відомих всьому світу інноваційних кластерів:

1) Біотехнологічний кластер Бостон/Кембридж, який є одним із найбільших генераторів інновацій у світі. Він являє собою структуру, в яку входить ряд великих університетів (у тому числі Гарвардський університет і Массачусетський технологічний інститут), провідні медичні центри, сотні біотехнологічних компаній, що спеціалізуються в області фармацевтики та біотехнологій. Відмінною

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

особливістю даного кластеру є те, що його «ядро» сформовано великими науково-дослідними центрами - університетами, а також медичними центрами.

2) Долина Медікон (MediconValley), яка об'єднує 11 університетів, 33 госпіталі, 9 наукових парків, 46000 працівників у сфері «науки про живу природу» і більше 350 компаній в індустрії біо- та медичних технологій.

3) Технопарк Жонггуанкун (Zhongguancun) - «Кремнієву долину Китаю». До складу технопарку Жонггуанкун входять 17 технопарків, що спеціалізуються на інформаційних технологіях, «науках про живу природу», авіакосмічних технологіях, енергозбереженні та інших сферах, 39 університетів, понад 400 000 студентів, 140 дослідницьких центрів, близько 20 000 високотехнологічних компаній та понад півмільйона працівників.

Ідея створення кластерів має включати в себе такі найважливіші організаційні принципи:

- Створювані кластери - зона доходу за межами будь-якої галузі. Основна ідея формування кластера полягає в тому, щоб створити на основі науково-обґрунтованих і технологічно реалізованих комплексних рішень, а також комерційних механізмів умови для переозброєння промисловості і тим самим підготувати комплексні виробничо-технологічні пакети для вигідних інвестиційних вкладень.

- Кластер - зона вирощування нових типових рішень регіонального розвитку. Дані технологічні пакети, створювані в кластерах можуть тиражуватися на різних територіях країни, формуючи регіональні майданчики стратегічної зайнятості, в тому числі і на основі залучення в країну фахівців, які раніше з неї виїхали.

- Кластери - перехідник між фундаментальною наукою і комплексними розробками. Формування комплексних технологічних рішень є ключовою перевагою кластера, що забезпечує переклад знань про нові фізичні принципи і ефекти, отримані у лабораторіях академічних інститутів країни в промислові технології виробництва, а також у технологічне ноу-хау приладів та інструментальних систем нового класу для різних галузей промисловості.

- Управління знаннями як умова формування економіки розвитку. Здійснюваний оборот знань складає основу комплексних технологічних рішень і нових форм управління системами промислового виробництва. З цієї точки зору кластер є фабрикою комплексного практико-орієнтованого знання, що дозволяє визначити зони пріоритетних інвестиційних вкладень.

- Кластери як навчальна організація. Найважливішою умовою створення дослідних виробництв нового покоління є постійний процес перепідготовки менеджерів і розробників сформованого кластера, що дозволяє його розглядати в якості навчальної організації, що освоює нові інституціональні схеми діяльності.

Формування кластеру передбачає виділення декількох сценаріїв - своєрідних операцій, які забезпечують побудову кластеру. При побудові кластера виділяють: техніко-реалізаційний сценарій, організаційно-виробничий сценарій, макретиновий сценарій, інвестиційний сценарій, кадровий сценарій, інституційно-організаційний сценарій.

1) Техніко-реалізаційний сценарій передбачає отримання відповіді на питання, який тип технології може бути створений на основі фундаментального знання про новий фізичний ефект або новий фізичний принцип. В основі цього сценарію лежать необхідні способи взаємодії представників фундаментальної науки і розробників комплексних технологічних рішень.

2) Організаційно-виробничий сценарій повинен забезпечити отримання відповіді на питання який тип серійного виробництва може і повинен бути створений на основі дослідно-експериментальних зразків продукції.

3) Маркетинговий сценарій передбачає визначення можливого попиту на даний продукт/послугу/технологію/інфраструктуру, позиціонування даної групи підприємств на ринку, створення умов для роботи з дилерами в системі маркетингових мереж, проектування своєрідного стилю життя людей, які створюють і споживають продукцію нового техно-промислового укладу.

4) Інвестиційний сценарій передбачає оцінку перспективності проекту зі створення продукту/послуги/технології/інфраструктури, визначення всього набору організаційних проектів і альтернативних варіантів проектів - одиниць, включених до мегапроектів, оцінку ризиків кожного з проектів і кожного з етапів реалізації окремого проекту, постійний аналіз стійкості попиту на результат реалізації проекту в залежності від вартості продукції. При створенні кластера для реалізації інвестиційного сценарію необхідне створення спеціальної інжинірингової компанії нового типу.

5) Кадровий сценарій передбачає підготовку людей, які здатні працювати в умовах високої невизначеності, взаємодії носіїв різнопрофесійних мов.

6) Інституційно-організаційний сценарій передбачає відповідь на питання, як повинен бути організований кластер, як він повинен формуватися і розвиватись? Кластер передбачає співтовариство як мінімум чотирьох великих технологічних груп, які утворюють технологічну основу кластера:

1. Проривні наукові лабораторії - досвідчені виробництва, на яких створюються основи нових технологій.

2. Розробницькі центри, на яких створюються макети та зразки технологій для випробування на експериментальних виробництвах.

3. Промислово - технологічні групи, здатні здійснювати оснащення виробництва для виготовлення серійних товарів/послуг.

4. Маркетингові групи здатні просувати новий тип продукції на ринок і формувати стійкий попит.

Знання тематики розвитку інноваційних кластерів дозволяє систематизувати переваги участі в кластерних ініціативах, фактори успішного розвитку кластерів і оцінити можливий характер взаємозв'язку кластерів і технологічних платформ. Переваги, які дає кластер, це:

- доступ до різних ресурсів;

- зв'язки, в тому числі горизонтальні;

- різні форми аутсорсингу НДДКР;

- зміна підприємницької культури (зростання довіри);

- полегшення входження в глобальні ланцюжки і мережі створення продуктів і технологій.

Висновки. Незважаючи на зростаючу у світі популярність кластерів і посилення ролі держави в їх підтримці, кластери як інструмент вважаються досить ризикованими, оскільки кластерні ініціативи тривалі, дорогі, і тому при помилці вибору об'єкта підтримки втрати будуть суттєвими. Крім того, практично в будь-яких кластерних ініціативах більше половини бюджетів складають державні кошти, і перехід кластерів на самокупність в більшості випадків проблематично. У цьому зв'язку вважається, що в цілому ефективніше не створювати нові кластери, а виявляти і підтримувати вже існуючі.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Angeles Diez M. The evaluation of regional innovation and cluster policies: towards a participatory approach, European Planning Studies / Angeles Diez M. – A., 2001.
2. Bell M. Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries, World Development / Bell M., Albu M. – 1996.
3. Cooke P. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy / Cooke P. - N.-Y., 2001.
4. Huggins R. The Evolution of Knowledge Clusters: Progress and Policy / Huggins R. // Economic Development Quarterly. – 2008. - Vol. 22.- №4. - P. 277-289.

РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

Чентуков І.Ю., здобувач Маріупольського державного університету (Україна)

Чентуков І.Ю. Розвиток глобальної економічної інтеграції: теоретико-методологічні засади

У статті розглянуто розвиток теорій глобальної економічної інтеграції, систематизовано основні теоретичні концепції глобалізації. Доведено, що глобалізаційні процеси охоплюють всі країни світового господарства незалежно від досягнутого рівня розвитку. Обґрунтовано, що глобалізація характеризується не тільки новим кількісним виміром ступеню інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а визначає нову якість таких зв'язків.

У результаті дослідження теоретичних основ глобальної інтеграції у світовому господарстві визначено основні моделі глобалізаційного дискурсу, сформульовано напрями подальших досліджень у рамках сучасного дискурсу та визначено напрями концептуалізації глобалізаційних процесів. Охарактеризовано українську школу глобалістики, сформульовано Закон глобалізації.

Надано характеристику основних ознак глобалізації. Визначено та надано характеристику основних етапів розвитку глобалізаційного процесу, визначено особливості розвитку торговельно-економічних, валютно-фінансових відносин та інтеграційної взаємодії на кожному з етапів.

Ключові слова: інтеграція, глобалізація, глобалізаційний дискурс

Чентуков І.Ю. Развитие глобальной экономической интеграции: теоретико-методологические основы

В статье рассматривается развитие теорий глобальной экономической интеграции, систематизированы основные теоретические концепции глобализации. Доказано, что глобализационные процессы охватывают все страны мирового хозяйства независимо от достигнутого уровня развития. Обосновано, что глобализация характеризуется не только новым количественным измерением степени интенсивности взаимосвязей отдельных стран и их экономик, а определяет новое качество таких связей.

В результате исследования теоретических основ глобальной интеграции в мировом хозяйстве определены основные модели глобализационного дискурса, сформулированы направления дальнейших исследований в рамках современного дискурса и определены направления концептуализации глобализационных процессов. Охарактеризована украинская школа глобалистики сформулирован Закон глобализации.

Охарактеризованы основные признаки глобализации. Определены и охарактеризованы основные этапы развития глобализационного процесса, определены особенности развития торгово-экономических, валютно-финансовых отношений и интеграционного взаимодействия на каждом из этапов.

Ключевые слова: интеграция, глобализация, глобализационный дискурс

Chentukov I. Development of global economic integration: theoretical and methodological basis

The article examines the development of the global economic integration theories and systematizes the basic fundamental concepts of globalization. It proves that globalization processes cover all the world economies regardless of the development level they have reached. It is reasoned that globalization is characterized by a new quantitative measurement of the relations intensity among certain states and their economies while determining the new quality of those relations.

The research on theoretical bases of global integration in the world economy resulted in defining the main globalization discourse models, formulating the perspectives for the further research within the scope of the modern discourse and determining the vectors for conceptualizing the globalization processes. The author dwells upon the Ukrainian school of globalization studies and formulates the Law of globalization.

The main characteristic features of globalization are described in the article. The basic stages of globalization process are determined and described as well. The paper examines the development of trade, economic, monetary and financial relations and integration interrelation at each stage.

Key words: integration, globalization, globalization discourse.

Сучасний стан розвитку світового господарства характеризується організацією основних видів діяльності у глобальному масштабі [1, с.81]. Лібералізація і підвищення мобільності капіталів, товарів, послуг, робочої сили, універсалізація господарського життя і т.п. роблять економічний простір більш однорідним, що робить сучасний світ відповідним «мегасуспільством» [2, с.53]. У світі відбуваються такі глобальні перетворення, які пов'язані із зменшенням перешкод для економічної, політичної та культурної взаємодії країн та народів; впливають на розвиток більш гомогенного економічного, політичного та культурного просторів; і нарешті, сприяють формуванню структур глобальної керованості [3]. Від так, глобалізація охопила не тільки процеси, що відбуваються в економіці, але й в інших сферах людської діяльності. З одного боку, ці процеси впливають на розвиток глобалізації, а з іншого, сам глобалізаційний процес має суттєвий вплив (демонстраційний ефект) на всі сторони життєдіяльності. Саме тому, з 1970-1980-х років починаються активні наукові пошуки щодо визначення сутності, складових, форм та напрямів розвитку глобалізаційних процесів, які сьогодні формують глобалізаційний дискурс. Саме з дослідженням перетворень, які відбуваються у світі, і які призводять до формування світу як єдиного цілого, пов'язані наукові роботи Т.Левітта, Р.Робертсона [4, с.27; 5, с.25-31]. Досліджуючи процес формування глобалізації ринків Т.Левітт визначає, що глобалізація стає найпотужнішою силою, що фактично, саме глобалізація призвела до *конвергенції* всієї світової спільноти, наголошує Т.Левітт, який розглядав її, в першу чергу, в економічній сфері, з точки зору ринкового механізму [6, с.2]. У нових умовах господарювання, вважає У.Робінсон [7, с.125] виникають нові системи виробництва, фінансів, споживання, поширення процесів економічної інтеграції; розвиваються транснаціональні моделі, застосовуються відповідні транснаціональні методи; виникає нова соціальна ієрархія, асиметрія тощо.

Сьогодні можна визначити, що маючи початок в економічній площині, глобалізація перетворилась у процес, що охопив і має відповідний вплив на всі інші сторони буття людства, а від так, проблеми розвитку глобалізаційних процесів досліджуються не тільки економістами, а й політологами, соціологами, культурологами тощо.

Метою статті є систематизація наукових концепцій, теорій, шкіл тощо, яка дозволяє розвинути теоретико-методологічні засади дослідження глобалізаційних процесів за логіко-послідовною схемою з урахуванням конкретних ознак.

Сучасний глобалізаційний дискурс ґрунтується на теоріях модернізації, конвергенції, постіндустріального суспільства тощо, які пов'язані із дослідженням змін, що відбуваються у суспільстві під впливом науково-технічного фактору, дія якого призвела до того, що основними ресурсами економічного розвитку стають знання, технології, інформація (*теорія модернізації* – М.Вебер, М.Леві, Г.Мюрдаль; *теорія конвергенції* – Дж.Гелбрейт [8], Р. Арон [9]; *теорії постіндустріального суспільства* (Д.Белл, Дж.Гелбрейт [10]); *концепція хвильового розвитку* - Е.Томпсон [11]).

Основу сучасного глобалізаційного дискурсу визначають гіперглобалістична, скептична і трансформістська концепції, які мають відмінності у теоретико-методологічному обґрунтуванні форм і наслідків сучасної глобалізації, її масштабів тощо [12]. Так, у рамках *гіперглобалістичної концепції* її представники (К.Омас, Ф. Фукуяма П. Дікен та ін.) визначають, що глобалізаційні процеси є наслідком змін, що мають фундаментальний характер, і які призводять до закономірного об'єднання світової економіки. Прихильники *скептичної концепції* (І.Валлерстайн, П.Херст та ін.) розглядають глобалізацію виключно як логічний результат інтернаціоналізації, тому прояв глобалізації відображає інтеграція світової економіки. У рамках *трансформістської концепції* (М.Уотерс, У.Бек) глобалізаційний процес визначається як непередбачуваний, і має складну ієрархічну нерівномірну структуру, що потребує відповідної багатомірності.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Відповідно, гіперглобалісти використовують абстрактний метод дослідження, скептики – емпіричний. На якісному, а не на кількісному підході ґрунтується дослідження трансформістів.

Сучасний світ, у залежності від рівня розвитку, розділився на центр та периферію, які через систему зв'язків формують складну систему взаємозалежності [13,с.141], у якій глобальний та локальний рівні стають основним конкурентним полем XXI століття [14,с.12], а від так, припускає І.Валлерстайн, сучасна світова система навряд чи буде існувати через п'ятдесят років [15,с.5].

Зіткнення основних світових цивілізацій (західної, конфуціанської, японської, ісламської, індуської, слов'янсько-православної, латиноамериканської і, можливо, на думку вченого, африканської) може призвести до конфліктів у майбутньому, підкреслює С.Хантінгтон, [16,с.550]. Ці різні типи цивілізацій є фундаментальними за своєю суттю, а від так конфлікт між ними стане основною проблемою нового світового порядку, від вирішення якої залежатиме власний потенціал глобалізації. С.Хоффман [17] пов'язує цей потенціал із трьома формами прояву глобалізаційного процесу, а саме із економічною, політичною і культурною глобалізацією.

Потенціал глобалізації визначається рівнем розвитку транснаціональних відносин (Л.Склер та У.Робінсон [5;18]), що розвиваються в економічній, у політичній, культурній площині тощо. Саме економічна міць транснаціональних структур призвела до глобальної асиметрії у світовому господарстві [19,с.205-211].

Слід зазначити, що значна кількість концептуальних підходів дослідження глобалізації розглядає її з точки зору дії фундаментальних ринкових механізмів (економічна лібералізація). Крім того, варто відзначити також такі підходи, які пов'язані аналізом розповсюдження західних форм життя (політичного, економічного, суспільного, культурного тощо (вестернізація) а також впливом інформаційного фактору на розвиток єдиного світу (інформатизація) [20]. З огляду зазначеного, варто підкреслити, що сучасний дискурс відносно розвитку глобалізації ґрунтується на неоліберальному підході. Однак саме ринковий фундаменталізм, на думку Дж.Сороса, зробив систему світового капіталізму ненадійною, оскільки ринкові сили сьогодні охопили такі галузі, які з економікою вже не пов'язані, що породжує нестійкість і небезпеку в світі [21,с.24-27]. Такої ж думки Дж.Стігліц, який вважає, що саме неспроможність сучасних наднаціональних структур, які мають забезпечувати регулювання світового господарства, призвела до провалів глобалізації [22,с.258].

Оскільки знання стають основним джерелом продуктивності в сучасних умовах розвитку, то саме їх рівень розвитку впливає на організацію у глобальному масштабі основні види економічної діяльності через використання різноманітної мережевої системи. Саме в такій глобальній взаємопов'язаній мережі досягається новий рівень продуктивності, вважає М.Кастельс [23].

Слід підкреслити вклад у розвиток світової науки української школи глобалістики (О. Білорус, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов та інші) [24-26], для якої притаманний комплексний підхід до вирішення проблем політичної, економічної, інформаційної, соціальної, екологічної глобалістики. Об'єктивну суть явища глобалізації розкривається через дію *Закону глобалізації*, який сформульовано українськими вченими [27,с.20-21]:

1. Глобалізація у світовому суспільстві є явищем об'єктивним, її прояв обумовлено законами природи. (глобалізація відбувається через взаємодію суб'єктів міжнародних економічних відносин, жоден з яких самостійно не може бути «світовим глобалізатором», тому посилення процесів глобалізації є також закономірним.

2. Глобалізація як процес загального характеру, охоплює в цілому всю діяльність людства (політичний, економічний, культурний і т. д. глобалізм).

3. Розвиток загального процесу глобалізації передбачає дві (пряму і зворотню) складові, ця двосторонність стає фактором глобалізаційного процесу.

4. Дію Закону глобалізації завжди супроводжує Закон напруг і конфліктів розвитку, об'єктивно причиною якого є наявність градієнту (перпаду щільності (накопиченості) маси товару, людей, технологій, наукових знань, інформації, влади, і т.п.), що, породжує конфлікт інтересів і конфронтацію суб'єктів.

5. Розвиток умов комунікації учасників процесу глобалізації посилює її прояв, в свою чергу, комунікаційні умови поліпшуються з поглибленням глобалізації.

6. Об'єктивний процес глобалізації розвивається за активною усвідомленою участю людей.

7. Першоосновою будь-яких людських мотивацій до активності в рамках глобалізаційних процесів є прагнення до безпеки.

Найчастіше, в економічних дослідженнях, присвячених аналізу та розвитку процесів глобалізації наголошують на трьох основних етапах розвитку глобалізаційних процесів [28,с.16-17; 29; 27,с.24-28], кожен з яких характеризується відповідним рівнем розвитку продуктивних сил та рівнем розвитку виробничих відносин, що знаходять свій прояв у розвитку міжнародних економічних відносин.

Перша хвиля глобалізації, яка припадає на 16-18 століття і початок якої пов'язано із розвитком Великих географічних відкриттів, характеризувалась появою перших глобальних ознак у розвитку економічних відносин. У валютно-фінансовій сфері саме у цей період відбувається формування системи золотого стандарту, офіційно закріплюється країнами світового господарства золотого змісту в одиниці національних валют. Вже починаючи з 18 століття іноземне інвестування набуває всеохоплюючого характеру. Такі позики відігравали в економічному розвитку цих країн ключову роль, оскільки вони фінансували чималу частину тієї інфраструктури, що лежала в основі цього розвитку. Так, вже до початку першої світової війни 40% усіх іноземних інвестицій було вкладено в Північну та Південну Америку, великі інвестиції направлялися також і в Азію, Африку й Австралію. Однією з країн, які інвестували значну частину коштів, була Англія. В економіках Канади, Австралії та Аргентини, що тільки ще формувалися тоді, на іноземних позиках трималося іноді до половини всіх їх внутрішніх капіталовкладень. Глобальна фінансова система стає поступово все більш стратифікованою та організованою.

Друга хвиля розвитку глобалізаційних процесів охоплює період 19 століття – перша половина 20 століття, який пов'язаний з установленням монополістичної стадії розвитку капіталістичного способу виробництва, початком формування біполярної системи у світовому господарстві. Сам на цей період припадає формування валютних блоків в у світовій економіці, розпад системи золотого стандарту та впровадження золотозівного стандарту, який заснований на золоті та двох резервних валютах – доларі США й фунті стерлінгів.

Найбільш бурхливим, хоча й найменш тривалим виявляється третій етап розвитку глобалізаційних процесів, який припадає на другу половину 20 століття – початок 21 століття. Протягом цього періоду спостерігається найзначніше розширення як економічного, так і політичного міжнародного співробітництва, саме в цей період активно створюються різноманітні міжнародні інституції, в тому числі у валютно-фінансовій сфері, активно розвиваються процеси регіональної інтеграції, відбувається бурхливий розвиток комунікацій (транспортних, інформаційних, зв'язку та ін.). Поява нових інформаційно-комунікаційних технологій та засобів комунікації сприяло суттєвому збільшенню фінансових потоків. Країни світу почали застосовувати вільний вибір режиму валютного курсу, впроваджувати лібералізацію валютно-фінансового регулювання, у міжнародній валютній системі розпочалося створення додаткового резервного активу, а золото втратило функцію світових грошей. Крім того, у світовому господарстві виникає фінансова глобалізація.

Таким чином, можна сказати, що на межі XX-XXI століть світове господарство є більш цілісним, інтегрованим, динамічним, ніж у середині XX століття, бо воно ґрунтується цілком на принципах ринкової економіки, об'єктивних закономірностях міжнародного розподілу праці, інтернаціоналізації виробництва. До особливостей сучасного етапу розвитку міжнародних економічних відносин слід віднести зростаючий взаємозв'язок і взаємозалежність окремих національних систем, що в подальшому знайде своє втілення у якісно новій системі світового порядку.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М.Кастельс; [пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана.]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608с.
2. Кувалдин В. Глобальность: новое измерение человеческого бытия /В. Кувалдин // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / Гор-бачев М.С. [и др.]. – М.: «Альпина Паблишер», 2003. – С. 31-98.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

3. Сіденко В. Зовнішні аспекти макроструктурних зрушень // Макроструктурна політика та ринкова трансформація: досвід Польщі та України / за ред. Я. Кліха, І. Крючкової та В. Сіденка. — К: Вид-во «Заповіт», 2004. — С. 44.
4. Иноземцев В.Л. Глобализация: иллюзии и реальность / В.Л. Иноземцев // Свободная мысль - XXI. — 2000. — №1. — С. 26-36.
5. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / R. Robertson. — London: Sage Publications Ltd., 1992. — 211 p.
6. Levitt T. The Globalization of Markets [Electronic resource] / T. Levitt // Harvard Business Review. —1983. — pp. 2-11. — URL: <http://www.scribd.com/doc/6585162/Hbr1983-the-Globalization-of-Markets>.
7. Robinson W. Theories of Globalization / W. Robinson // Blackwell Companion to Globalization / G. Ritzer. — Oxford: Blackwell, 2007. — с.125-143. — URL: <http://www.soc.ucsb.edu/faculty/robinson/publications.html>
8. Galbraith J.K. Economics and the Public Purpose / J.K. Galbraith. — Boston Houghton Mifflin, 1973. — 334p.
9. Арон П. Этапы развития социологической мысли / П. Арон; [общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича]. — М.: Издательская группа «Прогресс» — «Политика», 1992. — 608с
10. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell.—N.Y.: Basic Books, 1976. — 374p.
11. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. — М.: ООО «Издательство «АСТ», 2002. — 776с.
12. Held D. Global transformations: politics, economics and culture / D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton. — Stanford University Press, 1999. — 515 p.
13. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія / Т.В. Кальченко. — К.: КНЕУ, 2006. — 248с.
14. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В. Чужиков. — К.: КНЕУ, 2008. — 272с.
15. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI в. / И. Валлерстайн; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. — М.: Логос, 2003. — 368 с.
16. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка / С. Хантингтон // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология; [пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева]. — М.: Академия, 1999. — С. 528-556
17. Hoffman S. The Clash of Globalizations? / S. Hoffman // Foreign Affairs. — 2002. — pp. 104-115.
18. Sklair L. Globalization: Capitalism and Its Alternatives / L. Sklair. — [3rd edition].— New York, Oxford: OUP Oxford, 2002. — 392p.
19. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж.Стігліц; [пер. з англ. А.Іщенко]. — К.: Вид-дім «КМ «Академія», 2003. — 252с.
20. Globalization [Electronic resource] // Stanford Encyclopedia of Philosophy. — URL: <http://plato.stanford.edu/entries/globalization/>
21. Сорос Д. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) / Пер. з англ. — К.: Основи, 1999. — 259 с.
22. Стігліц Дж. Глобалізація: тривожні тенденції / Дж. Стігліц; [пер. с англ. Г.Г. Пирогова]. — М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. — 304 с.
23. Castells M. The information age: economy, society and culture / M. Castells. — NY: John Wiley and sons, Blackwell, 2000. — Т.1. The Rise of The Network Society. — 464p.
24. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / [О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; кер. автор. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус]. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с
25. Пахомов Ю.Н. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю.Н. Пахомов, С.Б. Крымский, Ю.В. Павленко. — К.: Международный деловой центр, 1998. — 226с.
26. Білорус О.Г. Глобальні трансформації та стратегії розвитку / О. Г. Білорус [та ін.]. — К.: ВПООЛ, 1998. — 415 с.
27. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія] / О.В.Булатова. — Донецьк: ДонНУ, 2012. — 386с.
28. Загашвили В. На пороге нового этапа экономической глобализации / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — №3. — С.15-23
29. Системный мониторинг: глобальное и региональное развитие / [отв. ред. Д.А.Хал-турина, А.В.Коротаев]. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. — 296с.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Чентуков Ю.І., д.е.н., професор, перший проректор Маріупольського державного університету (Україна)

Булатова О.В., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету (Україна)

Чентуков Ю.І., Булатова О.В. Основні засади регіоналізації світового господарства

Розглянуто науково-методологічні основи дослідження інтеграційного розвитку на глобальному та регіональному рівнях. Досліджено генезис теорій регіональної економічної інтеграції, концептуальні підходи дослідження регіонального розвитку. Визначено основні ознаки глобалізації.

Проаналізовано сучасні особливості розвитку регіональної економічної інтеграції, визначено основні тенденції формування регіональної структури світового господарства. визначено, що у розвитку міжнародної економічної інтеграції визначилися два тренди – глобальний та регіональний. Досліджено просторові зрушення у світовому господарстві в умовах глобальної регіоналізації, визначено основні регіони як підсистеми світового господарства. Встановлено особливості залучення країн світового господарства до процесів регіональної інтеграції.

Досліджено організаційно-методологічні засади розвитку моделей регіональної інтеграції. Визначено напрями формування континентальних та трансконтинентальних моделей інтеграції. Розроблено сучасні підходи до формування стратегії інтеграційного розвитку країн в умовах глобальної регіоналізації на умовах оптимального поєднання унілатералізму, регіоналізму та мультилатералізму.

Ключові слова: глобальна інтеграція, регіональна інтеграція, регіоналізація світової економіки, інтеграційне об'єднання, регіональна торговельна угода

Чентуков Ю.И., Булатова Е.В. Базовые основы регионализации мировой экономики

Рассмотрены научно-методологические основы исследования интеграционного развития на глобальном и региональном уровнях. Исследован генезис теорий региональной экономической интеграции, концептуальные подходы исследования регионального развития. Установлены основные характеристики глобализации.

Проанализированы современные особенности развития региональной экономической интеграции, определены основные тенденции формирования региональной структуры мирового хозяйства, установлено, что в развитии международной экономической интеграции сформировались два тренда – глобальный и региональный. Исследованы пространственные изменения в мировом хозяйстве в условиях глобальной регионализации, проанализированы основные регионы как подсистемы мирового хозяйства. Установлены особенности вовлечения стран мирового хозяйства в процессы региональной интеграции.

Исследованы организационно-методологические основы развития моделей региональной интеграции. Определены направления формирования континентальных и трансконтинентальных моделей интеграции. Разработаны современные подходы по формированию стратегий интеграционного развития стран в условиях глобальной регионализации на основе оптимального соединения унілатералізму, регіоналізму та мультилатералізму.

Ключевые слова: глобальная интеграция, региональная интеграция, регионализация мировой экономики, интеграционное объединение, региональное торговое соглашение

Chentukov Y., Bulatova O. The basis of the regionalization of the world economy

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

The article dwells upon scientific and methodological bases of research on integration development at global and regional levels. It examines the genesis of the theories of regional economic integration and conceptual approaches to research on regional development. The main features of globalization are determined as well.

The author analyzes modern peculiarities in development of economic integration and defines the main tendencies in forming the regional structure of the world economy. It is established that two trends (global and regional) have developed in the international economic integration process. The research also describes spatial changes in the world economy in conditions of global regionalization. The main regions of the world are viewed and analyzed as subsystems of the world economy. Specific features of involvement of the world economies into the processes of regional integration are determined.

The article examines organizational and methodological bases for the development of regional integration models and determines the vectors of continental and transcontinental integration models. The author develops modern approaches to integration development strategies in terms of global regionalization based on optimal consolidation of unilateralism, regionalism and multilateralism.

Key words: global integration, regional integration, regionalization of the world economy, integration association, regional trade agreement

Сучасною ознакою світогосподарського розвитку є поширення та поглиблення процесів регіональної інтеграції, про що свідчить поява значної кількості різноманітних інтеграційних утворень, що виступають важливою компонентою глобальної інтеграції. З іншого боку, сам процес регіоналізації набув глобальних ознак, як доводить регіональна спрямованість та збільшення обсягів внутрішньорегіональних потоків товарів, послуг, факторів виробництва. Як наслідок, у світовій економіці відбувається формування цілісних регіонів, що виступають особливими акторами в системі міжнародних відносин.

Інтеграційні угруповання, які сьогодні існують в світі, знаходяться на різних етапах розвитку, засновані на використанні різних моделей і форм реалізації, а відтак виникає унікальна можливість дослідження регіональної компоненти інтеграційного розвитку в якісному різноманітті, що виникає в умовах глобальної інтеграції. Інтенсивний розвиток процесів глобалізації та регіоналізації вимагає дослідження характеру їх взаємодії як визначальної компоненти формування інтеграційної стратегії розвитку країн в умовах глобальної регіоналізації.

Теоретико-методологічні засади розвитку глобальної інтеграції, формування світового економічного простору заклали в своїх наукових дослідженнях А. Аппадурай, Р. Арон, Ж. Атталі, Б. Баді, З. Бауман, У. Бек, Д. Белл, І. Валлерстайн, Е. Гідденс, Дж. Гелбрейт, Д. Голдблатт, Л. Гуарнізо, А. Дженс, П. Дікен, М. Кастель, Т. Левітт, Е. МакГрю, Дж. Маклін, К. Омас, Дж. Перратон, Я. Пітерс, А. Портес, Р. Робертсон, Л. Склер, Дж. Сорос, Дж. Стигліц, П. Тейлор, Дж. Томпсон, Е. Тоффлер, М. Уотерс, Ф. Фукуяма, С. Хантінгтон, П. Херст, С. Хоффман. Проблемам розвитку регіональної інтеграції, регіону як цілісної системи, присвячено праці П. Агшюн, М. Алле, Б. Баласса, Е. Болдвіна, С. Бресліна, Дж. Бхагваті, У. Ваннопа, Е. Венайблза, М. Гюнарсона, М. Джинніса, У. Ізарда, М. Кітінга, П. Кругмана, Л. Ліндберга, Дж. Лессінджера, Р. Лукаса, Д. Мітрані, В. Молле, Ж. Монне, Дж. Новотні, М. Перкманна, Ф. Содербаума, Г. Снукса, М. Сторпера, Я. Тінбергена, М. Фудтжити, А. Хааса, Б. Хеттне, П. Ховітта, М. Шиффа.

Вагомий внесок у розвиток концептуальних підходів щодо дослідження вказаних проблем пов'язаний з науковими працями українських та російських учених, які досліджували інтеграційні процеси як на глобальному рівні (Е. Азроянц, О. Білорус, І. Бузько, А. Гальчинський, В. Гець, Н. Гражевська, А. Ельянов, В. Загашвілі, В. Іноземцев, Е. Кочетов, В. Кувалдін, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, М. Максимова, В. Медведєв, О. Неклесса, Т. Орехова, Ю. Павленко, В. Пантін, Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Філіпенко, Г. Черніченко, М. Чешков, Ю. Яковець), так і на регіональному (Ю. Борко, В. Будкін, О. Буторіна, І. Гладій, О. Гранберг, М. Долішній, Л. Зевін, О. Кузьмін, Ю. Макогон, Н. Мікула, Ю. Орловська, Є. Савельєв, В. Сіденко, А. Спартак, В. Чужиков, В. Шемятенков, Г. Широков, Ю. Шишков, І. Школа, О. Шнірков та інші). Незважаючи на достатню кількість праць, у науковій літературі недостатньо дослідженими залишаються процеси глобальної регіоналізації, що ускладнює розробку стратегії інтеграційного розвитку національної економіки відповідно до сучасних вимог світового економічного розвитку. Слід зазначити фрагментарність та дискусійність теоретичних та науково-методичних розробок економічної концепції регіону в міжнародній економіці, особливостей розвитку інтеграційних процесів в контексті сучасних трансформацій, що відбуваються на регіональному та глобальному рівнях.

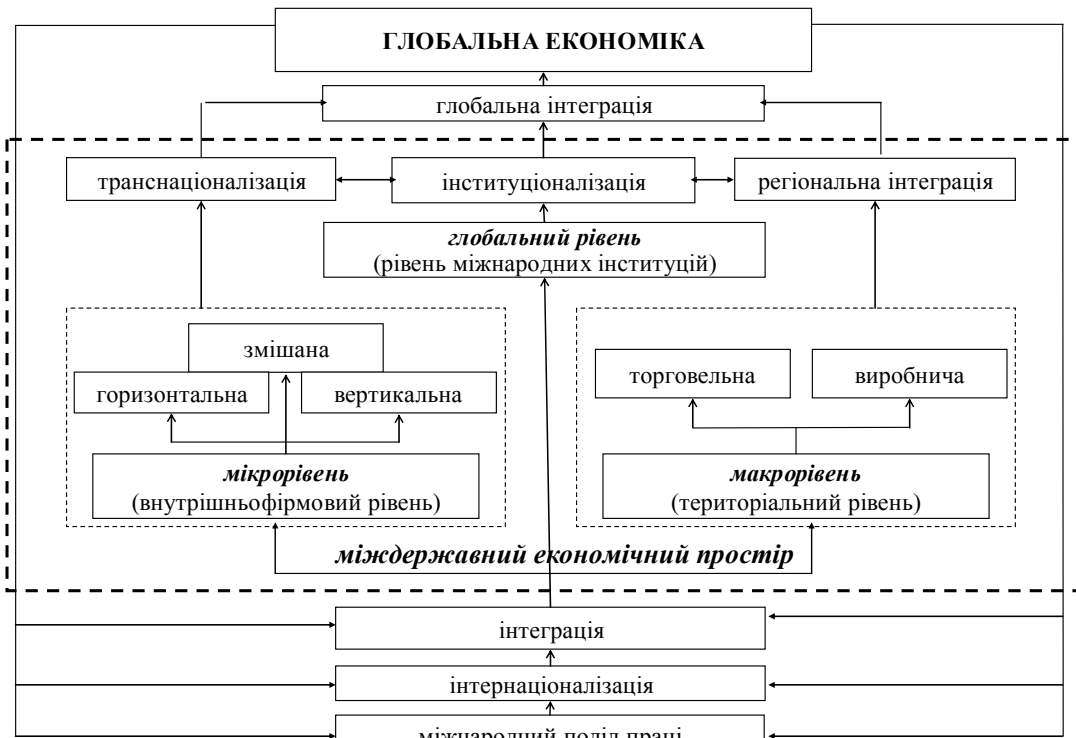


Рис. 1. Структура міжнародного інтеграційного процесу та взаємодія його рівнів

Метою статті є розробка теоретико-методологічних засад регіоналізації світової економіки в умовах глобальної інтеграції. Дослідження найбільш принципових ознак і характерних рис глобалізації, систематизації науково-методичних підходів, концепцій і

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

теорій глобальної економічної інтеграції за логіко-послідовною еволюцією дозволяє виділити основні моделі сучасного глобалізаційного дискурсу, до яких віднесено теорії світ-системного аналізу, глобального простору, детериторизації соціального, які визначають напрями подальших досліджень у рамках сучасного дискурсу (теорії геоeкономіки, тріади, мережевого суспільства, панамериканської теорії глобалізму, концепції зіткнення цивілізацій, хвильового розвитку, мегаполісів, світової еліти, критичного аналізу, фінансової інтеграції, гібридизації, простернізації, неомондіалізму, макдональдизації) та напрями концептуалізації глобалізаційних процесів (гіперглобалістичний, скептичний та трансформістський).

Основними ознаками глобалізації визначено: її історичну тривалість та логічність, багатосторонність процесу та поліструктурність явища, детериторизацію її учасників, інтенсифікацію зв'язків та стиснення простору.

У розвитку міжнародної економічної інтеграції сьогодні чітко визначились два тренди – глобальний та регіональний, поширення яких призвело до формування цілісної системи світового господарства з певним набором елементів (регіонів світу), між якими розвиваються стійкі економічні зв'язки (гомогенна ознака) та посилюється диференціація сформованих територіальних угруповань (гетерогенна ознака). У результаті дії глобального і регіонального трендів формується нова полісистемна конфігурація світового економічного простору як гомогенної системи, що набуває ознак дисипативності внаслідок розвитку гетерогенності її системних утворень (регіонів світу). Нерівномірний характер розвитку її елементів, детериторизація учасників світового господарства призвели до появи нових диференційованих форм взаємодії, що вимагає нових підходів багатомірної оцінки структурних змін, що відбуваються у сучасному інтеграційному процесі на всіх рівнях. Структура сучасного міжнародного інтеграційного процесу та взаємодія його рівнів представлені на рис.1.

Глобальна інтеграція світового господарства посилює взаємозв'язок національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні єдиного (глобального) ринку товарів і послуг, фінансів, становленні глобального простору, у тому числі інформаційного, оскільки глобальний рівень господарювання підсилює конкурентний механізм, тому розвиток регіональних інтеграційних угруповань можна розглядати як певний спосіб протидії негативному впливу глобалізації на конкурентоспроможність національних ринків. З точки зору економічної динаміки, формування глобальної економіки пов'язане із закономірним результатом інтернаціоналізації економічних зв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин. Значне збільшення масштабів міжнародного обміну впливає на формування ринкового механізму, закони якого реалізуються на світовому рівні.

Таблиця 1

Динаміка укладання регіональних торговельних угод: регіональний аспект (кількість)

роки	Тип угоди	Африка	СНД	Європа	Південна Америка	Центральна Америка	Кариби	Західна Азія	Близький Схід	Океанія	Східна Азія	Північна Америка
1950-1959	внутрішньо-регіональні	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
	міжрегіональні	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1960-1969	внутрішньо-регіональні	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
	міжрегіональні	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1970-1979	внутрішньо-регіональні	1	0	5	0	1	0	0	0	1	0	0
	міжрегіональні	2	0	3	3	1	2	2	2	1	2	2
1980-1989	внутрішньо-регіональні	5	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0
	міжрегіональні	1	0	1	11	9	4	1	2	0	1	6
1990-1999	внутрішньо-регіональні	12	25	10	9	0	0	2	2	1	2	1
	міжрегіональні	11	1	12	10	8	3	1	14	0	0	8
2000-2010	внутрішньо-регіональні	3	4	17	3	5	0	5	5	1	15	0
	міжрегіональні	17	3	26	28	16	10	10	12	9	31	21

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

Регіональна інтеграція пов'язана з інтенсифікацією глобалізації і несталою природою глобальної політики [8]. Регіоналізм стає характерною особливістю глобальної економіки [3,с.487], а процес регіоналізації виступає невід'ємною і логічною фазою глобалізації. З метою збереження ідентичності та самобутності, у пошуках шляхів та оптимізації соціально-економічної структури регіони активніше залучаються до процесів регіоналізації з врахуванням переваг міжнародного поділу праці і умов дотримання національної економічної безпеки, через реалізацію власного потенціалу розвитку на основі найбільш повного використання переваг взаємодії з зовнішнім середовищем і протистояння негативним ефектам такої взаємодії, а це відповідає прагненням розвитку будь-якої країни.

Регіоналізація світового господарства, що проявляється через діяльність інтеграційних об'єднань, виступає як певний ступінь глобалізаційного розвитку, з другого боку – як спосіб протидії негативному впливу глобалізації світової економіки. Крім того, саме регіональні об'єднання виступають активними суб'єктами глобалізації і формують позитивні та негативні прояви (поліуси) глобалізації, з тієї точки зору регіональні інтеграційні процеси доповнюють глобалізацію [5,с.13], тому не можна розглядати процеси регіоналізації і глобалізації як протилежні. Глобальна і регіональна інтеграція є процесами комплементарними і не є протилежними. Це взаємообумовлені, взаємозалежні і взаємодоповнюючі інтеграційні процеси, які притаманні сучасному етапу світового розвитку.

Дослідження сучасних особливостей розвитку регіональної економічної інтеграції за рівнем розвитку країн-інтегрантів, географічним охопленням, ступенем ринкової інтеграції, окрім кількісного збільшення, динаміку якого наведено у табл.1, дозволило встановити якісно нові ознаки регіоналізації світової економіки, до яких віднесено такі: перехід до відкритої моделі регіональної інтеграції; поширення більш глибоких форм інтеграції; активне залучення до процесів регіональної інтеграції країн з різним рівнем розвитку, але які виступають як рівноправні партнери (угоди типу Північ-Південь), а також розширення інтеграційної взаємодії між країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою (угоди типу Північ-Південь); розвиток інтеграції між країнами, які не обов'язково пов'язані фактором географічної близькості та спільності кордонів.

У структурі сучасного світового господарства сформовано певні просторові сегменти – регіони як підсистеми світового господарства (критеріями виділення яких визнано схильність до внутрішньорегіональної взаємодії, її комплексність, масштаби та тривалість економічних стосунків), основними з яких виступають регіони-тріади: європейський, північноамериканський та азісько-тихоокеанський. У рамках основних регіонів тріади розвиваються найбільш потужні інтеграційні об'єднання: Європейський Союз, NAFTA, ASEAN, APTA, спільна питома вага яких становить 68,9% світового ВВП, 67,7% світового експорту товарів, 74,7% експорту послуг, 64,7% притоку прямих іноземних інвестицій. Внутрішньорегіональна співпраця в рамках об'єднань розвивається більш прискореними темпами, а самі об'єднання закріплюють свій статус відносно відособленої частини світової економіки, що підтверджено зростанням рівня внутрішньорегіонального експорту протягом 1980-2010 років: в Європейському Союзі з 62,2% до 67,2%, відповідно, в NAFTA з 33,6% до 48,7%, в ASEAN з 17,3% до 24,3%, в APTA з 1,7% до 12,1%.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

У розвитку процесів регіоналізації перша хвиля припадає на поширення континентальної інтеграції між країнами Західної Європи у 1950-1960-х роках. Друга хвиля регіоналізації охопила країни не тільки Європи, а й Північної та Південної Америки, Азії, Африки. Рекордну кількість регіональних угод було укладено протягом десяти перших років нового століття (сучасна хвиля) – 241 регіональну торговельну угоду, з яких 3/4 припадають на міжрегіональні ініціативи, у розвитку яких найбільшу активність виявили країни Східної Азії (15 регіональних та 31 міжрегіональних угод), Європи (17 та 26), країни Південної Америки (3 та 28). Кожній хвилі розвитку регіоналізації світової економіки притаманний певний вид регіональної інтеграції: на першому етапі домінувала горизонтальна (широтна) інтеграція, що охоплює рівень країн Північ-Північ, Південь-Південь; на другому етапі активно розвивається меридіональна інтеграція, для якої охоплює співпрацю країн типу Північ-Південь; на сучасному (третьому) етапі поглиблюється інтеграційна взаємодія країн Південь-Південь, а також набувають активного розвитку інтеграційні ініціативи, які виходять за рамки континентальних регіонів і мають більш складний зміст співпраці.

Логіка світового економічного розвитку, аналіз процесів регіоналізації світової економіки в умовах глобальної інтеграції дозволили виділити нові напрями розвитку – континентальний та трансконтинентальний – що включає повне розширення (розвиток континентального напрямку регіональної інтеграції) та розширення через залучення, в тому числі трансконтинентального напрямку, нових членів – країн та/або вже існуючих регіональних інтеграційних об'єднань, до існуючого інтеграційного об'єднання або створення нових об'єднань між ними, що інституційно оформлюються відповідними угодами.

Для країн з розвинутою ринковою економікою розвиток інтеграційної взаємодії розглядається як певна функція від уже досягнутого рівня розвитку, а для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, інтеграція використовується як засіб покращення соціально-економічного становища. Розвинені країни активно поглиблюють співпрацю в межах своєї групи країн, використовуючи механізм укладання інтеграційних угод типу Північ-Північ, розвитку якого й надалі сприятимуть домінування внутрішньогалузевого поділу праці; високий рівень доходів, який стимулює інноваційну діяльність та сприяє зростанню сукупного попиту в цих країнах; спорідненість структури попиту; однорідність політико-правових систем, що знаходить своє втілення у відповідній зовнішньоекономічній політиці тощо.

До кола економічних інтересів розвинених країн, розвиток яких на сучасному етапі пов'язаний із постіндустріальною стадією, залучаються країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. Якщо кількість угод між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються (угоди типу Північ-Південь), які регламентували торгівлю товарами та послугами, складала 14% у 1995 році, то в 2011 році їх нараховувалося майже 39%. Провідну роль серед розвинених країн у появі нових регіональних угод типу Північ-Південь сьогодні відіграють Євросоюз і США. Угоди типу Південь-Південь розглядаються країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою як засіб диверсифікації їхніх зовнішньоекономічних зв'язків та зменшення залежності від розвинених країн, однак аналіз довів, що жодне інтеграційне об'єднання типу Південь-Південь не досягло рівня інтеграційної взаємодії розвинених країн.

Інтеграційна складова стратегії розвитку країн світу розвивається в межах трьох основних стратегій інтернаціоналізації національної економіки: унілатералізму, регіоналізму та мультилатералізму. Для розвитку конкурентоспроможності на зовнішніх ринках використання стратегії унілатералізму в довгостроковій перспективі є мало перспективним, оскільки не забезпечує впливу на конкурентоспроможність національних виробників на зовнішніх ринках. Регіоналізм передбачає поглиблення співробітництва в межах певної групи країн, що ґрунтується на об'єктивній основі, і стимулює розвиток відповідних політик з боку державних інституцій (азійсько-тихоокеанська, північноамериканська моделі інтеграції); впровадження політичних ініціатив, спрямованих на розвиток інтеграційних об'єднань (європейська модель регіональної інтеграції), у межах яких буде реалізовуватися відповідна політика. Мультилатералізм є найбільш важливим засобом реалізації інтересів всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин, що забезпечує отримання переваг всіма учасниками за рахунок перерозподілу влади через відмову від дискримінаційних інструментів та ієрархічного підходу в розвитку співпраці.

Таким чином, поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва і капіталу зумовлюють об'єктивний характер розвитку регіоналізації – об'єктивного процесу, що ґрунтується на ієрархічності системи регіонів і пов'язаний з оптимізацією соціально-економічної структури територій через систему зв'язків, що розвиваються в межах національної економіки, та розширення співпраці з регіонами різних рівнів, що відносяться до інших держав, які призводять до виникнення регіонів нового таксономічного рівня. У результаті регіоналізації світової економіки відбувається формування нової полісистемної конфігурації світового економічного простору, основними системними елементами якого стають регіони, чия формування визначається характером розвитку інтеграційної взаємодії.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Білорус О.Г. Глобальні трансформації та стратегії розвитку: монографія / Білорус О. Г. [та ін.]. – К.: ВППОЛ, 1998. – 415 с.
2. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: монографія / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204с.
3. Цивилизационная структура современного мира: [в 3 т.] / под ред. Ю.Пахомова [и др.]. – К.: Наукова думка, 2006. – Т.1. Глобальные трансформации современности. – 685с.
4. Шифф Морис, Уинтерс Л.Алан – Региональная интеграция и развитие: монография / Морис Шифф, Л.Алан Уинтерс; Пер.с англ.; Всемирный банк. – М.:Издательство «Весь мир», 2005. – 376с.
5. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю.Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №8. – С.3-20.
6. Albertin G. Regionalism or Multilateralism? A Political Economy Choice / G. Albertin. – Washington: International Monetary Fund. 2008. – 26p.
7. Baldwin R. Twenty-First Century Regionalism, Doha, and the Future of the WTO [Electronic resource] / R. Baldwin // Economic Policy Program. April 7, 2011. – URL: http://graduateinstitute.ch/ctei/ctei_people/baldwin/publications_regionalism.html
8. Lombaerde P. Multilateralism, regionalism and bilateralism in trade and investment: 2006 world report on regional integration / P. Lombaerde. – United Nations Conference on Trade and Development: Springer, 2007. – 277p.
9. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence [Electronic resource]. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 251p.

ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КЛАСТЕР»

Черних В.В., аспірантка кафедри європейської інтеграції Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна)

Черних В.В. Еволюція дослідження економіко-теоретичної сутності поняття «кластер».

У статті розглянуто сутність та значення кластерів як елементів сучасних національних економічних систем, які здатні забезпечити національну самодостатність в умовах глобалізації світогосподарського розвитку. Перевага надається кластерній теорії М.Портера як основоположній і загальноувизнаній. Подано комплексне узагальнення еволюції поглядів на тлумачення терміну «кластер» у сучасній економічній літературі. Проаналізувавши існуючі трактування поняття «кластер», автором запропоновано власне визначення. Побудовано типову мережу структуру кластера, в якій виділяють 4 групи учасників: ядро кластера, забезпечуючі, обслуговуючі та допоміжні компанії. Зроблено висновок про те, що кластери виступають удосконаленою формою конкурентоспроможних економічних об'єктів, що здатні породжувати соціальний ефект, а саме – поєднувати інтереси й можливості малих і великих компаній, державних і бізнесових

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

структур, науково-дослідних установ, громадських організацій, органів влади. Кластерний підхід вважається основою взаємодії великого, середнього і малого бізнесу, і застосовується як дієвий інструмент при розробці національних програм соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: кластеризація, економічний кластер, кластерний підхід, кластерна структура, соціально-економічний розвиток.

Черных В.В. Эволюция исследования экономико-теоретической сущности понятия «кластер».

В статье рассмотрены сущность и значение кластеров как элементов современных национальных экономических систем, которые способны обеспечить национальную самодостаточность в условиях глобализации мирохозяйственного развития. Предпочтение отдается кластерной теории М.Портера как основополагающей и общепризнанной. Представлено комплексное обобщение эволюции взглядов на толкование термина «кластер» в современной экономической литературе. Проанализированы существующие трактовки понятия «кластер», автором предложено собственное определение. Построено типичную сетевую структуру кластера, в которой выделяют 4 группы участников: ядро кластера, обеспечивающие, обслуживающие и вспомогательные компании. Сделан вывод о том, что кластеры выступают усовершенствованной формой конкурентоспособных экономических объектов, которые способны порождать социальный эффект, а именно – сочетать интересы и возможности малых и крупных компаний, государственных и бизнес-структур, научно-исследовательских учреждений, общественных организаций, органов власти. Кластерный подход считается основой взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса, и применяется как действенный инструмент при разработке национальных программ социально-экономического развития.

Ключевые слова: кластеризация, экономический кластер, кластерный подход, кластерная структура, социально-экономическое развитие.

Chernykh V. Evolution of the research of the notion «cluster» economic and theoretical essence.

The paper considers essence and importance of clusters as the elements of modern national economic systems that are capable of providing national self-sufficiency under conditions of the globalization of the world economic development. The preference is given to M.Porter's cluster theory as fundamental and widely recognized. The author presents the comprehensive generalization of the evolution of views on the interpretation of the term «cluster» in the modern economic literature. Having analyzed the existing interpretations of the notion «cluster», the author proposes her own definition of this notion. The typical network structure of the cluster is constructed. It includes the four groups of participants: the core of the cluster, providing, serving and supporting companies. It was concluded, that clusters are an improved form of the competitive economic objects that are able to generate a social impact, namely – to combine the interests and possibilities of small and large companies, government and commercial organizations, research institutions, NGOs and authorities. The cluster approach is considered to be basis of the interaction of large, medium and small businesses, and it is used as an effective tool in the national programs of socio-economic development.

Keywords: clustering, economic cluster, cluster approach, cluster structure, socio-economic development.

Постановка проблеми. Структурна криза, що спостерігалася у світовій економіці в 70-і роки ХХ століття, активувала дослідження витоків економічної динаміки. Як наслідок, 70-і та 80-і роки минулого століття стали періодом ренесансу теорії довгих «кондратьєвських» хвиль. При цьому виявилися актуальними ідеї Й.Шумпетера про роль нововведень, які не тільки забезпечують економічне зростання, а й додають йому нерівномірного характеру [1]. Таку особливість економічного розвитку Й.Шумпетер пов'язав з кластеризацією (поєднанням, що забезпечує синергетичний ефект) нововведень. Внаслідок цього економіка виходить зі стану рівноваги і дискретним чином відбувається зміщення центру тяжіння, до якого прагне світова економічна система. Соціально-економічний розвиток постає у вигляді змін – витіснення частини колишніх виробництв новими (творче руйнування) і нарощування випуску продукції останніми надалі [2]. Однак питання про масштабність кластерних нововведень і тривалість часових інтервалів між їхніми появами залишилися відкритими.

На сьогодні кластеризація широко вживана для аналізу живої і неживої природи, суспільства, економічного середовища. Як зазначає російська дослідниця Г.Боуш, кластеризація є однією з форм поєднання частин в єдине ціле і властива не лише природним процесам, а й суспільним, включаючи економічні [3].

У соціумі процеси поєднання частин у єдине ціле знаходять прояв у таких формах, як інтеграція, кооперування, картелізація, консолідування, і втілюються у безлічі видів господарських об'єднань, як альянс, асоціація, союз, федерація, концерн, картель, пул, корпорація, синдикат, товариство, трест, холдинг, конгломерат та ін.

Слід зауважити, що природничі та соціальні науки в поняття «кластер» вкладають інший зміст, ніж когнітивні дисципліни – логіка, математика, статистика. Загальновизнано, термін «кластер» запозичений економістами з теорії кластерного аналізу, основоположником якої був математик Р.Тріон [4]. На сьогодні кластерний аналіз широко використовується в інформатиці, тому деякі автори схильні вважати, що даний термін був введений в економіку з цієї наукової площини.

Кластеризація в різних сферах живої і неживої природи має різну онтологію і спирається на об'єктивні процеси, що протікають у відповідних середовищах. Кластеризація є одним із універсальних процесів об'єднання окремих частин у єдине ціле і властива, очевидно, всесвіту в цілому.

Переважаюча більшість науковців визначають кластер (від англ. *cluster* – гроно, згусток, пучок, скупчення) як поєднання кількох однорідних елементів, яке може розглядатися як самостійна одиниця, що володіє певними властивостями [5].

Економічний термін «кластеризація» відбиває явища, які відбуваються в природі і суспільстві та призводять до виникнення економічних кластерів – специфічних бізнесових структур, в основу формування яких покладено універсальний процес самоорганізації економічної системи. У цьому сенсі кластеризація виступає своєрідним економічним механізмом, який легко адаптується до мінливих умов зовнішнього середовища і забезпечує синергетичний ефект взаємодії всіх учасників виробничого процесу.

Кластери у економічному контексті також розглядаються як окремий випадок прояву універсальних процесів кластеризації простору – так звана кластеризація територій.

Беручи до уваги той факт, що феномен просторової кластеризації насправді є одним з основних класичних питань економічної теорії, причини та ефекти цього явища залишаються нез'ясованими, проте очевидними. Спроба синергії обох процесів потребує додаткової уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція промислових кластерів виникла ще в ХІХ столітті, коли А.Маршалл у роботі «Principles of Economics» розкрив питання спеціалізованого зовнішнього територіального поділу [6]. У середині ХХ століття значний внесок у подальший розвиток мережевих систем – «індустріальних округів» – внесли італійські дослідники і практики. У 1990-х рр. ХХ століття вже «сотні американських міст і регіонів розвивають кластерні стратегії. Європейські міста і регіони впроваджують кластерну концепцію ще з більшим ентузіазмом», – зазначають Е.Бергман і Е.Фезер [7].

Теоретичну і методологічну основу досліджень кластерної тематики значною мірою складають роботи таких зарубіжних дослідників, як Е.Бергман, Дж.Даннінг, Е.Дахмен, В.Елснер, М.Енрайт, У.Ізард, Т.Іган, К.Кетелс, Е.Маркузен, А.-П. де Ман, Л.Метсон, Т.Паландер, Т.Роелант, С.Розенфельд, М.Стейнер, Е.Фезер, П.Фішер, С.Хартман, П. ден Хертаг, Г.Шмітц, Д.Якобс.

Завдяки їхнім роботам створено серйозне теоретичне підґрунтя вивчення багатьох процесів і явищ, супутніх кластеризації економіки, в тому числі таким, як агломерація економіки, формування загальних трудових пулів, поява «центрів зростання», орієнтація кластерів на розвиток інновацій в рамках спільного підприємництва.

Однак, концепція економічної кластеризації М.Портера є найбільш визнаною. Він пояснює кластеризацію як тенденцію фірм зі спорідненої сфери бізнесу концентруватися з урахування географічної ознаки [8].

За останнє десятиліття було опубліковано багато досліджень механізму впливу зростаючої взаємозалежності між фірмами, галузями промисловості, державними і квазідержавними інститутами на розвиток інновацій і зростання регіональних агломерацій. Серед вітчизняних науковців, які займалися вивченням економічної кластеризації, необхідно виділити О.Амошу, С.Безушка, О.Блоруса, І.Брижань, Буснок С.В., М.Войнаренко, В.Демченка, В.Дергачову, М.Долішнього, В.Ільчука, Ю.Ковальову, А.Колодійчука, Лещука В.Ф., О.Лук'яненко,

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Ю.Макогона, І.Михасюка, Є.Матвеева, Р.Мокія, С.Мочерного, І.Лисенко, К.Некрасова, А.Павлюка, М.Петрушенко, В.Савченка, С.Соколенка, І.Тимечка, Тимківа В.М., О.Тищенко, В.Чужикова, О.Федірка та інших.

Низка наукових праць з тематики кластерного розвитку опублікована російськими і білоруськими дослідниками: Д.Альохінін, М.Афанасьєвим, Т.Биковою, Н.Волковою, А.Гусаковим, В.Дворцовим, В.Дергачовим, Я.Дранєвим, П.Краснокутським, І.Лукіновим, Л.Марковим, А.Міграняном, Ю.Міхєєвим, Л.Мясніковою, Ю.Нікольським, С.Помітовим, А.Празднічних, С.Пятінкіним, М.Румянцєвою, Д.Рутко, О.Трофімовою, Г.Хасєєвим, А.Хомутовим, Т.Цихан, Г.Яшево.

Таким чином, у світовій науці вже сформувалась досить вагома кластерна філософія.

Метою статті є проведення комплексного аналізу еволюції поглядів на поняття кластерів як елементів сучасних національних економічних систем, які здатні забезпечити національну самодостатність в умовах глобалізації світогосподарського розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вслід за М.Портером, кластер можна визначити як систему взаємопов'язаних фірм та організацій, значимість яких як цілого перевищує просту суму складових частин [8]. Ефект кластеризації має цілий ряд джерел, серед яких найбільш вагомими стають екстернальні (зовнішні) ефекти, зумовлені накопиченням у ході технологічного розвитку не тільки фізичного, а й організаційного, та інтелектуального капіталу. Накопичені знання одних фірм хоча б частково стають безкоштовним надбанням і інших фірм, що підвищує ефективність їхньої діяльності.

Дуже близьким до концепції промислового кластера М.Портера є вчення про територіально-виробничі комплекси (ТВК), розроблене в 1930-ті роки радянським економістом М.Колосовським, що застосовувалося при побудові схем з комплексного розвитку та розміщення продуктивних сил в колишньому СРСР [9]. Основна різниця між двома поняттями полягає в тому, що ядром ТВК є важка індустрія та енергетика, що базувалися на засадах командно-планової економіки, а в кластері М.Портера провідна роль відводиться переважно малому та середньому бізнесу в певній галузі підприємництва, який функціонує в умовах вільного ринку і здорової конкуренції.

М.Портером було сформульовано основні положення концепції кластерного розвитку території, проте пізніше з'явилося багато варіацій визначення кластера.

Авторське комплексне узагальнення еволюції поглядів на поняття кластерів як елементів сучасних національних економічних систем, які здатні забезпечити національну самодостатність в умовах глобалізації світогосподарського розвитку, подано у табл. 1. Автор вважає необхідним виділити найбільш відомі в сучасній зарубіжній та вітчизняній економічній літературі дефініції терміну «кластер» та звертає увагу на зростаючий науковий інтерес до цієї теми з боку українських, російських та білоруських дослідників.

Таблиця 1

Еволюція поглядів на тлумачення терміну «кластер» у сучасній економічній літературі

<i>Автор</i>	<i>Джерело, рік</i>	<i>Визначення</i>
М.Портер (США)	The competitive advantage of nations, 1990	Кластер (промислова група) – ряд галузей, пов'язаних через зв'язки покупець-постачальник або постачальник- покупець, або через загальні технології, загальні канали закупівель, розподілу, або загальні трудові об'єднання.
Г.Шмітт (Англія)	On the clustering of small firms, 1992	Кластер – група підприємств, що належать одному сектору, сегменту та які діють у тісній близькості одне до одного.
М.Енрайт (США)	Region Clusters, Economic Development, 1996	Регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, які працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства.
Д.Якобс, А.-П.де Ман (Нідерланди)	Clusters industrial policy and firms strategy, 1996	Кластер – географічне або просторове об'єднання для здійснення економічної діяльності, передбачає горизонтальні й вертикальні взаємозв'язки, використання спільної технології, наявність «ядра», стійке співробітництво.
С.Розенфельд (США)	Bringing business clusters into the mainstream of economic development, 1997	Кластер – концентрація фірм, які здатні робити синергетичний ефект через їхню географічну близькість і взаємозалежність, навіть при тому, що їхній масштаб, сфера зайнятості може не бути виразним або помітним.
М.Портер (США)	On competition, 1998	Кластер – географічно близька група різних пов'язаних компаній та взаємодіючих інститутів у специфічній області, пов'язана загальністю і взаємодоповненням.
В.Елснер (Німеччина)	An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy, 1998	Кластер – група фірм, які функціонально зв'язані як вертикально, так і горизонтально. Функціональний підхід підкреслює якість існуючих взаємозв'язків між фірмами і інститутами, що підтримують кластер, і такі взаємозв'язки визначаються через ринок.
Т.Роелант, П.ден Хертаг (Франція, Нідерланди)	Cluster analysis and cluster-based policy making in OECD countries, 1998	Кластери можуть бути охарактеризовані як мережі виробників сильно взаємозалежних фірм (включаючи наявних спеціалізованих постачальників) пов'язаних один з одним у доданій вартості ланцюга виробництва.
М.Стейнер, С.Хартман (Англія)	Learning with clusters, 1998	Кластер – ряд різних взаємодоповнюючих фірм (у виробничому або обслуговуючому секторах) суспільних, приватних і наявних напівгромадських дослідницьких інститутів та інститутів розвитку, які пов'язані ринком праці та/або зв'язками витрат – випуску, і/або технологічними зв'язками.
Е.Фезер (Англія)	Old and new theories of industry clusters, 1998	Кластер – це не тільки пов'язані між собою і підтримуючі галузі, а скоріше пов'язані між собою і підтримуючі інститути, що підвищують в результаті цього взаємозв'язку свою індивідуальну конкурентоспроможність.
Є.Безвужко (Україна)	Кластери та їх роль у відродженні економіки Поділля, 1999	Кластер – це об'єднання за територіальною ознакою схожих, пов'язаних між собою взаємодоповнювальних підприємств.
М.Войнаренко (Україна)	Концепція кластерів — шлях до відродження виробництва на регіональному рівні, 2000	Кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону.
Я.Дранєв (Росія)	Кластерный подход к экономическому развитию территорий, 2001	Кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів виробничої інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозв'язаних в процесі створення додаткової вартості.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

А.Мігранян (Росія)	Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров, 2002	Кластер – зосередження найбільш ефективних видів економічної діяльності, які здійснюють успішно конкуруючі фірми, забезпечуючи конкурентні позиції на галузевому, національному й світовому ринках.
К.Кетелс (США)	The Development of the cluster concept: present experiences and further developments, 2003	Кластери – це групи компаній та інститутів, які розміщені спільно в специфічному географічному регіоні і пов'язані взаємозалежностями при забезпеченні відповідної групи продуктами і / або послугами.
Г.Хасаєв, Ю.Міхєєв (Росія)	Кластеры: через партнерство к будущему, 2003	Під кластером мається на увазі стійке територіально-галузеве партнерство, об'єднане інноваційною програмою впровадження передових виробничих, інжинірингових та управлінських технологій з метою підвищення конкурентоспроможності учасників кластера.
О.Білорус (Україна)	Интеграционные кластеры в условиях глобализации, 2004	Кластер – зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які створюють «золоту середину», у західній інтерпретації «diamond – діамант» всієї економічної системи держави та забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному і світовому ринках.
О.Амоша, К.Некрасова (Україна)	Формування кластерної моделі соціально-економічного розвитку міста, 2005	Кластер – це сукупність підприємств, які відповідають трьом ознакам: географічна належність (функціонують на визначеній території); технологічна ознака (використання загальної технологічної бази), вертикальна інтеграція.
Л.Марков (Росія)	Экономические кластеры: понятия и характерные черты, 2006	Кластеры – це просторово сконцентрована критична маса спеціалізованих, численних дійових осіб, які залучені до комбінування, конкуренції і кооперації.
С.Соколенко (Україна)	Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів, 2008	Кластер – це новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним із них підсумкового синергетичного комерційного результату.
Ю.Нікольський (Росія)	Понятие экономического кластера, 2009	Під економічним кластером ... будемо розуміти структуру підприємств, об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками.
А.Празднічних (Росія)	Кластерный подход – инструмент повышения конкурентоспособности региона, 2009	Кластер – організм, або «регіональна екосистема», яка забезпечує конкурентоспроможність учасників кластера.
Г.Яшева (Білорусь)	Формирование и реализация кластерного подхода в управлении конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности Республики Беларусь, 2009	Кластер товаровиробників розглядається як мережева організація комплементарних територіально взаємопов'язаних відносинами співробітництва підприємств і організацій (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-освітнього центру, яка пов'язана відносинами партнерства з місцевими установами та органами державного і регіонального управління з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів та національної економіки.
В.Ільчук, І.Лисенко (Україна)	Кластеризация як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки регіону, 2009	Виробничий кластер – це складна соціально-економічна система, що має властивості аналогічні іншим великим системам, для яких притаманні синергетичний ефект та ефект емерджентності.
І.Рісін, Е.Бородкіна (Росія)	Кластер как социально-экономическая и организационная система, 2010	Ми пропонуємо визначити кластер як соціально-економічну систему, що включає економічних суб'єктів, що мають різну інституційну природу; характеризується високою концентрацією виробництва і капіталу на певній території, достатньої для активізації взаємної діяльності; довгостроковим характером кооперації; наявністю спільних конкурентних переваг; посиленою внутрішньосистемною конкуренцією, яка призводить до зростання конкурентоспроможності по відношенню до інших систем.
С.Помітов (Росія)	Кластеры: характеристика и модели, 2011	Кластери – об'єднання виробничих компаній, науково-дослідних та освітніх установ, постачальників обладнання та послуг, географічно розташованих в безпосередній близькості один від одного і працюючих спільно з метою отримання конкурентних переваг, створення наукомісткої та високотехнологічної продукції.
Д.Рутко (Білорусь)	Перспективы развития транснациональных кластеров в Едином экономическом пространстве, 2012	Кластер являє собою групу господарюючих суб'єктів родинних чи супутніх галузей, яка тісно взаємодіє у формі сталого партнерства на виробничо-технологічній та науково-інноваційній основі і при цьому формує вертикально-горизонтальні зв'язки на високому рівні агрегації з метою підвищення своєї конкурентоспроможності.
О.Бурміч, О.Лук'яненко, Є.Ланченко, В.Чужиков (Україна)	Технологічна модернізація в європейській економіці, 2013	Кластер – це локально-ієрархічне об'єднання технологічно та географічно пов'язаних компаній, фінансових та інших бізнесових структур, які в межах окремих регіонів створили оптимальну організаційну форму консолідування своїх підрозділів з метою мінімізації витрат, а отже, підвищення своєї конкурентоспроможності на національних та світовому ринках.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Н.Пугачова, Ю.Баранов (Росія)	Отраслевая кластеризация как механизм взаимодействия сопряженных социально-экономических институтов, 2013	Ми визначасмо кластер як форму інтеграції сполучених соціально-економічних інститутів, пов'язаних відносинами територіальної близькості і функціональної залежності, спрямовану на реалізацію їхнього конкурентного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності галузей та оптимізацію розвитку регіонів.
-------------------------------------	---	---

Опрацювання низки наукових праць дозволяє дійти висновку: категорія «кластер» пройшла еволюційний шлях від локалізованого об'єднання товаровиробників за часів ремісничого виробництва до складної соціально-економічної системи в епоху глобалізації. Таблиця 1 ілюструє безліч підходів до визначення сутності поняття «кластер»: *галузево-територіальний* (М.Портер, Г.Шмітц, М.Енрайт), *територіальний* (Л.Марков), *ланцюговий* (Т.Роелант, П. ден Хертаг, Я.Дранев), *функціональний* (В.Елснер, М.Стейнер, С.Хартман), *структурний* (Д.Якобс, А.-П. де Ман, Ю.Нікольський), *системний* (В.Ільчук, І.Лисенко, І.Рісін, Е.Бородкіна), *синергетичний* (С.Розенфельд, С.Соколенко), *інституціональний* (Е.Фезер, М.Войнарєнко, К.Кетелс, Г.Яшева, Н.Пугачова, Ю.Баранов), *інноваційний* (Г.Хасасєв, Ю.Міхєєв, С.Помітов), *конкурентний* (А.Мігранян, О.Білорус, А.Празднічний).

Разом з тим група науковців [10–14] вважають кластер повноцінною економічною категорією. Автор погоджується з думкою вищезазначених дослідників, адже на сучасному етапі розвитку глобальної економіки поняття кластера набуло спільних, загальнозначимих, стійких та логічних ознак, які дозволяють виділити специфічний зміст даного явища.

Узагальнивши існуючі визначення і трактування терміну «кластер», пропонуємо власне формулювання. Економічний кластер – це система раціональної самоорганізації за технологічною ознакою господарських одиниць (фірм, компаній, підприємств різної форми власності та інституційного супроводу) з метою створення високотехнологічного продукту, який забезпечить їм конкурентні переваги на національному і світовому ринках.

Обґрунтований М.Портером [15] кластерний підхід передбачає, що кожна галузь не може розглядатися окремо від інших, а повинна вивчатися системно як частина комплексу взаємопов'язаних секторів. Становлення базової галузі слугує поштовхом до розвитку суміжних галузей – постачальників і споживачів, а також сегментів послуг, утворюючи кластер економічної активності. Саме тому, у кластері, як правило, виділяють 4 групи учасників: ядро кластера, забезпечуючі, обслуговуючі та допоміжні компанії.

Основа кластера складає кластероутворююче ядро – корінний бізнес – великі компанії-виробники основної продукції кластера, навколо яких центруються інші учасники.

Забезпечуючі (доповнюючі) види діяльності здійснюють компанії, функціонування яких направлено на доповнення діяльності основних виробників. Насамперед, це постачальники спеціалізованих ресурсів, послуг, технологій, обладнання.

Обслуговуючі компанії – такі, що мають сервісне обслуговування основних фірм-виробників кластера (інжинірингові, фінансові, маркетингові, консультаційні, ремонтні та інші послуги).

Допоміжні учасники – компанії, наявність яких бажано для забезпечення економічного успіху кластера, але не є обов'язковим. До даної групи учасників можуть бути віднесені організації зі співробітництва, що надають кластеру певного соціального виміру. Ними можуть бути центральні та регіональні органи влади, громадські організації, торгово-промислові палати, галузеві асоціації та альянси, професійні об'єднання, науково-дослідні інститути та освітні установи.

В основі процесу утворення кластера лежить обмін інформацією між його учасниками з приводу потреб, техніки і технологій. Однак, відмінність кластера від інших форм кооперації підприємств, полягає, з одного боку, в наявності внутрішнього конкурентного середовища. Суперництво усередині кластера призводить до зростання кластерної структури та підвищенню її ефективності, спонукає її учасників до постійного вдосконалення своєї діяльності та інноваційного пошуку, а географічна близькість членів кластера, у свою чергу, сприяє посиленню конкуренції. З іншого боку, всередині кластера має місце співробітництво, обмін технологіями, взаємодія і взаємодопомога. Типова мережева структура кластера зображена на рис. 1.

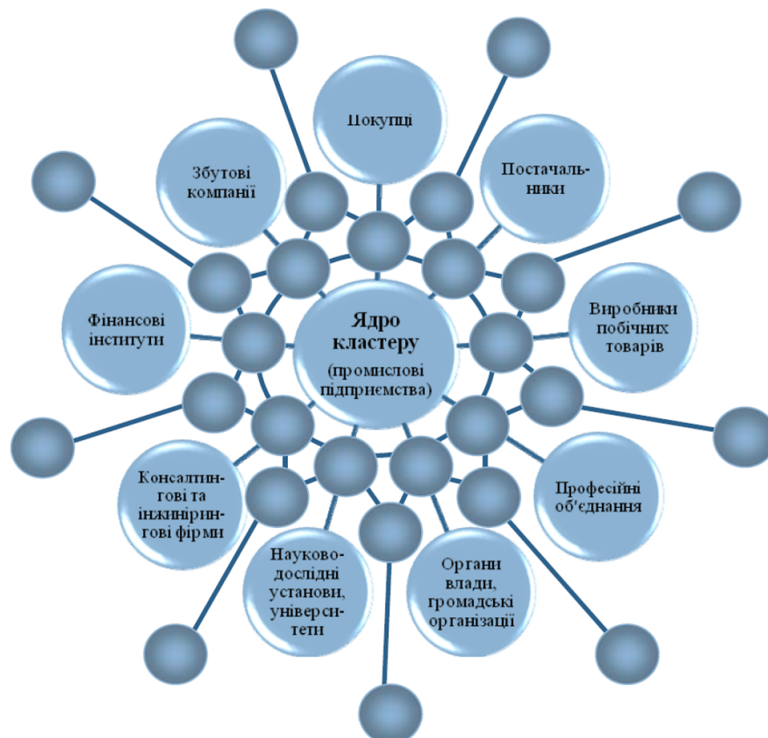


Рис. 1. Мережева структура кластера

Джерело: розроблено автором.

Саме кластерна структура забезпечує можливість ведення конструктивного та ефективного діалогу між державою та іншими інститутами.

Частина авторів [16] схиляються до думки, що найбільш придатною інтеграційною моделлю економіки є кластерна модель економіки регіону. Однією з характерних ознак кластера в загальній моделі виробничо-коопераційних та інших взаємодій суб'єктів

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

господарювання є принцип територіальної локалізації. Проте слід розуміти, що географічно масштаби кластера можуть варіюватися від одного міста, області до країни або навіть ряду сусідніх країн. Іншими словами, регіоном визначається лише один з можливих варіантів економічного кластера. При цьому кластери можуть охоплювати тільки частину місцевого регіону, або перетинати кордони двох або більше регіонів. Кордони місцевих органів влади не можуть використовуватися при визначенні комерційних кордонів кластера. Кордони кластера визначаються сучасними бізнесовими мотивами, а не політичними рішеннями. Кластерний регіон повинен бути досить малим, щоб відчувати себе громадою, та, у той же час, досить великим, щоб мати достатньо критичної маси для вирішення ключових завдань.

Не можна не погодитися із тим фактом, що кластерні механізми або локальні мережі територіально-виробничих систем є джерелами та факторами економічного зростання територій [17]. Сьогодні поява кластерів являє собою наступний етап еволюціонування світової економічної системи.

Хоча М.Портер стверджував, що кластери в своєму розвитку мають тенденцію до географічної концентрації, проте він не вважав, що динаміка розвитку кластерів повинна бути обов'язково обмежена жорсткими територіальними рамками. Тут проявляються значно складніші взаємозалежності, так як ступінь економічної та географічної кластеризації будь-якого з конкретних секторів промисловості є функцією простору, часу і масштабів. Для конкретного географічного сектора, на думку М.Портера, національна, регіональна або локальна перспектива кластеризації не має великих відмінностей. Більше того, сектор стає все більш економічно кластеризованим в міру того, як в ньому зміцнюються, розширюються і поглиблюються вертикальні, горизонтальні та інші зв'язки (із зростанням в ньому супутніх і допоміжних галузей і / або зі зміцненням зв'язків, або зі створенням мережевих систем з існуючими підприємствами). У свою чергу, зміни в соціальному, культурному або політичному оточенні здатні настільки змінити відносини між фірмами в кластері, що позитивна синергія в кластері (описана М.Портером) може істотно зменшитися. Не можна виключати і того, що вдосконалення інфраструктури транспорту чи зв'язку може призвести до деякого просторового розсіюванню фірм з кластера та зниження в цілому рівня географічної кластеризації. Крім того, не можна не брати до уваги такий елемент, як масштаб консолідації. Справжні ефективні кластери, як правило, досить великі за розмірами, а в деяких випадках навіть виходять за межі оптимального [18].

У будь-якому випадку, межі кластерів мають ретельно обмірковуватись, оскільки кожен кластер має унікальну територію та спеціалізацію. Деякі кластери матимуть широке покриття, інші будуть вузькоспеціалізованими. Наприклад, кластери на основі сировинної переробки та туристичні кластери матимуть ширші межі, ніж кластери, базовані на послугах [19].

Реалізація кластерного підходу активізує інноваційно-інвестиційну діяльність і забезпечує конкурентоздатність галузі, регіону і держави у єдиній економічній політиці. Кластерний підхід вважається основою взаємодії великого, середнього і малого бізнесу, і застосовується як дієвий інструмент при розробці національних програм соціально-економічного розвитку.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Серед безлічі ідей і концепцій, що виникли в рамках кластерного підходу, кластерна теорія М.Портера залишається основоположною і загально визнаною. Варто наголосити на тому, що кластерна модель М.Портера використовується при розробці економічної політики в усьому світі, виступаючи ефективним механізмом підвищення конкурентоспроможності регіону або країни в цілому.

Підсумовуючи вищезазначене, автор визначає економічний кластер як систему раціональної самоорганізації за технологічною ознакою господарських одиниць (фірм, компаній, підприємств різної форми власності та інституційного супроводу) з метою створення високотехнологічного продукту, який забезпечить їм конкурентні переваги на національному і світовому ринках.

З огляду на викладене кластери виступають удосконаленою формою конкурентоспроможних економічних об'єктів, що здатні породжувати соціальний ефект, а саме – поєднувати інтереси й можливості малих і великих компаній, державних і бізнесових структур, науково-дослідних установ, громадських організацій, органів влади.

На додаток до вищезазначеного, слід відмітити, що кластери є однією з інституційних форм забезпечення прикордонного співробітництва у сфері торгівлі, туризму, транспорту, сільського господарства, що сприяє соціально-економічному розвитку прикордонних територій. Зважаючи на те, що в умовах глобалізації світового господарства міжнародні інтеграційні процеси стають визначальними і великою мірою набувають регіонального відтінку, зростає значення транскордонного співробітництва в рамках міжнародних кластерів. Кластери XXI століття розширюють масштаби своєї діяльності і виходять за рамки окремих держав.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Деметтьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Препринт # Р/2009/252. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 88 с.
3. Боуш Г.Д. Бизнес-кластеры как частный случай проявления универсальных процессов кластеризации сред // Известия ИГЭА. 2011. – №1 (75). – С.14–18.
4. Tryon R.C. Cluster analysis. – London: Ann Arbor Edwards Bros, 1939. – 139 p.
5. Классификация и кластер / Под ред. Дж. Вэн Райзина. – М.: Мир, 1980. – 390 с.
6. Marshall A. Principles of Economics. 8th edn. London: The MacMillan Press? 1986. – 232 p.
7. Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications [Electronic resource]. – Available from: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter1.htm>.
8. Porter M.E. On Competition: Expended and updated edition. – Harvard Business Review Book, 2008. – 542 p.
9. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст. Научное издание. – К.: Логос, 2002. – 648 с.
10. Алехин Д.И. Территориальные инновационные кластеры в Беларуси: возможности формирования // Информационно-аналитический журнал «Новости науки и технологий» / учредитель ГУ «БелИСА». – Минск: ГУ «БелИСА», 2009, № 3(12).
11. Колодійчук А.В. Сутність економічної категорії «кластер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/9_107950.doc.htm.
12. Краснокутский П.А. Кластер как экономическая категория: проблемы определения терминологического статуса и выделения классификационных признаков / П.А. Краснокутский // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. – 2011. – № 6. – С. 38–42.
13. Лещук В.Ф., Буснюк С.В. Формирования кластерных структур в Волынской области // Бизнес информ (Харьков). 2012. – №11. – С. 93–96.
14. Тимків В.М. Кластеризація як механізм адміністративно-територіальної реформи // Матеріали науково-практичного семінару «Кластери як інструмент регіонального розвитку» (м. Феодосія, 16–20 липня 2012 р.) / За ред. проф. В.В. Мамонової. – Х.: ХарПІ АДУ, 2012. – С. 83–86.
15. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990 (2nd. ed.) – New York: Free Press, 1998. – 896 p.
16. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
17. Гусаков А. Кластеры предприятий как средство повышения конкурентоспособности региональной экономики / А. Гусаков // Менеджмент сегодня. – 2004. – № 2. – С. 46–51.
18. Лукинов И.И. Кластеризация в экономической науке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://financials.com.ua/globalizatsiya/15-klasterizatsiya-v-ekonomicheskoy-nauke.html>.
19. Посібник з кластерного розвитку. В рамках проекту ЄС «Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах». EuropeAid /121495/C/SV/UA. GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). – К.: 2006. – 38 с.
20. Черных В.В. Кластерная парадигма пространственного развития территорий // Материалы XII Международной научно-практической

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

конференции для студентов, аспирантов и молодых ученых «Экономические исследования XXI века: теоретические и практические аспекты научного развития» (14 сентября 2013 г.). – Санкт-Петербург: Центр экономических исследований, 2013. – С. 21–23.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Черноусова М.А., доцент кафедры "Международная экономика", к.э.н. Донецкий национальный университет (Украина)

Борема А.С., специалист по корпоративным коммуникациям Общества с ограниченной ответственностью «Научно-производственный комплекс «Горные машины», г.Донецк (Украина)

Черноусова М.О., Борема А.С. Екологічний аспект розвитку корпоративної соціальної відповідальності в умовах глобалізації світової економіки.

У статті розглянуто ключові напрямки розвитку екологічної відповідальності великих корпорацій в умовах загострення глобальних екологічних проблем. Проведено аналіз останніх наукових досліджень, міжнародних ініціатив і тенденцій розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Були досліджені причини та особливості еволюції екологічної відповідальності у сучасному економічному середовищі. Виокремлені основні форми прояву КСВ, а також наведені приклади практичних заходів із захисту навколишнього середовища, що використовуються провідними компаніями, згідно з даними Індексу Сталого Розвитку Доу-Джонса (базою дослідження послуговувала не фінансова звітність корпорацій Volkswagen, Siemens, Nestle). Статистична звітність вищезазначених корпорацій дозволила порівняти ефективність їх діяльності з середніми показниками найбільших компаній світу та проаналізувати залежність між рівнем екологічної відповідальності та конкурентоспроможністю. Таким чином, у статті визначено особливості формування КСВ-ініціатив у сфері захисту навколишнього середовища та їх вплив на економічну ефективність компаній.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), глобальні проблеми, сталий розвиток, захист навколишнього середовища, екологічні проекти, великі корпорації, індекс Доу-Джонса, нематеріальні активи, економічна ефективність.

Черноусова М.А., Борема А.С. Экологический аспект развитие корпоративной социальной ответственности в условиях глобализации мировой экономики.

В статье рассмотрены ключевые направления развития экологической ответственности крупных корпораций в условиях обострения глобальных экологических проблем. Проведен анализ последних научных исследований, международных инициатив и тенденций развития корпоративной социальной ответственности. Исследованы причины и особенности эволюции экологической ответственности в современной экономической среде. Выделены основные формы проявления КСО, а также приведены примеры практических мероприятий по защите окружающей среды, используемые ведущими компаниями, согласно данных Индекса Устойчивого Развития Доу-Джонса (базой исследования послужила нефинансовая отчетность корпораций Volkswagen, Siemens, Nestle). Статистическая отчетность вышеприведенных корпораций позволила сравнить эффективность их деятельности со средними показателями крупнейших компаний мира и проанализировать зависимость между уровнем экологической ответственности и конкурентоспособностью. Таким образом, в статье определены особенности формирования КСО-инициатив в сфере защиты окружающей среды и их влияние на экономическую эффективность компаний.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), глобальные проблемы, устойчивое развитие, защита окружающей среды, экологические проекты, крупные корпорации, индекс Доу-Джонса, нематериальные активы, экономическая эффективность.

Chernousova M.A., Borema A.S. Environmental aspects of corporate social responsibility in the globalization of the world economy.

In the article the key directions of development of environmental responsibility of large corporations were considered in the face of aggravation of the global environmental problems. A review of recent research, international initiatives and trends in the development of corporate social responsibility was held. The causes and characteristics of the evolution of environmental responsibility in the current economic environment were investigated. The main forms of manifestation of CSR were highlighted and also there are some examples of environmental practices, which are been using by leading companies according to the data provided by the Dow Jones Sustainability Index (the non-financial corporate reporting of Volkswagen, Siemens, Nestlé served as a basis to a research). The statistics from reporting of corporations mentioned above allowed to compare an efficiency of their performance with the average indexes of the largest world companies, as well as to analyze the connection between the level of ecological responsibility and the competitiveness. Thus, in the article the features of formation of CSR initiatives in environmental protection and their impact on economic performance of companies were defined.

Key words: corporate social responsibility (CSR), global problems, sustainable development, environmental protection, environmental projects, large corporations, Dow Jones Index, intangible assets, economic efficiency.

Актуальность проблемы. Современный этап развития общества и экономики характеризуется обострением множества глобальных экологических проблем. Происходит постоянное загрязнение воздуха и воды, наблюдается нехватка продовольствия и природных ресурсов, исчезновение видов животных и растений, продолжается постоянная вырубка лесов и накопление отходов, разрушение озонового слоя и ухудшение качества почв. И это далеко не полный список проявлений негативного воздействия человечества, которое несколько последних столетий рассматривало природу исключительно как источник удовлетворения своих потребностей. Однако сегодняшние реалии и пессимистические прогнозы ведущих ученых заставляют общество принимать активные меры по сохранению окружающей среды. Одним из важнейших факторов влияния при решении данной проблемы является политика крупных мировых корпораций в отношении развития экологических аспектов корпоративной социальной ответственности.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Вопросы корпоративной социальной ответственности стали объектом внимания зарубежных и украинских исследователей, таких как П.Друкер, М. Фридман, Г. Саймон, В. Томпсон, Р. Краплич, В. Егорова, А. Колот, Л. Грицина. Проблема взаимосвязи решения экологических проблем в рамках повышения эффективности экономики посвящены труды И. Александрова, С. Анисимова, А. Амоши, Н. Волгина, Х. Якоби, И. Горленко, М. Нельсона и др. Однако механизм имплементации экологического менеджмента в стратегии и практики ведущих компаний всё еще не достаточно исследован учеными и экономистами. При этом влияние производственной деятельности организаций на окружающую среду приобретает повышенное значение в условиях обострения глобальных экологических проблем. Это обусловило интерес к выбранной теме.

Целью работы является анализ развития экологического менеджмента корпораций в условиях применения концепции устойчивого развития, а также исследование практик КСО в сфере защиты окружающей среды и их влияния на эффективность деятельности социально ответственных компаний.

Изложение основного материала исследования.

На сегодняшний день отсутствует единая трактовка дефиниции корпоративная социальная ответственность. Известный экономист М.Фридман разработал концепцию «корпоративного эгоизма», согласно которой социальная деятельность компаний направлена на максимизацию прибыли [6]. При этом существуют противоположные взгляды, которые сформированы в таких концепциях как, например, концепция корпоративного альтруизма (предприятия способны влиять на общество и должны ответственно к этому относиться), концепция

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

социальных требований (цель КСО – реагирование на потребности общества) и концепция заинтересованных сторон (деятельность компании должна согласовываться с мнением стейкхолдеров). Организация «Business for Social Responsibility» дает следующее определение: «КСО – такое ведение бизнеса, которое удовлетворяет или превышает этические, юридические, коммерческие и публичные ожидания, которые общество связывает с бизнесом» [15]. Одна из наиболее влиятельных международных организаций в сфере устойчивого развития – «World Business Council for Sustainable Development» - определяет КСО как «обязательства бизнеса способствовать устойчивому развитию, взаимодействуя с наёмными работниками, их семьями, местной общиной и обществом в целом для улучшения качества жизни» [21].

Тем не менее, несмотря на разнообразие трактовок, можно выделить следующие формы проявления корпоративной социальной ответственности:

- благотворительные акции (филантропия, развитие местных сообществ, финансирование социальных проектов);
- мероприятия по защите окружающей среды (контроль загрязнений, сохранение природных ресурсов, внедрение энергосберегающих технологий, утилизация и вторичное использование отходов);
- этический маркетинг (честность перед потребителем, производство качественных товаров, учет мнений, отказ от использования вредных материалов);
- ответственность перед персоналом (условия и безопасность труда, своевременная оплата, системы развития и мотивации, социальная защита, борьба против детского, принудительного труда и дискриминации);
- правовая и гражданская ответственность (соблюдение законов, справедливое распределение прибыли, продвижение принципов КСО в деловом обществе);
- этическая ответственность (внедрение принципов КСО в стратегию компании, то есть формирование системы ценностей, включающей все виды ответственности перед обществом).

Каждая компания формирует своё видение корпоративной социальной ответственности, однако базой КСО во всех сферах бизнеса являются 3 основных принципа:

- устойчивое развитие;
- подотчетность;
- прозрачность [4].

Одним из первых инициаторов глобального объединения усилий в поддержку КСО стала Организация Объединенных Наций. Международному сообществу был предложен Глобальный договор ООН (UN Global Compact) международная инициатива, которая объединяет на добровольной основе компании из различных стран мира с целью поддержки универсальных принципов экологической и социальной ответственности. Участники указанного договора, в число которых в настоящее время входит уже несколько сотен компаний и организаций из различных регионов мира, а также крупные международные организации, активно продвигают 10 принципов, включающих нормы в области прав человека, достойных условий труда, охраны окружающей среды и противодействия коррупции [7]. Существует 3 принципа Глобального Договора ООН, связанных с окружающей средой:

- Принцип № 7: Деловые круги должны поддерживать осторожный подход к экологическим вопросам;
- Принцип № 8: Деловые круги должны предпринимать инициативы в поддержку усиления экологической ответственности;
- Принцип № 9: Деловые круги должны поощрять разработку и распространение экологически безопасных технологий [20].

С учетом множества природных факторов, таких как: изменение климата, сокращение биоразнообразия, истощение всех видов ресурсов, превышение норм загрязнения воздуха и воды и т.д., приоритетным направлением развития КСО становится экологическая ответственность. Это подтверждается ростом расходов на защиту окружающей среды, особенно в развитых европейских странах (рис. 1).

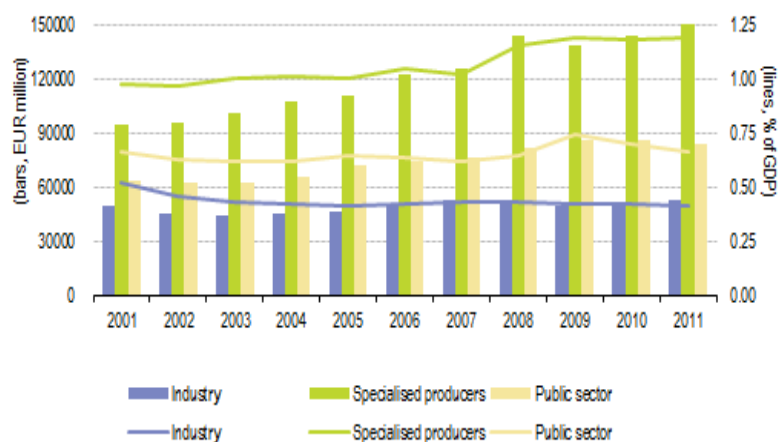


Рис.1. Динамика расходов на защиту окружающей среды в странах ЕС, 2001-2011гг. [16]

Несмотря на то, что в научном кругу еще с середины XX века происходит бурное обсуждение глобальных экологических проблем и их последствий, мировое сообщество обратило свое внимание на эти вопросы только 20-25 лет назад. Причиной этому послужило появление множества прогнозов относительно полного истощения отдельных видов ресурсов и наступления коллапса развития.

Таким образом, в конце прошлого века человечество признало необходимость ответственного отношения к окружающей среде, что привело к последующим значительным событиям в экологической сфере КСО:

- 1) Принятие «Концепции сбалансированного развития» (1992);
- 2) Введение Международных Стандартов ISO 14 000 (1996), BS 7750, EMAS (Eco-Management and Audit Scheme);
- 3) Основание международных экологических организаций (Европейское агентство по окружающей среде, Межправительственная группа экспертов по изменению климата, Инициатива Хартии Земли, Комиссия ООН по устойчивому развитию);
- 4) Активизация деятельности таких организаций как ЮНЕП (Программа ООН по защите окружающей среды), Всемирный Фонд Защиты Дикой Природы, Гринпис;
- 5) Подписание «Рамочной конвенции ООН об изменении климата» (1994) и «Киотского протокола» (1997);
- 6) Принятие «Целей Тысячелетия»(2000).

Актуализация экологических проблем подтверждается различными исследованиями. По данным опроса акционеров ведущих мировых компаний, который был проведен организацией «Бизнес за устойчивое развитие», ключевыми проблемами в 2013 году, по мнению участников, стали: изменение климата, публичная политика по продвижению ответственности, устойчивое потребление и проблема наличия и качества питьевой воды (рис. 2). [15]

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**



Рис.2. Наиболее важные проблемы, требующие решения в ближайшем будущем, по мнению акционеров (% упоминаний в ответах респондентов) [15]

Следует отметить, что значительную роль в изменении сознания общества сыграло появление концепции устойчивого развития, которая подорвала основу традиционной экономики, обосновав невозможность неограниченного экономического роста в условиях сохранения биологических природных систем.

Концепция устойчивого развития стала известна на глобальном уровне благодаря докладу «Наше общее будущее» Всемирной Комиссии по окружающей среде и развитию (WCED), известной также как «Комиссия Брундтленд». WCED связала устойчивость с экологической целостностью и социальным активом, а также с развитием корпораций и экономическим процветанием, предоставляя термин «устойчивое развитие», определенное как «развитие, рожденное потребностью настоящего, не ставя под угрозу способность будущих поколений формировать их собственные потребности» [22]. В 1992 г. Международный саммит на высшем уровне широко распространил это определение, которое было принято политическими деятелями, бизнесменами и неправительственными организациями. Для компаний это означало необходимость одновременного улучшения социального и человеческого благосостояния и уменьшения их экологического воздействия при гарантии эффективного достижения организационных целей. [1]

В условиях глобализации мировой экономики, увеличения взаимосвязей и взаимозависимостей между рынками, государствами и компаниями, решение экологических проблем требует комплексных усилий. Рост влияния крупных корпораций обуславливает рост их ответственности за реализацию и продвижение КСО-инициатив в бизнес-среде. С другой стороны, важным фактором являются действия правительства по созданию благоприятных условий, в которых ответственные компании смогут одновременно обеспечивать экономическую, экологическую и социальную эффективность своей деятельности («триединый итог»).

Экологический аспект корпоративной социальной ответственности является одним из самых важных с точки зрения устойчивого развития общества, поэтому государство обязано стимулировать внедрение экологических инициатив. Среди наиболее эффективных мер поощрения развития экологического аспекта КСО можно выделить следующие:

- предоставление налоговых скидок;
- льготное кредитование и субсидии;
- увеличение платы за загрязнение;
- принятие национальных стандартов нефинансовой отчетности;
- проведение национальных конкурсов КСО-проектов;
- создание совместных проектов при участии компаний и органов власти.

Таким образом, активная роль государства является предпосылкой формирования корпоративной ответственности, однако внедрение экологических принципов в свою стратегию и практику – задача самих компаний.

Ведущие мировые корпорации, для которых долгосрочный эффект прироста рыночной стоимости компании гораздо важнее краткосрочной прибыли, а также те, которые осознали необходимость принятия концепции триединого итога: гармонии экономики, экологии и социума, активно разрабатывают системы экологического менеджмента. Первым шагом является осознание экологической ответственности компании и создание определенного алгоритма имплементации экологических аспектов КСО. Значительное влияние в этом процессе играет позиция руководства и уровень профессионализма команды, которая будет заниматься разработкой экологической политики и бюджета природоохранных мероприятий. Среди приоритетных направлений экологических инициатив бизнеса выделяются:

- 1) внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, использование альтернативных источников энергии (солнце, ветер и биотопливо);
- 2) управление отходами (в том числе вторичная переработка);
- 3) сокращение вредных выбросов и уровня загрязнения воздуха, воды и почвы;
- 4) очистка и вторичное использование сточных вод;
- 5) участие в проектах сохранения и восстановления природы;
- 6) поддержка информационных и образовательных проектов, направленных на экологизацию общества и бизнеса в интересах сохранения и защиты окружающей среды.

Эффективность экологического менеджмента корпораций оказывает существенное влияние на уровень устойчивости компании. Ежегодно Индекс устойчивости Доу -Джонса (Dow Jones Sustainability Indices, DJSI) выделяет в каждой отрасли компании, которые превосходят конкурентов по ряду показателей устойчивого развития. Экологические практики наиболее успешных компаний, которые стали лидерами Индекса в 2013 году представлено в табл.1.

Таблица 1

Лидеры Индекса устойчивого развития Доу-Джонса 2013 в 18 секторах экономики [10]

Название компании-лидера	Промышленная группа	Страна
Volkswagen AG	Automobiles & Components	Германия
Australia & New Zealand Banking Group Ltd	Banks	Австралия
Siemens AG	Capital Goods	Германия
Adecco SA	Commercial & Professional Services	Швейцария
Panasonic Corp	Consumer Durables & Apparel	Япония

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Tabcorp Holdings Ltd	Consumer Services	Австралия
Citigroup Inc	Diversified Financials	США
BG Group PLC	Energy	Великобритания
Woolworths Ltd	Food & Staples Retailing	Австралия
Nestle SA	Food, Beverage & Tobacco	Швейцария
Abbott Laboratories	Health Care Equipment & Services	США
Henkel AG & Co KGaA	Household & Personal Products	Германия
Allianz SE	Insurance	Германия
Akzo Nobel NV	Materials	Нидерланды
Telenet Group Holding NV	Media	Бельгия
Roche Holding AG	Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences	Швейцария
Stockland	Real Estate	Австралия
Lotte Shopping Co Ltd	Retailing	Республика Корея

1. Volkswagen AG

Компания активно занимается вопросами защиты окружающей среды, добилась значительных результатов в развитии экологической ответственности и продолжает ставить высокие цели. Можно выделить несколько примеров результатов, достигнутых менеджментом данной компании в экологической составляющей КСО-стратегии компании:

- Потребление энергии на производствах сократилось на 13% с 2010 года (планируется сокращение на 25% до 2018);
- Наблюдается значительное снижение выбросов углекислого газа за счет производства более эффективных автомобилей:
 - а) 36 моделей с выбросом CO₂ менее 100 г на 1 км;
 - б) 245 моделей с выбросом CO₂ менее 120 г на 1 км;
- Инвестиции в альтернативные источники энергии к 2018 составят 600 млн евро;
- 12,5% потребности в электроэнергии обеспечивает собственный завод по производству солнечной энергии в городе Чаттануга (США);
- Благодаря новому заводу в Мексике, компания осуществляет очистку и вторичное использование сточных вод;
- Инновационные технологии покраски позволяют сократить потребление электроэнергии на 20% и воды на 75 000 литров в день;
- Каждый день завод в Индии перерабатывает 0,5 тонны отходов в биотопливо, что помогает повысить энергоэффективность и решить проблему загрязнения окружающей среды отходами производства [13].

2. Siemens AG

Еще в 1970-е годы топ-менеджмент компании Siemens включил направления деятельности в сфере КСО в общекорпоративную стратегию компании. Ответственность за окружающую среду — один из приоритетов компании. При этом экологические проекты и инновационные технологии не только сокращают негативное влияние на окружающую среду, но и составляют сегодня около 30% прибыли корпорации. Среди экологических инициатив Siemens можно выделить:

- активное использование энергии ветра и солнца, технологий очистки сточных вод;
- внедрение систем контроля за выбросами;
- поиск решений для повышения энергоэффективности других компаний;
- совместимость систем производства Siemens Building Technologies обеспечивает эффективное управление отоплением и вентиляцией. При их интеграции система контроля доступа автоматически включает и отключает отопление и освещение, что экономит около 20 % энергии. [19]

Таким образом, Siemens является одним из промоутеров корпоративной социальной ответственности в мировой бизнес-среде.

Один из последних экологических проектов компании был освещен в отчете Глобального Договора об Устойчивой Энергетике за 2011 год. Суть этого проекта состояла в следующем:

Примерно 150 000 рыбаков выплывают каждый вечер на озеро Виктория (самое большое озеро в Африке). Они заманивают рыбу в сети с помощью керосиновых ламп, которые крепятся к поплавкам. Эти лампы выделяют углекислый газ, который негативно влияет на климат и, кроме этого, больше половины дохода рыбаков уходит на покупку керосина.

Для улучшения ситуации в Кении, одна из дочерних компаний Siemens – OSRAM – разработала автономное решение, абсолютно независимое от электросети. Ядром данного решения стал так называемый энергетический узел - станция, включающая здание с фотоэлектрическими панелями на крыше. Эти панели используются для зарядки специальных батарей внутри здания. Благодаря солнечным панелям, производимое электричество не содержит CO₂. Первый энергетический узел компании OSRAM был представлен в 2008 году. Он обеспечивает производство 10 киловатт электричества – достаточно, чтобы перезарядить батарейки около 350 ламп в день. Кроме того, центр также заряжает батареи, которые могут быть подключены к электрическим устройствам, таким как радио. Когда лампы и батареи разряжаются, они могут быть обменены на зарядные устройства в рамках выгодной депозитной системы, предложенной компанией. Это позволяет рыбакам сократить расходы примерно на 30%.

Энергетические центры компании OSRAM также включают системы очистки воды. Вода фильтруется на нескольких уровнях, бактерии и вирусы удаляются с помощью ультрафиолетовых ламп. Этот метод позволяет получить до 3000 литров безопасной для питья воды в день. [19,20]

3. Nestle SA

Компания является одним из основателей Глобального Договора ООН в области сохранения водных ресурсов. Ежегодно определяется объем обязательств в сфере охраны окружающей среды, включая сокращение норм потребления энергии, воды, а также объемов отходов и выбросов CO₂. Наиболее значимые эко-проекты и достижения Nestle:

- использование 27% переработанных материалов в упаковке;
- внедрение инициативных проектов по устойчивому развитию сельского хозяйства в 46 странах, включая Бразилию, Эквадор и Кению;
- экологический аудит 2 261 поставщика сырья;
- сокращение потребления энергии на 38% и выбросов углекислого газа на 50% по сравнению с 2002 годом (рис.3);
- признание 39 заводов компании безотходными производствами;
- сертификация 89% активов корпорации Nestle (418 фабрик, 130 сбытовых подразделений и 24 исследовательских центра) в соответствии с ISO 14001;
- отказ компании от 92% охладителей в связи с проблемами глобального потепления и разрушения озонового слоя;
- инвестирование в 2012 году корпорацией Nestle 120 миллионов швейцарских франков в мероприятия по снижению

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

воздействия влияния на окружающую среду на своих производствах по всему миру и 82 миллиона на реализацию 36 проектов по сокращению потребления энергии. [17]

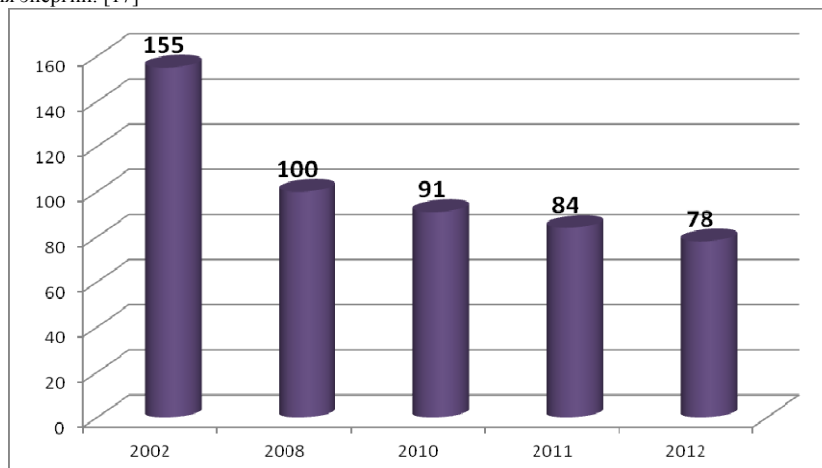


Рис.3. Прямые выбросы CO2 на производствах компании Nestle (кг на тонну продукции) [17]

Таким образом, компания Nestle – пример социальной ответственности компании, работающей в сфере производства потребительских товаров.

Следует отметить, что развитие экологических аспектов КСО – это не благотворительность. Социальные и экологические инвестиции не только позволяют компаниям продемонстрировать свою гражданскую позицию и улучшить репутацию, но также становятся важным маркетинговым инструментом, дающим возможность выделиться, развивать новые продукты и направления, создавать эмоциональную связь между брендом и потребителем, способствуя тем самым росту ценности гудвилла. Следствием реализации экологических проектов компаний являются положительные эффекты как для бизнеса, так и для общества (табл.2).

Таблица 2

Положительные эффекты реализации экологических проектов для бизнеса и общества	
Эффекты внедрения экологических проектов КСО	
Для общества	Для бизнеса
Снижение вредных выбросов и экологического «следа»	Повышение лояльности персонала
Улучшение качества воздуха и воды	Улучшение репутации
Улучшение здоровья населения, снижение количества и частоты заболеваний	Рост стоимости нематериальных активов
Преодоление проблем голода и нехватки питьевой воды	Формирование позитивного бренда
Сохранение биоразнообразия	Снижение ресурсо- и энергоёмкости продукции
Развитие альтернативной энергетики	Вторичное использование ресурсов
Рост экологической сознательности каждого жителя планеты	Получение льгот и субсидий

Разработано автором

Согласно данным MonsterTRAK Recruitment survey 83% людей доверяют компаниям, которые социально ответственны и 80% молодых специалистов интересуются работой в компаниях, которые позитивно влияют на окружающую среду [23].

Последние исследования также показывают, что компании, активно развивающие принципы КСО (среди них лидеры Индекса Доу-Джонса, а также такие корпорации как, например BMW, Google, IKEA, Starbucks, Amazon и т.д.) по своей финансовой эффективности значительно превосходят средние показатели компаний, входящих в список S&P 500.

Еще одним подтверждением экономических преимуществ реализации КСО-проектов служит анализ динамики выручки от продаж и прибыли наиболее ответственных корпораций в сравнении со средним значением выручки от продаж и прибыли компаний из списка Global 500 (рис.4, рис.5).

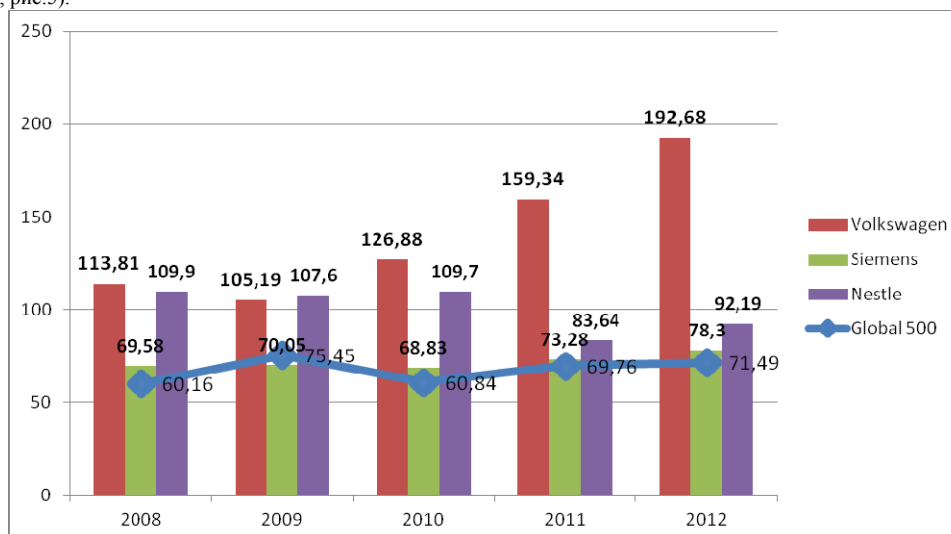


Рис.4. Динамика выручки от продаж компаний Volkswagen, Siemens, Nestle и компаний из рейтинга Fortune 500 в 2008-2012гг. (в млрд евро)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Разработано автором на основе данных отчетов компаний Volkswagen, Siemens, Nestle и рейтинга Fortune 500. [13, 14, 17, 19]

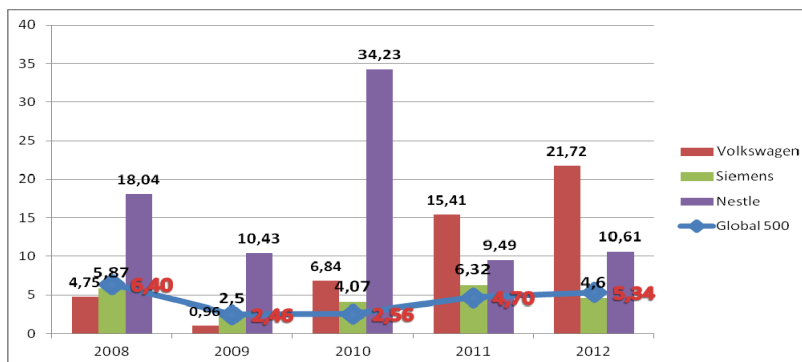


Рис.5. Динамика прибыли компаний Volkswagen, Siemens, Nestle и компаний из рейтинга Fortune 500 (в млрд евро)

Разработано автором на основе данных отчетов компаний Volkswagen, Siemens, Nestle и рейтинга Fortune 500. [13, 14, 17, 19]

Таким образом, социально ответственные компании получают значительные преимущества на рынке, обеспечивая лояльность потребителей и сотрудников, повышая ценность бренда и репутации. Экологические аспекты КСО приобретают всё большую значимость в развитии отношений бизнеса, общества и окружающей среды, что обусловлено актуализацией глобальных экологических проблем. В связи с этим растет число компаний, осознавших необходимость принятия ответственности за влияние их деятельности на природную среду и разрабатывающих эффективные меры для ее сохранения.

Выводы:

Социальная ответственность компаний и проблемы влияния экономики на окружающую среду, становятся ключевыми объектами внимания в XXI веке. Это объясняется, прежде всего, острой необходимостью снижения негативного воздействия на природу с целью недопущения коллапса в ближайшем будущем. Поэтому для разработки эффективной экологической политики необходимо взаимодействие общества, государства и бизнеса. Крупные корпорации, внедряя экологические аспекты КСО в свои стратегии, сокращают негативные эффекты своей деятельности, улучшают репутацию и, как следствие, способствуют росту ценности нематериальных активов и укреплению связи с потребителями. Это влечет за собой повышение конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и экономической эффективности корпораций на мировом рынке, а значит, стимулирует дальнейшее развитие экологического аспекта КСО в бизнес-среде.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Горячева К.С. Корпоративная устойчивость и организационная культура / К.С. Горячева // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №2(128). - с.9-20.
2. Катихін Є.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу та її основні принципи / Є.О. Катихін // Статистика України. - 2011. - №3. - с.83-86.
3. Лях А. В. Экологический аспект корпоративной социальной ответственности предприятий металлургической отрасли / А. В. Лях, Е. Л. Суясанова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць / ПДТУ. - Мариуполь, 2011. - Т. 2. - С. 217-222.
4. Марущак Н. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні у контексті світового огляду / Н. Марущак // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. ЕКОНОМІКА. - 2012. - №138. - с.68-71.
5. Савченко А. Социальная ответственность корпораций / А.Савченко // Зеркало недели. Украина. - 2012. - №15. - с.8.
6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. - September, 13, 1970. P.122-126.
7. Александр Курбан. Играть по правилам (теория и практика корпоративной социальной ответственности) // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.csrjournal.com/lib/networkoverview/1468-socialnaja-otvetstvennost.html>
8. Доклад «Зеленая экономика», ЮНЕП // 2011. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.unep.org/greeneconomy>
9. «Зеленая экономика»: почему менеджеры не понимают, что такое устойчивое развитие ("WirtschaftsWoche Heute", Германия) // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/world/20131101/214385002.html>
10. Индекс устойчивого развития Доу-Джонса 2013 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.sustainability-indices.com/images/DJSI_Review_Presentation_2013_tcm1071-372104.pdf
11. Комиссия ООН по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sustainabledevelopment.un.org/index.html>
12. Отчет Глобального Договора об Устойчивой Энергетике за 2011 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.unglobalcompact.org/docs/publications/A_Global_Compact_for_Sustainable_Energy.pdf
13. Отчет об устойчивом развитии Volkswagen Group [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/publications/2013/04/Group_Sustainability_Report_2012.bin.html/binarystorageitem/file/VWAG_NHB_2012_e_online.pdf
14. Рейтинг Fortune 500 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://money.cnn.com/>
15. Business for Social Responsibility [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bsr.org/>
16. Eurostat [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
17. Nestlé in society [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.nestle.com/assetlibrary/documents/library/documents/corporate_social_responsibility/nestle-csv-full-report-2012-en.pdf
18. State of Sustainable Business Survey 2013 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bsr.org/reports/BSR_GlobeScan_Survey_2013.pdf
19. The Siemens Environmental Portfolio [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.siemens.com/sustainability/pool/umweltportfolio/siemens_environmental_portfolio.pdf
20. UN Global Compact [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.unglobalcompact.org/index.html>
21. World Business Council for Sustainable Development [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.wbcsd.org/>
22. WCED (1987). Our common future. Oxford: Oxford University Press.
23. MonsterTRAK Recruitment survey [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.makegood.com/blog/2009/08/12/interesting-csr-stats-and-facts/>

ИНВЕСТИРОВАНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В РЫБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Шумак В.В., к.биологич.н., доцент, доцент кафедры экономики и организации производства в агро-промышленном комплексе Учреждение образования «Полесский государственный университет» (Республика Беларусь)

Шумак В.В. Инвестування науково-дослідної роботи в рибному господарстві.

Розвиток рибного господарства вимагає особливої уваги, обґрунтування й розробки стратегічних програм. Поряд з іншими галузями сільськогосподарського виробництва, рибне господарство має свої індивідуальні особливості. Крім цього є необхідним вирішення проблеми щодо підвищення ефективності функціонування рибного господарства, так як існує необхідність впровадження науково-дослідних розробок у виробничу діяльність з метою зниження собівартості продукції і садивного матеріалу. Водночас, тиражування даних наукових розробок, хоча б на 50 % нагульної площі дозволить отримувати до 4,063 млрд.руб. щорічного доходу. При перенесенні отриманого ефекту на всю вирощувальну площу Республіки можна досягти дворазового збільшення вирощування сеголетка. Економічний ефект у вигляді чистого доходу від вирощування сеголетка досягне 17,185 млрд. руб. Також, при впровадженні розробок вивчених в даній роботі тільки на 50 % вирощувальних площ можна щорічно отримувати додаткового доходу 8,593 млрд. руб. Це дозволить знизити собівартість товарної продукції рибного господарства на задіяних площах, як мінімум на 10 %.

Ключові слова: ефективність рибницького господарства, індекс прибутковості, інноваційні розробки, собівартість продукції, додатковий економічний ефект.

Шумак В.В. Инвестирование научно-исследовательской работы в рыбном хозяйстве.

Развитие рыбного хозяйства требует особого внимания, обоснования и разработки стратегических программ. Наряду с другими отраслями сельскохозяйственного производства, рыбное хозяйство имеет свои индивидуальные особенности. Кроме того необходимо разрешение проблемы по повышению эффективности функционирования рыбного хозяйства, так как существует необходимость внедрения научно-исследовательских разработок в производственную деятельность с целью снижения себестоимости продукции и посадочного материала. В то же время, тиражирование данных научных разработок, хотя бы на 50% нагульной площади позволит получать до 4,063 млрд.руб. ежегодного дохода. При перенесении полученного эффекта на всю выростную площадь республики можно достигнуть двукратного увеличения выращивания сеголетка. Экономический эффект в виде чистого дохода от выращивания сеголетка достигнет 17,185 млрд. руб. Также, при внедрении разработок изученных в данной работе только на 50% выростных площадей можно ежегодно получать дополнительного дохода 8,593 млрд. руб. Это позволит, как минимум, на 10% снизить себестоимость товарной продукции рыбного хозяйства на задействованных площадях.

Ключевые слова: эффективность рыбоводческого хозяйства, индекс доходности, инновационные разработки, себестоимость продукции, дополнительный экономический эффект.

Shumak V. Investment of scientific-research work in a fish industry.

Development in a fish industry requires either a special attention or investigation of the strategic programs. Fish industry has its own individual characteristics along with others agricultural branches. Additionally, it is needed to improve the effectiveness of the industry for providing scientific researches in a production which is aimed to reduce the cost price of production and materials. At the same time, the circulation of scientific research data at least by 50 % of the feeding area will allow to receive 4.063 billion rubles to an annual income. In transferring the resulting effect on the whole area of the republic fish area can achieve a twofold increase in the cultivation of a yearling. Economic effect from growing yearling could reach 17,185 billion rubles. Also the introduction of development studied in this paper, only 50% of nursery areas can receive additional income annually 8.593 billion rubles. This is would allow to reduce the cost of commercial products in the areas at least by 10%.

Key words: efficiency of a fish farm, profitability index, innovative development, production costs, additional economic benefit.

Постановка проблеми. Высокая интенсивность и динамичность процессов общественного развития обусловлена кардинальными политическими, экономическими, экологическими и социальными изменениями в мире. Декларируемое устойчивое развитие государств достигается своевременным решением возникающих проблем. Современные тенденции прогрессивного развития человечества подвержены процессам глобализации. Развитие рыбного хозяйства требует особого внимания, обоснования и разработки стратегических программ. Наряду, с другими отраслями сельскохозяйственного производства, рыбное хозяйство имеет свои, индивидуальные особенности. Вопросы повышения эффективности функционирования рыбного хозяйства Республики Беларусь решаются постепенно. Выделяемые средства для проведения научных работ в отрасли расходуются целенаправленно. Но уже окончательные и проводимые научные исследования требуют более широкого внедрения в виде разработок позволяющих снизить себестоимость товарной рыбной продукции и посадочного материала, что, в свою очередь, обеспечит снижение себестоимости товарной рыбной продукции.

Анализ последних исследований и публикаций. Повышение продуктивности рыбохозяйственных водоемов всегда был одной самых актуальных задач многих исследователей [1; 2; 3]. Выращивание сеголетков достаточно трудоемкий процесс, выживаемость личинки на ранних стадиях определяется рядом абиотических и биотических факторов, степень неблагоприятного проявления которых зависит от грамотности специалистов, подготовленности обслуживающего персонала, наличия необходимой материальной базы. Особое внимание научных сотрудников уделялось подготовительным рыбохозяйственным мелиоративным мероприятиям, своевременному заполнению прудов, формированию естественной кормовой базы и так далее. Обеспечивался постоянный контроль за состоянием и сохранением благоприятных условий выращивания в течение всего вегетационного периода [4]. Снижению затрат на выращивание и себестоимости качественного посадочного материала карпа уделяли внимание на Украине. Где изучали возможности использования нетрадиционных кормов и эффективность их воздействия на рост рыбы и гастрономические показатели качества товарной продукции [5].

На необходимость постоянного мониторинга себестоимости рыбной продукции указывают российские ученые. Они отмечают, что можно выявить тех самых эффективных собственников, реальных хозяев, которые сейчас очень нужны рыбоводству и на которых должна ориентироваться государственная поддержка [6, с.201].

Законченные научные исследования требуют широкого внедрения в виде разработок позволяющих снизить себестоимость товарной рыбной продукции и посадочного материала [9, с. 489].

Целью исследования в данной работе является обоснование необходимости широкого внедрения научных разработок для обеспечения максимизации финансовой отдачи в рыбном хозяйстве. Возврат затраченных государством и хозяйствами средств может быть как в виде прямых поступлений при реализации мероприятий, так в косвенном виде – улучшение условий эксплуатации имеющейся ресурсной базы. Проводилось решение нескольких задач, таких как изучение и анализ полученных результатов внедрения по государственному заданию, оценка инвестирования научных разработок в рыбном хозяйстве республики.

Выделение нерешенной проблемы. Изучалась реализация инновационных разработок в научно-исследовательской работе по заданию «Технология промышленного использования ремонтно-маточного стада чистых линий карпа белорусской селекции» полученному лабораторией селекционной и племенной работы РУП «БелНИИРХ». Исследования проводились на базе рыбохозяйственных предприятий Республики Беларусь. С далее рассматриваемыми хозяйствами были заключены соглашения на проведение работ, где оговаривались прудовые площади, задействованные в экспериментах, условия сотрудничества. Работы велись в нескольких направлениях, по прудовой товарной рыбе, по выращиванию сеголетка и зимовке посадочного материала.

Результаты исследования. По итогам работы 2005 года были составлены соответствующие акты по внедрению чистых линий

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

карпа белорусской селекции в промышленное разведение. Данные по хозяйствам сведены в рабочую таблицу 1 для большей наглядности, цены и стоимость продукции указываются в белорусских рублях.

Таблица 1. Показатели проведения работ по выращиванию сеголетков, 2005 г.

Показатели	Исследуемые варианты		
	РПТУП «Новоселки»	ОАО ОР «Селец»	ОАО «Р/х»Волма»
Площадь экспериментальных прудов, га	19,0	16,6	320,0
Общая рыбопродукция, кг	17290	19422	318400
Общий вылов дополнительной рыбопродукции, кг	6460	4482	30400
Цена реализации 1 кг, руб/кг	4500	6000	5860
Общая стоимость дополнительной рыбопродукции, млн.руб	29,070	26,892	178,144
Дополнительный экономический эффект с единицы площади, млн.руб/га	1,530	1,620	0,557

По итогам выращивания сеголетка чистых линий карпа белорусской селекции получен общий дополнительный экономический эффект в 234,106 млн.руб. (таблица 1), за счет повышения продуктивности прудов при прочих равных затратах. При проведении работ в более широких масштабах на р/х «Волма» получено свыше 76 % отмеченного эффекта, даже при том, что дополнительный эффект полученный с единицы задействованной площади гораздо меньше. С единицы площади, задействованной в экспериментах, было получено от 557 тыс.руб/га до 1 530 тыс.руб/га. Снижение себестоимости выращивания сеголетков превысило 11,6 %, минимальное значение снижения себестоимости около 9,5 %, что особенно актуально в сложных экономических условиях деятельности рыбных хозяйств республики. При расчете эффективности планируемых работ можно принимать во внимание нижние границы возможного эффекта, особенно при наличии больших выростных площадей.

Выращивание товарной продукции гораздо менее проблематично, создание благоприятных условий в экспериментальных прудах и кормление селекционного материала ничем не отличается от тех же операций на нагульных прудах с обычным посадочным материалом. Постоянный контроль научных сотрудников за соблюдением технологии выращивания на хозяйствах дает свои положительные результаты. Нарушений технологической дисциплины не отмечалось на прудах, задействованных в экспериментах.

Время подведения результатов начинается с облова нагульных прудов. Данные по облову экспериментальных прудов учитывались отдельно. Присутствие ответственных лиц из числа научных сотрудников обязательно на облове. При выращивании товарной рыбной продукции, двухлетка карпа чистых линий белорусской селекции получен достаточно весомый дополнительный экономический эффект, в сумме 399,573 млн.руб. (таблица 2).

Таблица 2. Показатели проведения работ по выращиванию двухлетков, 2005 г.

Показатели	Исследуемые варианты	
	ОАО ОР «Селец»	ОАО «Р/х «Волма»
Площадь экспериментальных прудов, га	112	691
Вылов дополнительной рыбопродукции, кг/га	300	98
Общий вылов дополнительной рыбопродукции, кг	33600	67718
Цена реализации 1 кг	3125	4350
Общая стоимость доп. рыбопродукции, млн.руб	105,000	294,573
Дополнительный экономический эффект с единицы площади, млн.руб/га	0,938	0,462

Анализируя данные таблицы 2 можно отметить, что дополнительный доход в среднем на единицу площади составил 0,498 млн.руб., общая площадь внедрения разработок составила 803 га.

Ответственный технологический период содержания рыбы в зимних условиях Республики Беларусь зачастую связан с большими потерями, гибелью посадочного материала. Много зависит от качества, физиологического состояния посаженной на зимовку рыбы. Поддержание комфортных условий зимовки в опытных прудах ничем не отличалось от комплекса работ в других зимовальных прудах, не потребовалось дополнительных затрат в период зимовки 2005-2006 года, таблица 3.

Анализируя таблицу 3, отметим, что за время проведение работ по зимовке по заданию «Технология промышленного использования ремонтно-маточного стада, чистых линий карпа белорусской селекции» в 2005-2006 году получен сверхнормативный выход годовиков из зимовки в 82,85 % (при нормативном показателе выживаемости 75 %), что обеспечило получение дополнительного экономического эффекта в 12,109 млн.руб.

Таблица 3. Показатели проведения работ по зимовке сеголетков, 2005-2006 г.

Показатели	Нормативы	РПТУП «Новоселки»
Выход из зимовки, %	75,00	82,85
Общий выход годовика с зимовки, кг	25691	28382
Общий выход дополнительной рыбопродукции, кг	-	2691
Цена реализации 1 кг, руб/кг	-	4500
Общая стоимость дополнительной рыбопродукции, млн.руб	-	12,109

Общий дополнительный экономический эффект за 2005 год составил сумму 645,788 млн.руб. Повышение выхода годовика за период зимовки позволило сократить его себестоимость на 9,4 %, при средней себестоимости годовика по республике около 4935 руб./кг.

По итогам 2006 года были составлены соответствующие акты по заданию «Технология промышленного использования ремонтно-маточного стада, чистых линий карпа белорусской селекции». Данные по хозяйствам сведены в рабочую таблицу 4 для большей наглядности. При выращивании сеголетка отмечены небольшие колебания кормового коэффициента. Особо не выделялись рыбхозы по другим показателям, что указывает на достаточно близкие подходы к соблюдению и реализации технологических требований по выращиванию. Но заметное снижения кормового коэффициента и соответственно повышение экономической эффективности выращивания указывает на рациональное расходование кормов. На хозрасчетном участке «Вилейка» отмечалось снижение кормового коэффициента на 1,6 по сравнению с нормативным показателем 4,7, в результате был получен экономический эффект в виде экономии кормов на сумму 10,1 млн.руб. Общий экономический эффект от получения дополнительной продукции при учете экономии кормов представлен суммой 41,964 млн.руб., при том, что на единицу площади приходится 4,196 млн.руб. При тяжелом экономическом положении хозяйства этот эффект был хорошим стимулом для расширения работ в следующем году. Расширение сотрудничества позволяло хозрасчетному участку «Вилейка» стабилизировать свое финансовое состояние.

За тот же период на ОАО «Рыбхоз «Солы» отмечалось снижение кормового коэффициента даже на 1,7 по сравнению с нормативным показателем 4,7, в результате был получен экономический эффект в виде экономии кормов на сумму 12,6 млн.руб. Общий экономический эффект от получения дополнительной продукции при учете экономии кормов представлен суммой 45,490 млн.руб., при том, что на единицу площади приходится 4,549 млн.руб. При том, что цена реализации была ниже на 660 руб/кг, общая стоимость дополнительной рыбопродукции, полученной ОАО «рыбхоз «Солы» составила 32,890 млн. руб., что на 1,026 млн.руб. превышало общую

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

стоимость дополнительной рыбопродукции, полученной на хозрасчетном участке «Вилейка».

Хозяйства находились в схожих климатических условиях 2 зоны рыбоводства [6].

Таблица 4. Показатели проведения работ по выращиванию сеголетков, 2006 г.

Показатели	Нормативы	Исследуемые варианты	
		ХУ «Вилейка»	ОАО «Р/х «Солю»
Площадь эксп. прудов, га	-	10,0	10,0
Рыбопродуктивность, кг/га	900	1308	1360
Общая рыбопродукция, кг		13080	13600
Вылов дополнительной рыбопродукции, кг/га		408	460
Общий вылов дополнительной рыбопродукции, кг		4080	4600
Естественная рыбопродуктивность, кг/га	120	1200	1200
Кормовой коэффициент для кормов рецепта 110-1, ед.	4,7	3,1	3,0
Прирост рыбопродукции за счет кормления, кг	7800	11880	12400
Стоимость кормов, тыс.руб/т	500	500	500
Цена реализации 1 кг, руб/кг	-	7810	7150
Общая стоимость дополнительной рыбопродукции, млн.руб	-	31,864	32,890
Стоимость сэкономленных кормов, млн.руб	-	10,100	12,600
Общий экономический эффект, млн.руб		41,964	45,490
Дополнительный экономический эффект с единицы площади, млн.руб/га	-	4,196	4,549

Общий дополнительный экономический эффект за 2006 год составил сумму 87,454 млн.руб., при том, что на единицу площади выростных прудов приходится 4,3727 млн.руб.

Сумма понесенных затрат на проведение работ по теме 3.05 «Усовершенствовать технологию прудового рыбоводства путем создания новых пород карпа, расширения поликультуры выращиваемых рыб, стимуляции развития естественной кормовой базы» в период с 2003-2005 годы представлена в таблице 5. Рассмотрим эффективность вложений в научные разработки, приведенные к итоговому 2006 году.

Таблица 5. Затраты и доходы по теме 3.05 «Усовершенствовать технологию прудового рыбоводства путем создания новых пород карпа, расширения поликультуры выращиваемых рыб, стимуляции развития естественной кормовой базы» и по техническому заданию «Технология промышленного использования ремонтно-маточного стада чистых линий карпа белорусской селекции»

годы	Сумма затрат, млн.руб	Сумма доходов, млн.руб	Дисконтирующий множитель	Дисконтированные затраты, млн.руб	Дисконтированные доходы, млн.руб	Дисконтная сумма, млн.руб	ЧДД, млн.руб
2003	48,689	-	0,675	32,865	-	-32,865	-32,865
2004	174,810	-	0,769	134,429	-	-134,865	-167,294
2005	248,910	645,788	0,877	218,294	566,356	348,062	180,768
2006	-	87,454	1,000	-	87,454	87,454	268,222
итого				385,588	653,810	268,222	268,222

Индекс доходности инвестиций составил около 1,7 и это указывает на их эффективность. Чистый дисконтированный доход составил 69,6 %, от вложенных средств, что указывает на высокую доходность вложений в научно-исследовательскую деятельность в рыбном хозяйстве республики.

Выводы и предложения.

Каждое рыбохозяйственное мероприятие требует предварительной оценки возможных последствий [8, с.200]. Необходимо отметить, что прудовые площади республики достаточно обширны. Общая прудовая площадь рыбных хозяйств по данным 2009 года Департамента по мелиорации и водному хозяйству Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь составляет около 20,26 тыс. га. В том числе общая площадь нагульных прудов составляет около 16,33 тыс. га, общая площадь выростных прудов около 3,93 тыс. га.

Дополнительный эффект получен при выращивании товарной продукции на 803 га, т.е. почти на 5% площади нагульных прудов. При перенесении полученного эффекта на всю нагульную площадь республики можно достигнуть увеличения выпуска товарной продукции на сумму в 8,126 млрд. руб., что практически не реально. Но, в то же время, целенаправленное тиражирование данных научных разработок, хотя бы на 50% нагульной площади позволит получать до 4,063 млрд.руб. ежегодного дохода.

При перенесении полученного эффекта на всю выростную площадь республики можно достигнуть двукратного увеличения выращивания сеголетка. Экономический эффект в виде чистого дохода от выращивания сеголетка достигнет 17,185 млрд. руб. Также отмечается, что при внедрении разработок только на 50% выростных площадей можно ежегодно получать дополнительный доход 8,593 млрд. руб. Это позволит, как минимум, на 10% снизить себестоимость товарной продукции рыбного хозяйства на задействованных площадях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- Алимов, А.Ф. Введение в продукционную гидробиологию./Л.: Гидрометеониздат, 1989.- 151 с.
- Багров, А.М. Избранные труды ВНИИПРХ./Кн. 1., Т. 1-2, ФГУП «ВНИИПРХ», М., 2002.
- Багров, А.М. Избранные труды ВНИИПРХ./Кн. 2., Т. 3-4, ФГУП «ВНИИПРХ», М., 2002.
- Виноградов, В.К., Ерохина, Л.В. Оптимизация видового и количественного состава поликультуры как метод повышения товарного рыбоводства./ 2-й Междунар. симп. Ресурсосберегающие технологии в аквакультуре. - Адлер, 4-7 октября, 1999, Краснодар.- С. 25-29.
- Грициняк, І. І. Ефективність використання нетрадиційних кормів у годівлі коропа: Автореф. дис... канд. с.-г. наук. — К., 2004. — 26 а.
- Состояние природной среды Беларуси: экол. бюл., 2007 г./под ред. В.Ф. Логинова. – Минск.: Минскипроект, 2008.- 324 с.
- Федяев, В.Е. Пути преодоления кризисной ситуации в рыбоводстве./ Актуальные вопросы развития пресноводной аквакультуры. Сборник научных трудов. Вып.78. – М.: Изд-во ВНИРО, 2002. – 219 с.
- Шумақ, В.В. Эколого-экономическое обоснование разведения новых объектов рыбоводства/ Минск: Мисанта, 2012.- 212 с.
- Шумақ, В.В. Эффективность научных исследований в рыбном хозяйстве Республики Беларусь/ В.В. Шумақ, Е.В. Таразевич// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект./ под ред. А.М. Омелянко [и др.]. – В сб. науч. тр. Ч.1., Донецк, 2011. – С. 485-490.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ЯК ЧИННИК
ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Шушкова Ю.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту Львівського інституту міжрегіональної академії управління персоналом (Україна)

Шушкова Ю. В. Напрями розвитку інфраструктури підтримки підприємництва на регіональному рівні як чинник покращення інвестиційного середовища.

У статті наведено актуальність та проаналізовані недоліки сучасного стану розбудови інфраструктури підтримки підприємництва в регіонах України (на прикладі Львівської області). Вказано на перешкоди формування підприємницької інфраструктури, пов'язані з недостатньою роллю підприємницької інфраструктури, малою роллю суб'єктів підприємництва у процесах розвитку регіональних економік, малою активністю суб'єктів інфраструктури та їх несприянням диверсифікації діяльності бізнес-структур, низьким рівнем захищеності майна та права власності суб'єктів підприємництва, у т. ч. через наявність дій, пов'язаних з протиправним захопленням підприємств, недосконалість чинного корпоративного і кримінального законодавства і судової системи щодо протидії рейдерству, відсутність практики впровадження міжнародних стандартів боротьби з протиправними поглинаннями та активної участі ЗМІ у вирішенні проблеми неправомірного захоплення суб'єктів господарювання та їх майна, активів, персоналу. Обґрунтовано пріоритети за засоби утворення і покращення інфраструктури підтримки підприємництва, зокрема як чинника удосконалення інвестиційного середовища в регіонах України, за напрямками: посилення стимулів суб'єктів підприємництва до інвестиційно-інноваційної активності, зниження рівня транзакційних витрат суб'єктів бізнесу, продовження роботи з підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи, формування та розбудова дієвої інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного та інвестиційного забезпечення підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, регіони України, інвестиційне середовище, інфраструктура підтримки підприємництва, напрями формування і розвитку.

Шушкова Ю. В. Направления развития инфраструктуры поддержки предпринимательства на региональном уровне как фактор улучшения инвестиционной среды.

В статье приведена актуальность, проанализированы недостатки современного состояния инфраструктуры поддержки предпринимательства в регионах Украины (на примере Львовской области). Указано на препятствия развитию предпринимательской инфраструктуры, связанные с недостаточной ролью предпринимательской инфраструктуры, малой ролью субъектов предпринимательства в процессах развития региональных экономик, малой активностью субъектов инфраструктуры и не их содействием диверсификации деятельности бизнес-структур, низким уровнем защищенности имущества и права собственности субъектов предпринимательства, в т.ч. через наличие действий, связанных с протиправным захватом предприятий, несовершенство действующего корпоративного и криминального законодательства и судебной системы. Обосновано приоритеты и средства формирования и улучшения инфраструктуры поддержки предпринимательства, в частности как фактора улучшения инвестиционной среды в регионах Украины, за направлениями: усиление стимулов субъектов предпринимательства к инвестиционно-инновационной активности, снижение уровня транзакционных расходов субъектов бизнеса, продолжения работы, из повышения уровня прозрачности и эффективности разрешительной системы, формирования, и перестройка действенной институциональной инфраструктуры финансово ресурсного и инвестиционного обеспечения предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, регионы Украины, инвестиционная среда, инфраструктура поддержки предпринимательства, направления формирования и развития.

Shushkova Yu. Directions of an entrepreneurship infrastructure support system development in a regional level as a factor of investment environment improvement.

Actuality in the article is resulted, lacks of the modern state regulation of support entrepreneurship infrastructure in the regions of Ukraine (on the example of the Lviv area) are analysed. Obstacles entrepreneurship infrastructure development is indicated, related to the insufficient role of entrepreneurship infrastructure, small role of business entities in the processes of regional economies development, small activity of infrastructure subjects and their not assistance diversification in businesses activity, by the low level of protected of property and right of business entities ownership, in thereby through the presence of actions, enterprises related to the criminal capture, imperfection of current corporate and criminal legislation, and also priorities for forming and improvement facilities of entrepreneurship infrastructure development, in particular as a factor of investment entrepreneurship environment improvement in the regions of Ukraine are grounded, by directions: strengthening of business entities stimulation to investment-innovative activity, decline a level of transactional charges of entrepreneurship subjects, increase of transparency level and efficiency of the state control system, forming and re-erecting of effective institutional infrastructure financially resource and investment providing of entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, regions of Ukraine, investment environment, infrastructure of entrepreneurship support, directions of forming and development.

Вступ. Формуванню ефективних, ринкових, стабільних та конкурентоспроможних регіональних економічних комплексів з розвиненим приватним сектором та достатніми обсягами внутрішнього і зовнішнього інвестування сприяє активізація підприємницької діяльності. Важливою передумовою подолання економічної кризи в регіонах, здійснення радикальних ринкових перетворень та забезпечення економічного зростання є становлення та розвиток повноцінної підприємницької інфраструктури. За рахунок неї будуть створені необхідні умови для більш якісного розвитку підприємництва, що сприятиме посиленню рівня гнучкості економіки, вирішенню проблем зайнятості, пом'якшенню соціальної напруги та демократизації ринкових відносин. Натомість на сьогодні в регіонах України ще не забезпечено необхідного покращення якісних та кількісних характеристик інфраструктури підприємництва, у т. ч. інвестиційної. Актуальність проблеми посилюється тим, що на сучасному посткризовому етапі розвитку економіки активізація підприємництва та зростання масштабів і ефективності функціонування підприємницького сектору є одним з головних чинників позитивних структурних змін та модернізації регіональних економічних комплексів, розвитку реального сектору та покращення якості життя населення, формування заможного середнього класу, вирішення цілої низки проблем їх соціально-економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень. Вивченню проблем функціонування та розвитку малого підприємництва, а також формування підприємницької інфраструктури присвячені численні наукові дослідження як вітчизняних (З. Варналій, Т. Васильців, В. Гесьць, І. Мазур та ін.), так і зарубіжних (Е. Долан, П. Друкер, П. Самуельсон) науковців. Але попри дуже ґрунтовне теоретичне узагальнення на сьогодні майже немає розробок, які б передбачали конкретні рекомендації з покращення стану справ щодо утворення повноцінної інституційної підприємницької інфраструктури на регіональному рівні.

Метою статті є обґрунтування напрямів розвитку інфраструктури підтримки підприємництва на регіональному рівні як чинника покращення інвестиційного середовища.

Основний матеріал. Сучасний стан розвитку підприємницького сектору в регіонах нашої держави характеризується низьким рівнем сформованості та ефективності функціонування суб'єктів інституційної підприємницької інфраструктури (бізнес-інкубатори, інвестиційно-інноваційні центри, технологічні парки, кластери тощо). Через це економічний та зокрема інвестиційний потенціал підприємницького сектору регіонів держави використовується недостатньо ефективно, а це призводить до нераціональності важливих

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

структурних характеристик.

За підсумками аналізу розвитку інфраструктури малого підприємництва Львівської області у 2012 році можна зробити такі висновки:

- роль підприємницької інфраструктури недостатня, а через це підприємницька активність населення є не високою та спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості і частки суб'єктів малого бізнесу. У 2011 р. на 1000 осіб населення Львівської області припало 52 суб'єкти малого підприємництва, що на 12 од. (31,0 %) більше ніж у попередньому році; серед суб'єктів підприємництва на 1000 осіб населення регіону припадало 46 фізичних осіб-підприємців (88,5 % загальної кількості суб'єктів малого бізнесу). Протягом 2009-2011 рр. кількість суб'єктів малого підприємництва на 1000 осіб населення у Львівській області зменшилась на понад 30,0 %; активною підприємницькою діяльністю у 2012 р. займалися лише 50,2 % від загальної кількості представників малого підприємництва;

- попри переважачі показники за чисельністю суб'єктів малого бізнесу (93,7 % від загальної кількості підприємств; причому лише у промисловості (86,1 %) частка малих підприємств була меншою за 90 %), їх роль в економіці регіону залишається невисокою. У 2011 р. обсяг реалізованої продукції малими підприємствами Львівської області становив 20,7 млрд. грн (16,9 %), що на 3,5 млрд. грн або 20,3 % більше ніж у попередньому році (крім того відносно 2009 р. показник збільшився на 4,5 млрд. грн або 27,8 %). За видами економічної діяльності найменшим був внесок малого бізнесу за обсягами реалізованої продукції у промисловості (6,5 %) та діяльності транспорту і зв'язку (9,4 %). Незважаючи на збільшення реалізації продукції відносно 2010 р., зменшився внесок малого бізнесу у загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктів підприємницької діяльності регіону: з 18,3 % у 2010 р. до 16,8 % у 2011 р.;

- суб'єкти інфраструктури не сприяють диверсифікації діяльності бізнес-структур. Так, спеціалізація малого підприємництва надалі залишається переважно торгово-посередницькою. За видами економічної діяльності у 2011 р. найбільшою була частка суб'єктів малого підприємництва, які діяли у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 56,5 %. При цьому частка суб'єктів малого підприємництва у промисловості становила лише 13,6 %, сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 9,1 %, будівництві – 8,0 %, діяльності транспорту і зв'язку – 5,0 %;

- низьким залишається рівень захищеності майна та права власності суб'єктів підприємництва, у т. ч. через наявність дій, пов'язаних з протиправним захопленням підприємств, недосконалість чинного корпоративного і кримінального законодавства і судової системи щодо протидії рейдерству, відсутність практики впровадження міжнародних стандартів боротьби з протиправними поглинаннями та активної участі ЗМІ у вирішенні проблеми неправомірного захоплення суб'єктів господарювання та їх майна, активів, персоналу. Українського союзу промисловців і підприємців в країні діє 35-50 спеціалізованих рейдерських груп, що складаються з досвідчених юристів і економістів. Кількість рейдерських атак в рік перевищує 3000, а їх результативність складає більше 90 %. Збитки від рейдерських захоплень оцінюються в 3-5 млрд. дол. США щорічно [4].

До цього призвело недосконале законодавство та невисока ефективність змін і доповнень до Кримінального кодексу України, зокрема щодо притягнення винних осіб до кримінальної відповідальності та спрощення процедур виявлення порушень. Недосконалість є й положення Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств», де навіть відсутнє трактування поняття «рейдерства», що ускладнює захист підприємств та їх майна і активів від цієї діяльності [1];

- недостатньо ефективною є співпраця суб'єктів підприємництва з інституціями фінансово-кредитного сектору, внаслідок чого спостерігаються проблеми фінансування комерційної господарської діяльності, ресурсного, фінансового та інвестиційного забезпечення розвитку бізнесу. Вітчизняні суб'єкти підприємництва, особливо малого і середнього, характеризуються недостатньою забезпеченістю власними фінансовими ресурсами та робочим оборотним капіталом. Це обмежує їх можливості з розвитку бізнесу та модернізації бізнес-процесів.

В умовах браку власних коштів низькою залишається дієвість вітчизняних фінансово-інвестиційних фондів та вкрай обмежені можливості суб'єктів МСП відносно залучення недорогих фінансово-інвестиційних ресурсів з приватних фондів інвестиційного та інноваційного розвитку, адже вартість обслуговування таких коштів сягає від 24 % річних та вище, що унеможливило прийнятну ефективність довготривалих ризикових інноваційних проектів. Так, кількість підтриманих (шляхом фінансово-кредитного сприяння через державні та комунальні фонди підтримки підприємництва) бізнес-проектів малих підприємств в Україні у 2012 р. становила 38 одиниць у 8 регіонах нашої держави, тобто у 19 регіонах така підтримка не реалізувалася взагалі.

Якщо в цілому по державі у 2012 р. державними структурами було профінансовано понад 4,1 млрд грн на компенсацію відсотків малих підприємств, які реалізували пріоритетні інвестиційні проекти, за банківськими кредитами, що є доволі значними обсягами, то майже половина цих витрат (2,0 млрд грн) припадала на м. Київ; ще 24,1 % (1,0 млрд грн) – на Луганську область; 10,9 % – на Донецьку область; 8,2 % – АР Крим та 8,6 % – сумарно на Вінницьку, Рівненську, Херсонську, Чернігівську та Чернівецьку області [8].

Через ризик неповернення кредитних зобов'язань та недосконале державне регулювання і систему правового захисту, переважна більшість українських банків відмовляються співпрацювати з суб'єктами малого бізнесу. Так, станом на 01.01.2013 р. частка кредитів, наданих банками України малим підприємствам у загальному обсязі кредитного портфелю, становила лише 12 % [5].

Низька ефективність державної фінансової підтримки розвитку підприємництва проявляється у істотних регіональних та територіальних диспропорціях в обсягах фінансування заходів.

У Волинській, Одеській областях та в м. Києві у 2012 р. на реалізацію планових заходів з підтримки підприємництва використано 100 % запланованих коштів. Якщо Рівненська, Сумська, Чернігівська, Чернівецька, Донецька, Івано-Франківська та Кіровоградська області забезпечили значні обсяги фінансування заходів, то у Полтавській та Херсонській областях рівень фінансування до середньо державного становив лише 5,5 %. У Дніпропетровській, Тернопільській, Черкаській областях та в м. Севастополі фінансування взагалі не здійснювалося. Причому на виконання програмних заходів у 2012 р. відповідними рішеннями рад в бюджетах АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя затверджено використання коштів у загальному обсязі 30,7 млн грн. У найбільших обсягах було передбачене фінансування програмних заходів у Херсонській (2,7 млн грн), Луганській та Харківській (по 2,3 млн грн), Полтавській (1,8 млн грн), Київській, Одеській, Дніпропетровській (по 1,8 млн грн), Донецькій (1,7 млн грн), Івано-Франківській (1,5 млн грн) та Вінницькій (1,1 млн грн) областях, АР Крим (2,2 млн грн) та м. Києві (2,0 млн грн) [8];

- низьким є рівень життєздатності вітчизняного підприємницького сектору через низьку інвестиційно-інноваційну активність його суб'єктів, у край низький рівень і малу кількість реалізованих проектів і програм співробітництва з великим бізнесом та державою (в межах державно-приватного партнерства).

До цього значною мірою призвела недосконалість законодавчої бази щодо регулювання відносин у сфері міжсекторального та міжгалузевого співробітництва, державно-приватного партнерства, зокрема низький рівень захищеності інвестицій приватних партнерів, адже не передбаченим залишається механізм їх повернення державою, оскільки така відповідальність не прописується у відповідних господарських договорах в рамках державно-приватного партнерства та інших форм співпраці. Так, з 2009 р. по даний час судами України прийнято 172 рішення про відшкодування шкоди, завданої органом державної влади, з яких лише 5 позовів були задоволеними в повному обсязі, а 124 – повністю відмовленими [2];

- низьким залишається рівень дієвості та ефективності національної, регіональних і місцевих стратегій та програм підтримки підприємництва, зберігається їх орієнтованість на реалізацію невеликої кількості заходів як правило обслуговуючого, а не інвестиційно-інноваційного характеру, причому переважно в столиці та обласних центрах.

Додамо, що малоефективною у плані як розвитку підприємництва в цілому, так і його інфраструктури є й заходи, виконані у 2012 р. в межах Регіональної програми розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2011-2012 роки. При цьому головними причинами низької ефективності політики підтримки малого підприємництва у Львівській області є:

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- малі обсяги фінансування, а, відтак, планування і реалізації заходів, низький рівень охоплення виконаними заходами стратегічних пріоритетів та необхідних напрямів політики сприяння розвитку підприємництва;
- «не інвестиційний» характер діяльності (та її фінансування) з підтримки розвитку малого підприємництва у регіоні (на відміну від більшості областей України у Львівській області не функціонує Фонд підтримки підприємництва та не виділяються кошти на фінансово-кредитну підтримку інвестиційно-інноваційних і стратегічно важливих для регіону проектів суб'єктів малого бізнесу);
- відсутність заходів з моніторингу та подальшого забезпечення сприятливості і безпечності бізнес-середовища;

заходи Програми формуються не за проблемними сферами і загрозами економічній безпеці представників підприємництва, а за базовими напрямками, створення яких було потрібне ще на ранніх етапах «зародження» підприємницької діяльності в нашій державі.

Отже, сучасний етап розвитку інфраструктури підприємництва в регіонах України характеризується масштабними трансформуваними системи міжгосподарських зв'язків та механізмів функціонування товарних ринків, глибокими структурними змінами організаційного і функціонального характеру. Відповідно ускладнюється функціонування малого підприємництва в умовах посилення якості та кількісного рівня конкуренції. Натомість сприяння розвитку малого та середнього підприємництва залишається одним з пріоритетів державного регулювання як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Формування державної політики розвитку інфраструктури малого і середнього підприємництва, створення цілісної системи його державно-громадської підтримки – сталі пріоритетні задачі державного регулювання економіки.

Дослідження практики функціонування малого підприємництва в регіонах України засвідчило застосування, як правило, позитивних заходів державного регулювання, скерованих на розвиток малого підприємництва. Проте, на сьогодні залишається багато перешкод на шляху розвитку підприємництва в Україні, серед яких відсутність належної фінансової підтримки розвитку підприємництва та дієвої інфраструктури розвитку підприємництва є одними з найактуальніших та найважливіших. Тому подальший розвиток підприємництва в регіонах України потребує вдосконалення теоретичних та методологічних засад формування повноцінної інфраструктури підприємництва, а також залучення іноземних інвестицій у вітчизняні підприємницькі проекти (як чи не найбільш реального джерела фінансування розвитку бізнесу). Саме зовнішні інвестиції можуть слугувати тими фінансовими підйомами розвитку вітчизняного підприємництва, які не можуть на сьогодні повноцінно забезпечити державні та місцеві органи самоврядування.

Практика показує, що значними перешкодами на шляху входження у вітчизняний ринок іноземних інвесторів є догтривалість погоджувальних процедур, а також у багатьох випадках – необізнаність закордонних інвесторів щодо інвестиційних проектів в Україні, механізмів та особливостей одержання дозвільних та проходження погоджувальних процедур. Фактично існує потреба у ринкової інституції, яка б виконувала функції зв'язкової ланки між підприємницькими колами в Україні та іноземними інвесторами, а також забезпечувала б адаптацію зовнішніх інвесторів до започаткування та ведення бізнесу в регіонах України.

Мета діяльності такої інституції полягала б у формуванні концепції нових соціальних відносин і принципів взаємодії владних, підприємницьких та громадських структур, органів місцевого самоврядування для ефективного впливу на соціально-економічний розвиток регіону; сприянні розвитку ринкових реформ, практичному втіленні конкретних проектів структурної перебудови у регіоні, сприянні в залученні іноземного інвестування та пом'якшенні негативних соціальних наслідків, що виникають під час адаптації регіону до ринкової економіки; інтеграції регіону в європейський економічний і культурний простір.

Разом з тим на сьогодні все більш актуальними стають задачі формування повноцінної інфраструктури розвитку підприємництва, зокрема на регіональному рівні. На думку автора такою інституцією мав би стати центр ділового партнерства (надалі – центр інвестиційної підтримки підприємництва).

Можливість взаємодії центрів інвестиційної підтримки підприємництва з регіональними виконавчими органами влади виникає лише за умови створення при дорадчо-координаційній раді з питань підприємництва та інвестицій при облдержадміністрації комітету з розробки політики і програми сприяння бізнесу та інвестиціям. Фактично вказаний комітет формує регіональну політику розвитку підприємництва та залучення інвестицій, узагальнюючи рішення, прийняті на нижчому рівні, який включає підкомітет з розробки і реалізації програми створення сприятливого бізнес середовища, підкомітет з розробки і реалізації програми залучення інвестицій та підкомітет з розробки і реалізації програми розвитку малого і середнього підприємництва. Аналогічно, з метою уможливлення взаємодії цих структур необхідне створення комісії з питань підприємницької діяльності та процесу адміністрування податків при державній податковій адміністрації; комісії з оптимізації експортно-імпоротної діяльності - при органах державної митної служби; групи сприяння вирішенню проблемних питань підприємницької діяльності - при інших органах державної влади.

Діяльність ключових громадських підприємницьких структур регіону, які б займалися питаннями розвитку підприємництва повинна координуватись підкомітетом з розробки і реалізації програми розвитку малого і середнього підприємництва. Відповідно, та частина інфраструктури підтримки підприємництва, яка виконує також функцію сприяння іноземному інвестуванню повинна координуватись підкомітетом з розробки і реалізації програми залучення інвестицій. Першочергова роль пропонованих центрів інвестиційної підтримки підприємництва зводиться до об'єднання завдань розвитку підприємництва та залучення іноземного інвестування.

Для реалізації цих завдань центри інвестиційної підтримки підприємництва можуть функціонувати як бізнес-центри та бізнес-інкубатори із наданням підприємцям комплексу ділових та громадських послуг, а також виконувати роль громадської приймальні підприємств. Громадська приймальня підприємств є важливою складовою структури центрів інвестиційної підтримки підприємництва, оскільки концентрує напрацювання підприємницьких організацій регіону та суспільного партнерства. Громадська приймальня зорієнтована на надання підприємцям, інвесторам оперативної кваліфікованої консультативної допомоги з найширшого кола питань, які тільки можуть виникнути на шляху бізнесової діяльності. Важливе місце у структурі громадської приймальні може займати діяльність конфліктної комісії, яка б розглядала різноманітні конфліктні ситуації, що виникають в площині «влада – бізнес», впливаючи на їх вирішення через дорадчо-координаційні комітети при голові облдержадміністрації і голові державної податкової адміністрації області та допомагала б у відносинах з контролюючими та дозвільними структурами.

Центри інвестиційної підтримки підприємництва можуть співпрацювати також з представництвами місцевих торгово-промислових палат та об'єднаннями роботодавців. За умови функціонування такої інфраструктури потенційний інвестор звертається для одержання попередньої інформації до місцевої агенції розвитку, яка надалі скеровує інвестора до центру інвестиційної підтримки підприємництва для одержання бізнес- та, у разі необхідності, повного набору девелоперських послуг.

Додамо, що крім створення центрів інвестиційної підтримки підприємництва до завдань, які стоять перед регіональними органами влади та які спрямовані на розвиток інституційної інфраструктури підприємництва в регіонах України, також відносяться:

- посилення стимулів суб'єктів підприємництва до інвестиційно-інноваційної активності шляхом збільшення обсягів державного фінансування у інноваційно активних МСП та законодавчого закріплення такої квоти; запровадження сукупності преференцій для суб'єктів великого бізнесу, що реалізують спільні інвестиційно-інноваційні проекти з МСП або фінансують таку діяльність; введення статистичного спостереження та моніторингу інноваційної активності в МСП на центральному, регіональному та місцевому рівнях;

- критичне зниження рівня трансакційних витрат суб'єктів бізнесу. Для цього державна політика має носити ширший характер із використанням не лише інституційних, а й економічних та організаційних засобів, спрямовуватися на подолання витрат, пов'язаних з доступом суб'єктів малого і середнього підприємництва до ринків, прав діяльності, господарських ресурсів, ринкової інфраструктури, інформації, управлінських технологій, інвестицій та інновацій;

- продовження роботи з підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи шляхом посилення контролю та відповідальності посадових осіб дозвільних органів, удосконалення роботи місцевих дозвільних органів (посилення їх спеціалізації за видами дозволів, диференціації дозвільних заявок щодо спрощення процедур і термінів погодження документів дозвільного характеру невеликим об'єктами, впровадження принципу затвердження дозвільних заявок за замовчуванням, внесення до порядку проходження дозвільних документів вимоги щодо попередньої письмової оцінки адміністратором дозвільного офісу пакету документів, який подається

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

підприємцем), створення органу з контролю та моніторингу дозвільної системи, популяризація досвіду проходження дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків дозвільних адміністраторів та посадових осіб дозвільних органів;

– формування та розбудова дієвої інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного та інвестиційного забезпечення підприємства. Для цього доцільними є державна підтримка та фінансування створення і розвитку регіональних та місцевих інвестиційно-інноваційних кластерів за участю суб'єктів МСП у базових видах економічної діяльності та пріоритетних сферах економіки; зростання капіталізації системи фінансово-кредитного та інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності; розвиток інформаційного та консалтингового супроводу інвестиційно-інноваційної активності, державно-приватного партнерства у сфері розвитку організаційно-інституційної інфраструктури інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів МСП та поширення її практик у міжгалузевому, міжрегіональному та міжнародному співробітництві.

Висновки. На думку автора, створення інституції для консолідації зусиль підприємницьких організацій, дорадчих органів підприємництва та регіональних органів влади з метою підтримки підприємництва і залучення іноземних інвестицій на регіональному рівні значно сприятиме вирішенню однієї з ключових проблем розвитку підприємництва в Україні – формування повноцінної інфраструктури підтримки підприємництва, а реалізація викладених вище основних задач новостворених центрів приведе у підсумку до утворення дієвого механізму розвитку підприємництва, його фінансової підтримки та формування позитивного іміджу місцевої влади.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Антирейдерський закон не буде ефективним – юрист. Голос столиці. 11.10.2013. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://newsradio.com.ua/2013_10_11/Antirejderskij-zakon-ne-bude-efektivnim-jurist.
2. Бар'єри, що перешкоджають ДПП в Україні / Офіційний інтернет-ресурс Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Normatyvni%20Akti%20New/PP/Analisis%20of%20Legisl%20DPP_ukr.pdf.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К.: Знання, 2001. – 187 с.
4. Дічек О. Рейдерство в Україні: реалії ринкової економіки або економічний тероризм? – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/interview/30.reyderstvo-v-ukraini-realii-rinkovoi-ekonomiki-abo-ekonomichny-terorizm.htm>.
5. Кавтиш О. П. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості. / О. П. Кавтиш, Т. О. Колісна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2028>.
6. Мале підприємництво України: процес розвитку / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – К.: Інститут конкурентного суспільства, 2001. – 255 с.
7. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посібник / [за ред. Воротиної Л. І.] – К.: Видавництво Європейського університету, 2001. – 256 с.
8. Узагальнений звіт про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/print/1101>.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ЕФЕКТИВНОМУ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Щурко У.В., к.е.н, доцент кафедри менеджменту Львівської національної академії мистецтв (Україна)

Лобай Р.Р., здобувач Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління (Україна)

Щурко У.В., Лобай Р.Р. Перспективи та перешкоди ефективному розвитку будівельної галузі в Україні.

У статті розглядається сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку будівельної галузі України. Проаналізовано проблеми та перешкоди ефективному розвитку підприємств будівельної галузі, розкрито причини та передумови їх виникнення. Здійснено аналіз інституціонального середовища розвитку галузі, розкрито основні характеристики нормативно-правового забезпечення її функціонування та зміни протягом останніх років. Наведено негативні аспекти розвитку галузі, спричинені світовою фінансовою кризою. На основі статистичних розрахунків і аналітичних оцінок виявлено перешкоди розвитку будівельних підприємств України на етапі посткризового відновлення. За результатами міжнародних рейтингів ведення бізнесу у виокремлено чинники гальмування розвитку будівельної галузі. Окреслено перспективи розвитку галузі та пріоритетні напрями реформування на макро- та мезорівні. Запропоновано послідовність заходів економічного та управлінського характеру з вирішення основних проблем будівельної галузі для підвищення рівня ефективності діяльності підприємств галузі.

Ключові слова: будівельна галузь, розвиток будівельних підприємств, інституціональне забезпечення, ефективність функціонування.

Щурко В.В., Лобай Р.Р. Перспективы и препятствия эффективному развитию строительной отрасли в Украине.

В статье рассматривается современное состояние, тенденции и перспективы развития строительной отрасли Украины. Проанализированы проблемы и препятствия эффективному развитию предприятий строительной отрасли, раскрыты причины и предпосылки их возникновения. Осуществлен анализ институциональной среды развития отрасли, раскрыты основные характеристики нормативно-правового обеспечения ее функционирования и изменения в течение последних лет. Приведены негативные аспекты развития отрасли, вызванные мировым финансовым кризисом. На основе статистических расчетов и аналитических оценок выявлены препятствия развития строительных предприятий Украины на этапе посткризисного восстановления. По результатам международных рейтингов ведения бизнеса выделены факторы торможения развития строительной отрасли. Определены перспективы развития отрасли и приоритетные направления реформирования на макро- и мезоуровне. Предложена последовательность мер экономического и управленческого характера по решению основных проблем строительной отрасли для повышения уровня эффективности деятельности предприятий отрасли. *Ключевые слова:* строительная отрасль, развитие строительных предприятий, институциональное обеспечение, эффективность функционирования.

Shchurko U., Lobay R. Prospects and Obstacles to Effective Development of the Construction Industry in Ukraine.

The article examines the current status, trends and prospects of development of the construction industry in Ukraine. The problems and obstacles to effective development of construction industry are analyzed, along with the causes and conditions of their occurrence. The analysis of the institutional environment of the industry is done, the basic features of regulatory support of its operations and changes are characterized within recent years. The negative aspects of the industry caused by the global financial crisis are shown. Based on statistical calculations and analytical estimates, obstacles do development of building enterprises of Ukraine at the stage of post-crisis recovery are detected. As a result of the international business environment rating factors of slowing down the construction industry development are singled out. Prospects of development of the sector and priority areas of reform at the macro and meso level are described. The sequence of economic and management measures of solving the main problems at the construction industry to improve the efficiency of the enterprises are offered.

Key words: construction industry, the development of construction companies, institutional support, operation efficiency.

Негативний вплив світової фінансово-економічної кризи останніх років на всі галузі національної економіки, в тому числі і на

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

будівельну, посилися завдяки поглибленню процесів глобалізації, оскільки ізолювати національну економіку від зовнішніх впливів за таких умов є практично неможливо. Будівельний комплекс є однією з пріоритетних галузей народного господарства, що впливає на формування пропорцій і темпів економічного зростання, забезпечує створення більшості основних виробничих і невиробничих фондів. Спад і зміна структури попиту на продукцію промисловості будівельних матеріалів стало одним з негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи. Проблема управління підприємствами будівельного комплексу присвячені дослідження Грабового П., Касьянова А., Куликова А., Романової А., Асаула А., Бурка Й., Дружиніна А., Полякова І., Симіонова Ю., Цуцава О. та ін. Питання методології, планування та аналізу виробничо-господарської діяльності будівельних підприємств розглядалися в працях Бузирева В., Вороніна М., Каменецького М., Коробейникова О., Сафонової Є., Шеремета А. та ін. Проте недостатньо висвітленим є аналіз ефективності діяльності будівельних підприємств і будівельної галузі загалом. Саме питання виникнення та розвитку перешкод і негативних чинників впливу на розвиток підприємств будівельного комплексу і є метою нашої роботи.

Поглиблення ринкових відносин, поступове зміцнення ринку будівельної продукції в загальнонаціональному та регіональному масштабах, інтеграція у систему світового ринку передбачають взаємозв'язок загальних цілей розвитку будівельного комплексу із заходами конкретного характеру, що забезпечують досягнення цих цілей у певні моменти часу. Таким чином, інституційне регулювання будівельного сектору повинно носити системний характер і мати стратегічну спрямованість.

Аналізуючи результати реформування будівельної галузі, можна зробити висновок про відставання можливостей будівельного комплексу від сучасних вимог ринку практично за всіма параметрами (товарним, господарським, матеріально-технічним, соціальним та ін.). На практиці така ситуація відображається в непристосованості будівельних підприємств до умов ринкової економіки і продовженні дії до ринкових підходів.

Існуючі недоліки носять насамперед системний характер і розкривають проблеми макrorівня регулювання діяльності будівельного сектору. Найістотношою проблемою є домінування адміністративного підходу над економічним, що суперечить суті та вимогам ринкового управління господарством і ускладнює роботу підприємств будівельної галузі.

Дослідження стану будівництва в Україні, інституціональних підстав цього забезпечення дозволяє виокремити такі форми державного регулювання, як (1) фінансово-кредитне забезпечення будівельних підприємств; (2) податкові преференції; (3) інформаційне обслуговування; (4) матеріально-технічна підтримка; (5) управлінська та консультативна допомога. Інституціональне забезпечення будівельної галузі через створення умов фінансово-кредитної підтримки зображена на рис. 1.

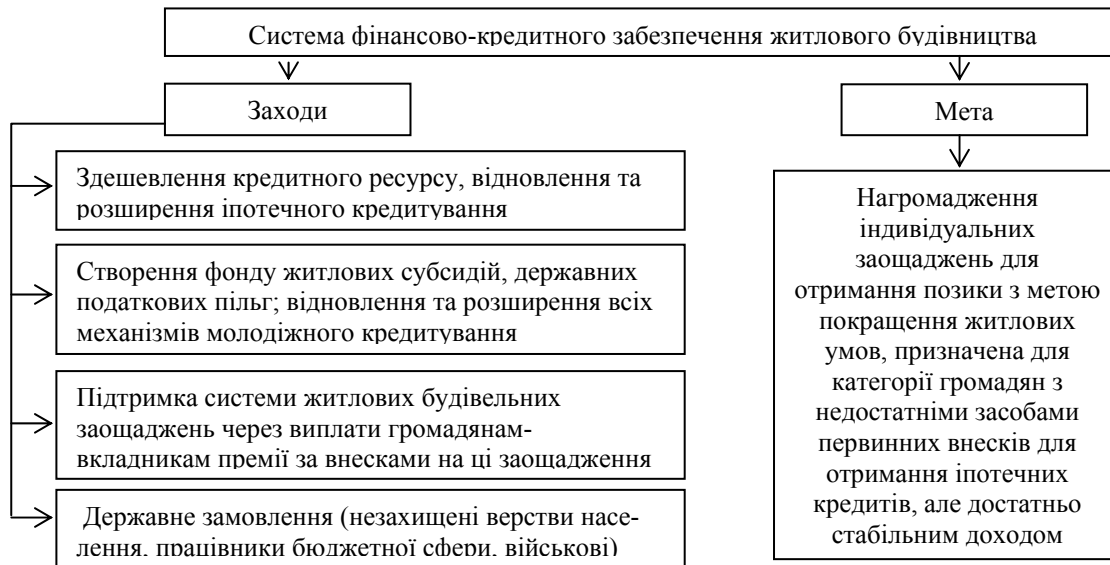


Рис. 1. Формування системи взаємовідносин держави і суб'єктів будівельних заощаджень (за: [1])

Загалом формування системи управління на макrorівні включає низку взаємопов'язаних функцій – від постановки цілей і прогнозування до нормативно-правового і методичного забезпечення, кожна з яких потребує системного та структурованого підходу.

Інституціональне забезпечення та реформування будівельної галузі повинні бути спрямовані на прискорення розвитку не тільки самої галузі, але й економіки всієї країни. Зокрема, законопроект «Про регулювання містобудівної діяльності» повинен суттєво змінити та вдосконалити будівельну галузь. Передбачено кардинальне скорочення і спрощення дозвільних процедур, внаслідок чого повинні збільшитися обсяги будівництва залучення інвестицій. Розроблений закон «Про дерегуляції в будівництві» також спрямований на спрощення процедури отримання дозволу на будівництво, маючи на меті усунути корупційну складову та вивести будівельний комплекс із тривалої кризи.

У системі управління розвитком будівельної галузі функціональне наповнення етапу планування включає (1) щорічне формування інвестиційної програми на 3 і 1 планований рік; (2) державне замовлення на об'єм послуг населенню в межах державних мінімальних соціальних нормативів, на інформаційне забезпечення органів влади країни та на постачання продукції (робіт, послуг) для державних потреб на планований рік; (3) бюджетної потреби на реалізацію державного замовлення на об'єм послуг населенню та проекту бюджету країни на планований рік, де закладатиметься розрахунок коштів, передбачених на фінансування галузі.

При управлінні реалізацією задіяні замовник і підрядник на основі договору підряду. Управління і контроль за реалізацією здійснюється через:

- 1) щоквартальний контроль за виконанням прогнозних показників, системи індикаторів, заходів Плану дій Уряду;
- 2) контроль за реалізацією інвестиційної програми на планований рік;
- 3) контроль за реалізацією Державного замовлення на об'єм послуг населенню в рамках державних мінімальних соціальних нормативів, на інформаційне забезпечення органів влади країни, на постачання продукції (робіт, послуг) для державних потреб;
- 4) контроль за реалізацією угод між міністерствами, відомствами, підрозділами адміністрацій міст, районів і суб'єктами господарювання [2]. На етапі здійснення контролю дуже важливим є вчасність здійснення моніторингу реалізації заходів і їх коригування у разі виникнення потреби.

Підставою для виконання функцій управління будівельною галуззю є наявність відповідної законодавчої бази, що забезпечує регулювання діяльності підприємств будівельної галузі. Законодавче забезпечення будівельної галузі відображається через систему нормативно-правових актів, які регламентують та регулюють відносини з організації та здійснення будівництва. Таке нормативно-правове наповнення управління будівельною галуззю розподілене за видами нормативно-правових актів та іншої законодавчої бази:

1. Кодекси (Господарський кодекс України – 16.01.2013, Цивільний кодекс України - 16.01.2003, Кодекс законів про

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- адміністративні правопорушення – 07.12.1984, Земельний кодекс – 25.10.2001) [3];
2. Закони України ("Про інвестиційну діяльність", "Про основи містобудування", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про відповідальність підприємств, установ та організацій за правопорушення у сфері містобудування", "Про наукову і науково-технічну експертизу", "Про архітектурну діяльність""Про планування і забудову територій", "Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду") [4];
 3. Нормативно-правові акти Президента України;
 4. Постанови Кабінету Міністрів України;
 5. Відомчі нормативно-правові акти [5].

Перелік нормативно-правових документів, які регламентують діяльність підприємств будівельної галузі, виходить за межі перелічених і не зводиться лише до законів, постанов і положень. У системі будівельного законодавства, зважаючи на виробничу специфіку галузі, особливо важливими є техніко-економічні норми, закріплені технічними умовами, будівельними правилами (державними, відомчими, регіональними) і стандартами (державними, відомчими). Одними з ключових є державні будівельні норми (ДБН), які розробляються на продукцію, процеси і послуги в галузі містобудування – вишукування, проектування, зведення, реконструкції, планування і забудови населених пунктів і територій, та у сфері управління, організації, технології та економіки будівництва. ДБН затверджуються Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України.

На відомчому рівні ДБНам відповідають ВБН, тобто відомчі будівельні норми, які розробляються відповідними відомствами за погодженням з Мінрегіонбудом України, у випадку відсутності ДБН чи за необхідності встановлення додаткових вимог, не передбачених ДБН, враховуючи специфіку діяльності підприємств конкретного відомства. На регіональному рівні будівельні правила охоплюються регіональними будівельними нормами (РБН), які містять регіональні правила забудови населених пунктів і розробляються регіональними органами державної влади за погодженням з Мінрегіонбудом України.

Загальнотехнічні вимоги, а також організаційно-методичні вказівки встановлюються державними стандартами (ДСТ) – вони стосуються будівництва і промисловості продукції будівельного призначення і забезпечують їх розробку, виробництво та експлуатацію. ДСТ затверджуються відповідним міністерством, тобто Міністерством регіонального будівництва України, який також погоджує затвердження технічні умови (ТУ), якими визначаються вимоги до продукції будівельного та іншого призначення, її використання, пакування, маркування, приймання, контролю та випробування, транспортування та зберігання; затверджуються заінтересованими організаціями за погодженням з Мінрегіонбудом України.

Управління будівельною галуззю у сфері нормативно-правового забезпечення опирається на велику кількість документів регламентуючого характеру і, крім перелічених вище, включає також рекомендаційні акти, які орієнтують учасників відносин на оптимальну для суспільства поведінку – зокрема, «Положення про підрядні контракти в будівництві України», що розкриває порядок укладання, змісту і виконання договорів, яке було прийняте у 1993 р. і дію якого припинило ухвалення Господарського кодексу у 2004 р. іншим таким рекомендаційним актом є «Норми тривалості будівництва і залучення в будівництві підприємств, будівель і споруд» (видання 1991 р.), які з 01.01.2014 р. замінюються на ДСТУ Б А.3.1-22:2013 «Визначення тривалості будівництва об'єктів» [6], відповідно до наказу №393 Мінрегіонбуду України від 20.08.2013 р.

Інституційне забезпечення розвитку будівельної галузі, крім законодавчої складової містить також програмно-цільову, яка передбачає формування комплексу програм, концепцій, проектів розвитку галузі на різних рівнях ієрархії управління економікою. Так, Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [7], прийнята в лютому 2013 р. для окреслення пріоритетних напрямів удосконалення економічної політики, містить наголоси на реальному секторі економіки, серед яких є й будівництво. Долаючи наслідки економічної кризи, урядова програма передбачає концентрацію зусиль на (1) підвищенні конкурентоспроможності економіки та покращенні інвестиційного клімату, (2) підтримці національного товаровиробника та реалізації політики імпортозаміщення, (3) розвитку високотехнологічних перспективних секторів, (4) структурних реформах у стратегічних секторах та (5) збільшенні обсягів експорту товарів вітчизняного виробництва та послуг.

Серед структурних реформ стратегічних секторів виділяється будівництво, активізацію розвитку якого програма виокремлює як передумову підвищеного попиту на продукцію суміжних галузей і частковій переорієнтації експортної продукції, на яку знижується попит на зовнішньому ринку, на внутрішній ринок. Документ наголошує на позитивних змінах в системі дозвільних процедур у будівельній сфері. Так, суттєве скорочення переліку документів, що подаються суб'єктами господарювання для отримання дозволів на виконання будівельних робіт, призвело до збільшення кількості об'єктів будівництва в 2012 р. майже в 2,5 рази (понад 112 тис. об'єктів). Проте залишається невирішеною інша проблема – існуючі темпи житлового будівництва недостатні для розв'язання проблеми забезпечення населення житлом насамперед громадян, які потребують поліпшення житлових умов відповідно до законодавства. Запровадження та реалізація структурних реформ веде до підвищення ефективності діяльності окремих суб'єктів господарювання та зміцнення конкурентоспроможності галузі та економіки загалом.

Проблеми та перешкоди розвитку реального сектору економіки (будівництва, зокрема) сповільнюють економічний розвиток країни, погіршують її конкурентну позицію. Відповідно до рейтингу легкості ведення бізнесу Світового Банку (Doing Business – 2012) [8] станом на 2012 р. Україна погіршила свою позицію на 3 пункти і опустилася на 152 місце (серед 183 країн) [9]. Серед критеріїв, на оцінці яких базується рейтинг, є: легкість відкриття бізнесу, отримання дозволів, захищеність інвесторів, простота процедури сплати податків, що також виступають напрямками ідентифікації загроз безпеці суб'єктів реального сектору економіки. Знову ж, ми повертаємося на важливості спрощення дозвільних процедур для ведення бізнесу, що є найважливішим елементом будівельної діяльності.

Часто рейтинги міжнародних організацій та їх оцінки є вирішальними для розвитку галузі, оскільки є основою прийняття рішень про інвестування та залучення коштів. Такі рейтинги є незалежними від офіційних позицій держав і відображають ефективність дії нормативно-правового забезпечення, яким керуються підприємства. наявність досконало розроблених законів не виступає гарантією позитивного реформування галузі та ефективності її реформування. Для стратегічного розвитку та покращення забезпечення населення житлом оцінка міжнародних агентств матиме більше значення, ніж декларація прогресивного законодавчого реформування.

Іншим критерієм інституціональної оцінки розвитку будівельної галузі є звіт європейської дослідницької організації (ERA), здійснений на основі вивчення функціонування будівельних підприємств [10]. Всеукраїнське дослідження було проведене в 2012 р. з метою виявлення результатів впливу прийняття закону «Про регулювання містобудівної діяльності» на покращення умов ведення підприємницької діяльності в будівельній галузі. Оскільки однією з основних проблем ведення будівельної діяльності виокремлювалося ускладнення отримання дозвільних процедур, суттєвою часткою якої є корупційна складова, акцент у дослідження робився на виявленні позитивних змін у боротьбі з корупцією в будівельній сфері.

Перші дві хвилі дослідження підприємств, які отримували дозволи на будівництво, були здійснені під керівництвом компанії Management Systems International за фінансової підтримки USAID – Агентства США з міжнародного розвитку. Остання хвиля – 2012 р., була проведена ГО Європейська дослідницька асоціація та InMind за підтримки фонду «Відродження». Саме дослідження складалося з двох частин: кількісної – 102 підприємства, які зверталися за отриманням дозволів до ЄДЦ (тепер ЦНАП), та якісної – 8 інтер'ю з експертами – керівниками підприємств.

У порівнянні з попередніми роками суттєво зменшилася кількість відвідувань за отриманням дозволів – зменшилась кількість підприємств, які розпочинають будівництво без дозволів (проте, 18% підприємств все ж починають будівництво без них), частота звернень (4,8 візитів у 2012 р порівняно з 11,6 – у 2008 р.) та терміни отримання дозволу (на 30%). Проте позитивну зрушення все ж не досягли задекларованого рівня – терміну 10-ти днів, протягом якого: 1) забудовник має отримати вихідні дані та ТУ, 2) зареєструвати подану декларацію на початок робіт, 3) повинна відбутися реєстрація/відмова декларації про готовність об'єкту до експлуатації, 4) об'єкт має бути підключений до інженерних мереж.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Протягом останніх років зросла кількість суб'єктів господарювання, які користувалися послугами Центрів надання адмінпослуг (ЦНАП) – 62% опитаних скористались послугами в 2012 р. та вважають, що вони зможуть знизити рівень корупції (79% опитаних).

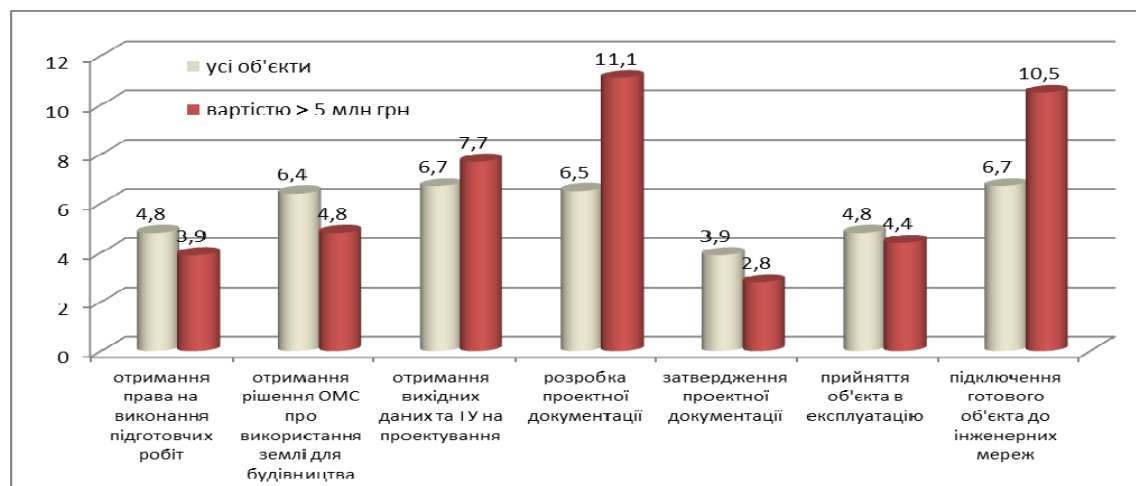


Рис. 2. Середня кількість візитів для отримання документації, 2012 р. (Складено за: [10, с.10-11])

Серед об'єктів, з якими востаннє працювали опитані суб'єкти господарювання, в основному були ті, вартість яких не перевищувала 1 млн грн (55%): до 100 тис. грн – 14%, 101 тис.-1 млн – 41 %, 105 млн – 16%, 5-20 млн – 16%, 20-100 млн – 14%. Отримуючи дозволи на проектування та будівництво, вони проходили кілька етапів, послідовність яких була такою:

1. Отримання вихідних даних та ТУ на проектування (83%).
2. Розробка проектної документації (83%).
3. Затвердження проектної документації (79%).
4. Виконання підготовчих і будівельних робіт (83%).
5. Прийняття об'єкта в експлуатацію (84%) [10, с. 9].

Наведений аналіз свідчить, що по жодному із обов'язкових переліків робіт, необхідних до введення об'єкту в експлуатацію, не було 100% виконання.

Зменшення кількості візитів за отриманням дозволів є позитивною, за усіма етапами середня кількість візитів зменшилась у 2012 р. до 3,9-6,7 порівняно із 5,9-12,9 у 2008 р. проте, дивною є тенденція меншої кількості візитів за дозволами для об'єктів з вартістю понад 5 млн, оскільки процедура визначена однаковою для усіх об'єктів, а існуюча ситуація свідчить про задіяння корупційної складової (рис. 2).

За кількістю візитів по отримання дозволів найвідчутнішими є етап підключення готового об'єкта до інженерних мереж і розробка проектної документації, які вимагають найбільше часу, зусиль і часто – грошей.

Найбільш часово затратним у 2012 р. в будівництві був етап затвердження проектної документації (в середньому 92 дні), а найменше часу йшло на такі етапи: 38 днів – з моменту подачі декларації про початок виконання робіт до реєстрації декларації на виконання робіт та 37 днів – з моменту подання декларації про завершення будівництва до отримання сертифікату про прийняття об'єкту в експлуатацію (табл. 1). Навпаки, об'єкти з вартістю понад 5 млн грн в середньому мали коротші проміжки часу на кожен з етапів будівельної діяльності, крім етапу розробки та затвердження проектної документації, що теж може свідчити про використання корупційних шляхів пришвидшення отримання дозволів.

Таблиця 1

Середня тривалість отримання необхідної документації на різні види будівельних робіт, 2008-2012 рр. (складено за: [10, с. 13-14])

Вид діяльності	2008	2009	2012
Подання заяви – отримання дозволу на початок виконання будівельних робіт	118	106	38
Завершення будівництва – введення в експлуатацію (отримання сертифікату)	34	52	37
Отримання сертифікату про прийняття об'єкту в експлуатацію – підключення до будівельних мереж	39	48	80

У порівнянні з попередніми роками в 2012 р. скоротилася тривалість періоду «подання заяви – отримання дозволу на початок будівництва» (106 днів у 2009 р. і 38 днів у 2012 р.) та «завершення будівництва – введення в експлуатацію» (48 днів у 2009 р. і 37 днів у 2012 р.).

Найбільш проблемним залишився етап підключення об'єкту до інженерних мереж – порівняно з 2008 р. термін у 2012 р. зріс майже в двічі (48 та 80 днів відповідно). Експерти такі зміни пояснюють існуванням монополії у цьому секторі, відповідно, у «безконкурентному» середовищі відповідальні за підключення до інженерних мереж установи можуть свідомо затягувати процес (цим самим порушуючи Закон «Про регулювання містобудівної діяльності»). Відповідно до Закону, тривалість цього періоду не повинна перевищувати 10 днів, тобто перевищення визначених законом термінів тут становить 8 разів.

У процесі будівництва додатковими – досить суттєвими – витратами є штучно створені перешкоди, які спонукають суб'єктів господарювання у будівельній галузі до вирішення питань через «неофіційні канали». З іншого боку, часто такий підхід для підприємців стає способом досягнення цілей з найменшими втратами – часу, ресурсів (матеріалів, людської праці тощо).

У 2008-2009 рр. основні проблеми, які виникали в процесі отримання дозволів, стосувалися необґрунтовано великої кількості формальних процедур, великих черг, затягування процесу розгляду та проходження документів. Незважаючи на інші позитивні зміни, перелічені проблеми так і залишилися серед ключових для представників будівельного бізнесу в 2012 р. (табл. 2). У 2012 р. під час опитування серед інших перешкод респонденти виокремили (1) перевантаженість чиновників (27%), (2) безкарність чиновників у разі порушення законодавства (25%), (3) непрозорість роботи органів видачі дозволів (21%).

Таблиця 2

Основні проблеми представників будівельних підприємств у процесі отримання дозволів в Україні, 2008-2012 рр.
(% серед опитаних)

Вид перешкоди	Роки		
	2008	2009	2012
Необґрунтовано велика кількість формальних процедур	55	52	54
Затягування процесу оформлення документів	44	55	40
Великі черги	43	42	52

Складено за: [10, с.17-18]

Респонденти наголошують на високому рівні корумпованості установ, відповідальних за видачу дозволів на будівництво, серед

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

найбільш корумпованих називають: 1) відповідальні за прийняття об'єктів в експлуатацію (66%), 2) відповідальні за отримання надання вихідних даних і ТУ, проведення експертизи проектної документації та надання дозволів на виконання будівельних робіт (52-53%) (рис. 3).

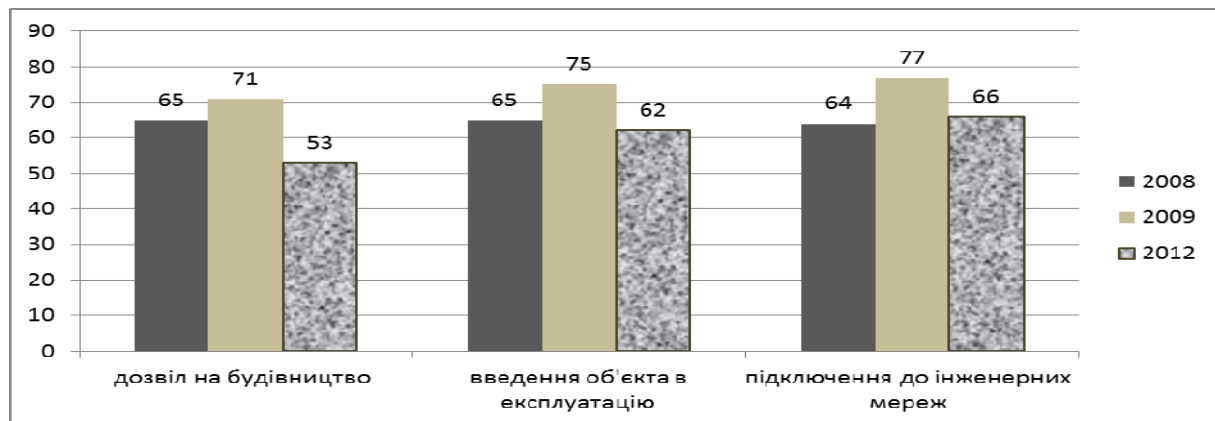


Рис. 3 Оцінка респондентами поширеності корупції при отриманні дозволів на різні види будівельних робіт, % (Складено за: [10])

Оцінюючи рівень неофіційних платежів на різних етапах дозвільних процедур у % до загальної вартості кошторису проекту (для проектів до 1 млн грн.), у 2012 р. він становив 2,5-6%. Так, для отримання дозволу на будівництво середня сума неофіційного платежу становила 22 500 грн, отримання рішення про використання землі під будівництво – 35 000 грн, отримання вихідних даних і ТУ – 23 000 грн, підключення готового об'єкту до інженерних мереж – 35 000 грн, отримання права на проведення підготовчих і будівельних робіт – 40 000 грн, прийняття об'єкту в експлуатацію – 41 000 грн. Найбільш фінансово затратним був визнаний етап проходження експертизи в зовнішніх інстанціях (санепідемстанція, пожежна інспекція, служба газу, Укрекспертиза та ін.) – 50 000 грн.

Такі додаткові витрати, які мимоволі лягають на підприємства будівельної галузі, не лише ускладнюють процес ведення господарської діяльності, підвищують вартість об'єктів будівництва, але й погіршують інвестиційну привабливість галузі, зокрема, для іноземних інвесторів, які оцінюючи привабливість ведення бізнесу в Україні та можливість капіталовкладень, звертають увагу на міжнародні рейтинги, де проблеми корупції та труднощі з отриманням офіційної документації на ведення різних видів господарської діяльності традиційно посідають чільне «відлякуюче» місце.

Так, у рейтингу сприятливості ділового середовища Doing Business-2012 Україна втратила сім позицій і перемістилася зі 145 на 152 місце України, проте, в рейтингу Doing Business-2013 піднялася на 15 позицій і перемістилася зі 152 на 137 місце [11]. Розглядаючи динаміку рейтингу України за категоріями, варто зазначити, що позитивні зрушення відбулися лише у сфері реєстрації підприємств (зростання на 66 позицій – з 116 до 50 місця), підключення до системи електропостачання на (з 170 до 166), реєстрації власності (з 168 до 149). Позиція у сфері кредитування залишилася без змін (23), а в усіх інших спостерігалася падіння: по захисту інвесторів (на 3 позиції – з 114 до 117), по оподаткуванню (на 18 позицій – з 183 до 165) та з отримання дозволів на будівництво (на 1 позицію – з 182 на 183).

Зважаючи на здійснений аналіз та виявлені проблеми та перешкоди ефективному розвитку підприємств будівельної галузі, наголосимо на пріоритетних напрямках системно-структурних реформ і завданнях державної політики:

- спрощення дозвільної системи в будівельній галузі, створення прозорих адекватних умов отримання дозволів на різні види робіт;
- залучення державних та інвестиційних коштів для реалізації інфраструктурних проектів;
- модернізація та будівництво об'єктів електроенергетики та збереження державної частки в підприємствах, що мають стратегічне значення для держави;
- виконання пріоритетних програм будівництва;
- здійснення заходів щодо підвищення ефективності та надійності функціонування житлово-комунального господарства, задоволення потреб населення і господарського комплексу в житлово-комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів;
- будівництво та реконструкція об'єктів соціальної сфери та ін.

Допоки в інституціональній сфері не відбудуться реальні позитивні зрушення і в системі ведення підприємництва не буде запроваджено структурні реформи, економіка України та її підприємства не зможуть вийти на належний рівень конкурентоспроможності, а підприємства будівельної галузі, зокрема, не досягнуть високої ефективності діяльності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Колодій Ю.С. Проблеми поживлення будівельної галузі в період економічної кризи / Ю.С.Колодій // Науковий вісник Національного Лісотехнічного Університету України: Збірник науково-технічних праць. Національний Лісотехнічний Університет України. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011, Вип. 21.08. – 380 с. – С. 213-218.
2. Колодій Ю.С. Індикативне планування інвестиційної діяльності в будівельній галузі Науковий вісник Національного Лісотехнічного Університету України: Збірник науково-технічних праць Національний Лісотехнічний Університет України Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013, Вип. 23.8. – 408 с. – С. 229-234.
3. Земельний кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Кодекс, Закон від 25.10.2001 № 2768-III (ред. від 09.11.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zemelniy.org.ua/>.
4. Господарський кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція від 11.10.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Вінник О.М. Господарське право / О.Вінник // Будівельне законодавство. Основні законодавчі акти / [Уклад.: П.С. Кірін, О. М. Шашенко, І.І. Усик.] – Донецьк: Національний гірничий університет, 2013. – Ч. 1. – 213 с.
6. Про прийняття національного стандарту «Визначення тривалості будівництва об'єктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/building/czinoutvorennya-ekspertiza-ta-rozvitok-budivelnnoi-dijalnosti/czinoutvorennya/pro-priynyattya-nacionalnogo-standartu-viznachennya-trivalosti-budivnictva-obektiv/>.
7. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246247059
8. Doing business in a more transparent world. Comparing regulation for domestic firms in 183 economies. – The World bank, IFC. – 2012. – 212 p.
9. Ease of Doing Business in Ukraine // Doing Business - Measuring Business Regulations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>
10. Вплив Закону України «Про містобудівну діяльність» на рівень корупції в будівництві. Загальнонаціональне дослідження 2012 р. та

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

порівняний аналіз з результатами 2008-2009 рр. – К.: European Research Association. – 2012. – 35 с.

11. Україна в рейтингу Doing Business-2013 злетіла на 15 позицій – до 137 місця // РБК Україна. Економіка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/ukraina-v-reytinge-doing-business-2013-vzlelela-na-15-pozitsiy---do-23102012090700>

СИСТЕМА СТИМУЛІВ ДО ПРАЦІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Якименко К.П. аспірантка кафедри «Економічна теорія» Донецького національного університету (Україна)

Якименко К.П. Система стимулів до праці: світовий досвід та можливість використання в Україні.

На різних етапах розвитку людства мотивація й стимулювання праці є визначальним важелем, який забезпечує успішність виробництва і його конкурентоспроможність. Саме із цих причин на проблему ефективного використання персоналу підприємств звертає увагу економічна наука і практика. Трудова мотивація потребує аналізу, переосмислення традиційних концепцій та розробки сучасних методик формування й реалізації мотиваційних моделей в умовах мілнливого середовища суспільного життя. Робота присвячена розгляду особливостей механізму мотивації трудової діяльності за кордоном, розглянуто методологічні принципи і суть існуючих систем мотивації праці. Проаналізовано соціально-економічні фактори, що визначають мотивацію праці в ринковій економіці. Розглянуті питання, що стосуються економічних аспектів проблем стимулювання праці. Визначено недоліки вітчизняного стимулювання праці, що призвели до низького рівня мотивації працівників. Систематизовані рекомендації зарубіжного досвіду для посилення трудової мотивації працівників на українських підприємствах.

Ключові слова. Заробітна плата, механізм мотивації, мотивація, ринкова економіка, методи стимулювання.

Якименко К.П., Система стимулов к труду: мировой опыт и возможность использования в Украине.

На разных этапах развития человечества мотивация и стимулирование труда являются определяющим рычагом, который обеспечивает успешность производства и его конкурентоспособность. Именно по этим причинам на проблему эффективного использования персонала предприятий обращает внимание экономическая наука и практика. Трудовая мотивация требует анализа, переосмысления традиционных концепций и разработки современных методик формирования и реализации мотивационных моделей в условиях меняющейся среды общественной жизни. Работа посвящена рассмотрению особенностей механизма мотивации трудовой деятельности за рубежом, рассмотрены методологические принципы и сущность существующих систем мотивации труда. Проанализированы социально-экономические факторы, определяющие мотивацию труда в рыночной экономике. Рассмотрены вопросы, которые касаются экономических аспектов проблем стимулирования труда. Определены недостатки отечественного стимулирования труда, которые привели к низкому уровню мотивации работников. Систематизированы рекомендации зарубежного опыта для усиления трудовой мотивации работников на украинских предприятиях.

Ключевые слова. Зароботная плата, механизм мотивации, мотивация, рыночная экономика, методы стимулирования.

Yakymenko K.P System of incentives to work: international experience and the ability to use in Ukraine.

At different stages of human development motivation and incentives are decisive lever that provides successful production and its competitiveness. It is for this reason on the problem of effective use of personnel of enterprises pay attention economic science and practice. Labor motivation requires an analysis and rethinking traditional concepts and the development of modern methods of formation and implementation of motivational models in a changing environment of social life. Work is devoted to the special features of motivation work abroad, the methodological principles and essence of existing motivation. Analyzed the socio-economic factors that determine the motivation of labor in a market economy. Questions which touch the economic aspects of problems of stimulation of labour are considered. Identified gaps stimulate blightly labor, which resulted in low levels of employee motivation. Systematized recommendations of international experience to enhance work motivation of employees in Ukrainian enterprises.

Keywords. Wages, motivation mechanism, motivation, market economy, incentives.

Актуальність теми дослідження. Виникає об'єктивна необхідність створення науково-обґрунтованого механізму мотивації праці персоналу підприємств, який би зміг за допомогою дійових важелів і стимулів підвищити зацікавленість працівників продуктивно і якісно працювати, сприяти піднесенню їх конкурентоспроможності, забезпечити якісне оновлення трудового менталітету. Світовий досвід може послужити базовим підґрунтям для створення вітчизняних способів та інструментів мотивування персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питаннями мотивації праці працювали і працюють багато вчених. Значний внесок зробили зарубіжні автори: У. Геллерман[1] та Мінго Дж. □М[2] досліджують нові економічні моделі стимулювання праці, що ламають зрівняльність і дають простір розвитку особистої матеріальної зацікавленості. На сучасному етапі вагомий внесок у поглиблення сутності проблем трудової мотивації роблять українські вчені. Так, А. Чухно розглядає проблему мотивації праці в аспекті розвитку людини в інформаційному постіндустріальному суспільстві [3]. Г. Куликов досліджує кількісний аспект витрат на робочу силу для її нормального відтворення [4]. І. Багрова аналізує механізм мотивації праці висококваліфікованих робітників [5]. А. Єськов і В. Зайцев акцентують увагу на мотиваційних механізмах організації праці [6]. В. Кошеленко досліджує закордонний досвід мотивації робочої сили як чинника розвитку національної економіки [7].

Постановка проблеми. Метою дослідження є визначення особливостей процесу формування мотивації трудової діяльності за кордоном та розробка практичних рекомендацій щодо створення мотиваційного механізму, його ефективного розвитку, в Україні.

Викладення основного матеріалу. У сучасності все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації - це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Мотивація сприяє як формуванню, так і досягненню суспільно значущих цілей організації і завдяки цьому підтриманню рівноваги між економічними цілями та суспільною відповідальністю підприємства; виконує функцію комунікації між керівництвом, власником організації та її працівниками [8].

Протягом ХХ ст. у світі сформувалась умовна класифікація методів мотивації праці: американська, європейська та японська. Кожна з цих моделей має свої національні особливості та особисті підходи до мотивації персоналу на підприємствах. В даний час проводяться широкі порівняльні дослідження японської, американської та західноєвропейської системи управління, спрямовані на виявлення причин високої ефективності кожної системи управління і визначення умов інтеграції їх в іншій економічній системі. Між названими системами існують значні розбіжності, що пов'язані з особливостями національних культур.

Американська модель мотивації

Американська модель мотивації праці побудована на всілякому заохоченні підприємницької активності і збагачення найбільш активної частини населення. Бізків, повідомляє, що модель заснована на соціально-культурних особливостях нації – масовій орієнтації на досягнення особистого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту.

В практиці американських фірм «Форд», «Дженерал Моторс» та інших використовуються різні методи мотивації і гуманізації праці. Багато з них зв'язані з матеріальними заохочуваннями працівників. Часто використовують аналітичні системи заробітної платні, особливості яких – диференціальна оцінка в балах ступені складності праці з урахуванням кваліфікації працівників, фізичних зусиль, умов

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

праці та інше. При цьому змінна частина заробітної платні, яка виступає у формі винагороди за підвищення якості продукції, зріст виробництва праці, економію сировини дістає третину платні. Використовуються різноманітні форми участі працівників в розподілі прибутку. Для рішення виробничих задач формуються кола працівників в залежності від їх внеску, в тому числі і в піднесенні виробництва праці. Корпорації і компанії США використовують також таку форму мотивації як участь в акціонерному капіталі. Допускаються працівники, які пропрацювали не менше року. Ціна акцій ринкова, а обсяг купівлі складає до 10% за попередній рік. Термін реалізації такого пакету акцій (опціона) сягає 2 років і 3 місяців. Таким чином, працівники зацікавлені у рості цін акцій, яка залежить від фінансового стану, ефективності роботи підприємства і стану ринку цінних паперів. Це спонукає працівників до високої продуктивності і ставить їх заробітну плату у залежність від успіху компанії. Розмір преміювання працівника в американських фірмах також визначається категорією робочого місця, на яке він призначений. [9]

Особливе значення має ефективне преміювання директорів, керівників підрозділів, фінансових працівників, керівників проектних груп, працівників збуту та інших. В американських компаніях розмір премії коливається від 10 до 50% окладу в залежності від посади. Однак, деякі фірми виплачують керівникам вищої ланки премії в розмірі окладу.

При цьому слід зауважити, що водночас виявилася низькою ефективність форм морального стимулювання (25%), що застосовується на підприємствах (присудження спеціальних значків; звань "кращий за місяць" та інші). Проведені дослідження також свідчать, що вдале впровадження систем матеріального стимулювання позитивно відбивається на загальному виробничому кліматі (поліпшення взаємовідносин між робітником і керівництвом 80,6%; зниження мотивів внаслідок незадоволення 47,2%; скорочення витрат робочого часу 36,1%; зниження плинності кадрів 36,1%; підвищення почуття колективізму, гордості за фірму 47%).

Для того, щоб утримати на робочому місці висококваліфіковані кадри, які сприяють зростанню престижу фірми, багато організацій у США здійснюють проектування рівнозначних моделей службового зростання: для керівника і для рядових робітників, їм пропонують спеціальні «плани розвитку кар'єри», які передбачають напрямки фахового і посадового зростання робітника на ряд років. Найбільш ефективними методами мотивації спеціалістів і керівників є: володіння частиною акцій компанії; застосування ефективних систем оплати праці; використання доплат і надбавок; керівництво спеціальними програмами; участь в управлінні в будь-якій формі, наприклад, у роботі комітету планування; грошові винагороди, короткострокове преміювання, підвищення заробітної плати за результати праці тощо.

Серед ефективних методів мотивації праці доцільно відзначити створення для робітників компанії "центрів здоров'я" з відповідним устаткуванням, надання фінансової допомоги особам, які усиновили дитину, грошову виплату сім'ям, що мають дітей-інвалідів. Деякі компанії дозволяють інженерам користуватися запасними деталями для домашнього конструювання, що, зокрема, сприяє активізації творчої думки. Крім того, застосовуються такі форми заохочення, як разові премії до річниць або відпустки, безкоштовна або за малу плату юридична допомога, організація дитячих дошкільних установ, встановлення стипендії та грошова допомога дітям співробітників для продовження освіти, колективна страхівка легкового автотранспорту, надання вільного дня серед тижня, робота в літню пору для студентів і аспірантів, допомога і консультування людей до пенсійного віку. [10]

Важливе мотиваційне значення в діяльності передових фірм США має надання працівникам лікарняних послуг. Вони надаються для працівників і членів їх сімей через місяць після початку роботи в фірмі. При виплаті працівникам певної суми коштів в корпоративні фонди, покривається певна частина їх витрат на лікування. Заслужовує інтерес система «стоматологічного плану» при певних обмеженнях на протезування і послуги, програми виплат з втратою працездатності, починаючи з моменту прийняття на роботу, програми страхування життя, які розповсюджуються на інших членів родини, дружину, дітей, працюючого, програми пенсійного забезпечення.

Вагомі місця займають програми пенсійного плану збережень, основані на можливостях використання пільгових режимів накопичення грошових сум, зменшенні виплати податків.

Слід зазначити також, класифікацію співробітників запропоновану американською маркетинговою компанією Maritz Poll, залежно від найбільш бажаних для них заохочень: перший тип – «мисливці за бонусами». Більшість із них – жінки. Ідеальний варіант для співробітників цього типу – подарункові сертифікати і туристичні путівки; другий тип – так звані «домосіди», переважно це чоловіки старші 40 років. Позачерговий вихідний для них – краща винагорода; третій тип – чоловіки – «мисливці за похвалою». Вони задоволені роботою, коли компанія визнає їхні заслуги. Для найбільш ініціативних співробітників-чоловіків краща нагорода – це особливий статус, що дозволяє управляти іншими співробітниками. Жінок, старших 45 років з високою зарплатою фахівці рекомендують заохочувати комфортними умовами роботи і участю в нових проектах.

В 2011 році, за даними американської асоціації фахівців в сфері управління персоналом WorldatWork, програмами заохочення співробітників скористалися 84% роботодавців, в 2012 році – 96%. [11]

Американські фірми функціонують у соціальній атмосфері, що проповідує рівноправність. Відповідно робітники тут є більш мобільними, легко змінюють місце своєї роботи в пошуках кращих індивідуальних можливостей. У такій обстановці роль керуючих ненадійна і повинна постійно підтверджуватись шляхом інституціоналізації ієрархічної інформаційної структури у середині фірми, і погроза звільнення є важливою дисциплінарною мірою для керівника.

Всі методи мотивації на підприємствах США можна поділити на дві групи: ті, що підтримують престиж організації, і ті, що стимулюють продуктивність і якість праці. Стимули першої групи забезпечують підбір і закріплення найбільш кваліфікованих кадрів, другі – підтримують високий рівень результативності. До стимулів першої категорії можна віднести відрахування в пенсійний фонд, страхові і лікарняні доплати, участь в прибутках. Стимули другої категорії – це преміювання в формі грошових виплат, просування на службі, моральне стимулювання тощо. [12]

Європейська система мотивації

Вищими мотиваційними цілями управлінської політики фірм Європи є: зміцнення почуття спільності працівників фірми, виховання кадрів у дусі партнерства, налагодження прямих неформальних контактів; сприяння розвитку і індивідуальних навичок працівників, ініціативи, творчих засад; відповідність цілей працівників до цілей підприємства. Матеріальне заохочування практикується в різних видах. Наприклад, великого розповсюдження у британських фірмах набуло заохочення у формі подарунків. Так, у фірмі "British Telecom" винагороджують цінними подарунками та туристичними путівками. Процедура винагородження проводиться в залежності від досягнутих успіхів: на робочих місцях, на святах у колі фірми та інше. Це дозволяє популяризувати досягнення в галузі підвищення ефективності праці та її якості які до цього були непомітними.

Успіхи Фінляндії, Швеції та інших скандинавських країн є свідченням вмілого стимулювання та управління працею. Однією з концепцій є управління за результатами. В рамках цієї концепції здійснюється і стимулювання праці. Це процес, який складається з таких етапів:

1. Визначення результатів
2. Ситуація не управління заради досягнення цих результатів
3. Контроль за результатами

Важливі висновки з планування та реального просування на робочому місці, в житті є цілями збереження трудової та життєвої мотивації. Особлива увага надається питанням оцінки роботи співробітників та системи їх стимулювання забезпеченню власної мотивації в житті і на роботі. [6]

Наближена до фінської і шведської система стимулювання праці. Вона побудована на формуванні високого рівня життя, забезпечення зайнятості населення і великої кількості соціальних благ. Вся система трудової діяльності освіти, охорони здоров'я, страхування, спрямована на стимулювання людини до праці. Це і забезпечує в кінцевому підсумку високі економічні результати в трудовій діяльності. Її концепції відрізняються сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнових нерівностей за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Починаючи з 50-х років, шведські профспілки на переговорах щодо переукладання колективних трудових договорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати, що

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

грунтується на таких принципах: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати. Шведські профспілки не дозволяють господарям низькорентабельних підприємств знижувати заробітну плату нижче встановленого на переговорах щодо переукладання колективних трудових угод загального рівня. Це спонукає підприємців або модернізувати виробництво, або закривати підприємство. Таким чином, політика солідарної заробітної плати сприяє зростанню рентабельності підприємств. [13].

Однією з форм мотивації, яка зазнала широке застосування у практиці європейських підприємств, є використання гнучких графіків праці. На початку 90-х років як експеримент була введена нова форма організації праці, яка надавала співпрацівникам значну ступінь волі – можливість працювати як на робочому місці так і дома, в залежності від конкретних обов'язків співпрацівника і домовленості між ним та його керівником. В деяких випадках кількість годин, які працівник повинен проводити в установі, обговорюються заздалегідь.

Японська модель мотивації

Як відомо, саме в цій країні, завдяки пошуку нестандартних форм синтезу матеріальних і моральних стимулів праці виробничого й управлінського персоналу, вдалося домогтися невідомого в Європі і США бурхливого піднесення промисловості на якісно іншій парадигмі соціального розвитку. Японські методи керування в корені відмінні від європейських і американських.

У Японії методи мотивації праці підрозділяються на три групи: організаційно-правові, економічні і соціально-психологічні. До першої відносять вдосконалення форм і методів організації праці і виробництва, до другої – різні форми оплати праці і соціально-побутових потреб працівників. До третьої групи методів відносяться соціально-психологічні, спрямовані на задоволення вищих рівнів потреб (самоповага, визнання досягнень, наявність творчої складової в праці).

В Японії прийнято свою власну модель мотивації трудової активності робітників, з урахуванням національного характеру. Як ключовий компонент динамічного розвитку розглядається людський фактор. Основою мотивації праці є гармонізація між працею і капіталом.

Кожна японська фірма має власну корпоративну філософію, акцент в якій наголошується на таких поняттях, як щирість, гармонія, які співробітництво з суміжниками і клієнтами, внесок до поліпшення життя товариства.

В японських компаніях діє відповідний вибір виплат і послуг соціального характеру, який кожна фірма прагне надати своєму персоналу. Це вихідні допомоги і пенсії, медичні послуги, надання житла і дотації на його придбання ту оплату, харчування протягом робочого дня, фізкультурно-спортивні культурно-розважальні заходи, особисте страхування, забезпечення при виробничому травматизмі, так звані натуральні виплати (безкоштовне забезпечення товарами, частіше відбувається самою фірмою), сприяння в одержанні освіти членами сімей робітників фірми, грошові не цільовані субсидії та інші послуги. Крім того, варто виділити таку специфіку форми діяльності японських фірм, якій вони надають великого значення, як, наприклад, вітання робітників з сімейними святами і висловлювання співчуття з приводу сумних подій у житті.

Вихідна допомога при звільненні є одним з найбільш важливих компонентів заробітку працівника японської фірми. Розмір таких виплат різко зростає зі збільшенням стажу роботи в компанії, але залежить також від причин звільнення: або це звільнення за власним бажанням, або це звільнення з ініціативи компанії. Найбільш поширеним методом розрахунку вихідної допомоги є індексація останнього тарифного заробітку на коефіцієнт, розмір якого залежить від причин звільнення, рівня освіти і стажу робітника. Коефіцієнт диференційності таким чином, що робітник при звільненні може одержати від одного до декількох повних місячних заробітків.

Як відомо, питання оплати в Японії є складним елементом системи, так названого, «довічного наймання». Система «довічного наймання» робітників посідає особливе місце серед засобів мотивації Японії. За оцінками японських економістів, цією системою наймання охоплюється від 22 до 30% найманого персоналу. При цьому компанія сподівається, що робітник, який приймає на постійну роботу, буде працювати протягом багатьох років. Робітник, у свою чергу, очікує належного ставлення до себе з боку компанії. За суттю «довічний найом» є для японських працівників потужним збудником мотиваційних сил. Система довічного найму передбачає щорічне автоматичне підвищення заробітку працівника протягом всієї його трудової діяльності, а також службове просування. Таким чином, матеріальне стимулювання здійснюється не шляхом прямої прив'язки рівня оплати праці до її результатів. Структура заробітної плати при довічному наймі, яка орієнтована на задоволення потреб кожного працівника у відповідності до заслуг перед фірмою.

У структурі зарплати можна виділити три основні складові:

1. Основний оклад, або базова ставка, встановлюється в залежності від стажу роботи й освіти, зростає зі збільшенням тривалості роботи на підприємстві. Його розмір визначається витратами на відтворення робочої сили.

2. Надбавки, премії, бонуси, що виплачуються як щомісяця, так і кожне півріччя. Їхня величина складає від 10 до 50% базової ставки.

3. Виплати на соціальні потреби: утримання родини, оплата проїзду на роботу, квартплата, медичне обслуговування, соціальне страхування – усього близько 50 видів надбавок, що складають близько 20% фонду зарплати, вихідні допомоги, що по своїх розмірах забезпечують нормальне життя працівникам у старості. [14]

На заробітну плату японські фірми витрачають в середньому 85% усіх коштів, які спрямовані на роботу силу, що набагато більше, ніж в інших країнах. Місячний заробіток доповнюється преміями, що сплачуються 2 рази на рік, і складається з тарифного заробітку, наданого за встановлений робочий час та наднормових доплат. У свою чергу, тарифний заробіток складається з тарифної ставки і надбавок до неї.

В Японії характерним є використання системи, яка пов'язує зарплату, розподіл побутових пільг та послуг зі старшинством. Крива зростання заробітної плати в залежності від віку досягає піку для 48-53-річних працівників, а потім досить швидко падає. При досягненні 55-річного віку зарплата японського працівника коливається на відсутці приблизно 80%-го рівня, якого він досяг за часи своєї професійної зрілості. Постійна частина заробітної плати (близько 65%) гарантується фірмою. Надбавка за професійну майстерність встановлюється щорічно керівниками компанії разом з профспілками організаціями на підставі атестації, яка періодично проводиться. Так на японських підприємствах затвердилась система оплати робітників за віком, або за вислугою років. Усім новим працівникам призначається однакова заробітна плата, яка доповнюється щорічними надбавками за досвідченість. Це відповідає бажанням японців підтримувати свій соціальний статус на базі групових відносин.

Отже, основними складовими мотивації праці в Японії є: система довічного найму; неформальні міжособистісні стосунки співробітників; колективізм у роботі; ротація кадрів; корпоративна філософія; трудова мораль. Усі складові елементи діють у комплексі, що посилює загальну трудову активність людини, що є позитивним досвідом у світовій практиці. Зазначені фактори могли б бути використані і на українських підприємствах, проте кожний з них вимагає специфічної попередньої підготовки, як людини, так і зовнішнього середовища, в якому вона працює.

В Україні поняття «мотивація праці» в економічному сенсі з'явилося порівняно недавно в результаті реформування економіки. Раніше воно вживалося в основному в промисловій соціології, педагогіці і психології. До недавнього часу поняття «мотивація», в основному, замінювалося поняттям «стимулювання».

Здійснювані в Україні реформи не можуть бути ефективно реалізовані без створення стимулів до праці й заповзятливості в сполученні з дисципліною та організованістю. У сучасних умовах економічного зростання держави гостро постають питання щодо мотивації праці. Відсутність вітчизняної теоретичної основи щодо цього процесу викликає певні непорозуміння та призводить до запозичення зарубіжного досвіду. [15]

Сучасний стан мотивації праці в Україні можна визначити такими ознаками:

- загальна трудова пасивність;
- низька значимість суспільних мотивів праці, службового, професійного і кваліфікаційного росту;
- визначення соціального статусу особистості в значній мірі за нетрудовими критеріями;
- бажання мати стабільну, роботу, яка високо стимулюється й задовольнить необхідний рівень потреб, але з низькою інтенсивністю

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

праці, що не вимагає постійного підвищення кваліфікації.

Однією з найбільш суттєвих причин низької трудової мотивації в Україні є вкрай негативні перерозподільні процеси, коли нові сумнівного чину власники засобів виробництва привласнюють собі не тільки весь додатковий продукт, а й значну частину (30-40%) необхідного продукту, як, до речі, робилось і за радянських часів. [8]

Однією із проблем на Україні також можна вважати працевлаштування молодих спеціалістів, а точніше сказати, відсутність у них стимулів працевлаштуватися. Так, наприклад, Кодексом законів про працю передбачено, що при прийнятті на роботу молодих спеціалістів після закінчення вищих навчальних закладів не встановлюється випробування. Але більшість студентів скаржаться на відсутність роботи, причиною чого слугує відсутність стажу роботи. Тобто молоді спеціалісти навіть не мають можливості його отримати. Методом стимулювання праці молодих спеціалістів стало б надання їм початкового місяця роботи і забезпечення належною заробітною платою, що є досить важливо.

Оскільки, працівникам без стажу роботи можуть навіть нараховувати менше мінімальної плати. Стимулом для якісної роботи є кар'єрне зростання на робочому місці, безкоштовні курси підвищення кваліфікаційного рівня, премії, бонуси.

Мотивом для роботи у селі може слугувати надання житла та забезпечення пересування молодого спеціаліста. Тобто для молодих спеціалістів відсутні будь-які стимули для влаштування на роботу, як і взагалі відсутні мотиви праці на підприємствах.

В Україні доцільно ввести такі мотиваційні складові: пільги молодим спеціалістам; бонуси за якісно і своєчасно виконану роботу; надбавки за стаж роботи; надання житла не місцевим працівникам; безкоштовні обіди працівника підприємства; ріст з/п в залежності від продуктивності праці робітника; тощо.[11]

Досвід країн розвинутої ринкової економіки переконує в тому, забезпечення зростання мотивації до результативної праці є неможливим без розв'язання соціально-економічних проблем, передбачення та усунення трудових конфліктів на основі участі усіх трьох суб'єктів соціально-трудова відносин, включаючи державу, у прийнятті адекватних заходів на державному, галузевому, регіональному, мікроекономічному рівнях, які зачіпають інтереси кожного з суб'єктів.

В Україні матеріальна мотивація є дуже поширена, це пов'язано з відносно низьким рівнем життя населення. За кордоном, в той же час, вона не є така популярна, адже середня заробітна плата там вища і, відповідно, вищий рівень життя. Саме тому в розвинутих країнах набуває поширення соціальна мотивація, яка полягає у прагненні працівників задовольняти свої духовні потреби. Працівник бажає відчувати свою важливість, хоче розвиватися, брати активну участь у житті фірми тощо. Звичайно така тенденція розвивається і на теренах нашої країни, але темпи її розвитку не такі стрімкі як би хотілося. Саме тому керівникам чи відповідальним особам потрібно розвивати цей напрям, адже це буде вигідно як з соціальної, так і з економічної точки зору, бо матеріальне стимулювання потребує значних витрат, і не забезпечує відповідної якості.[15]

Висновки. Світовий досвід показав, що сучасна мотивація трудової діяльності повинна: виходити з особливостей зовнішньоекономічної кон'юнктури; погодженості системи стимулювання з економічною стратегією підприємства, яка, власне, формує методологію досягнення цілей, і має бути направлена на визначення раціонального рівня доходів працівників, що приведе до високих результатів їх праці і підприємства в цілому; прогнозувати ефективність процесу мотивації праці на підприємстві, яка визначається ступенем досягнення економічних і соціальних цілей як підприємства, так і працівників, що досягається, в свою чергу, оптимальним балансом економічних і соціальних інтересів зацікавлених сторін.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- 1 Saul W. Gellerman. Motivation in the real world: the art of getting extra effort from everyone – including yourself. New York; 2008.
- 2 Минго Дж. □М / Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»; 2010
3. Чухно А. А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / А. А. Чухно // Твори: у 3 т. - К.: КНУ, 2007. - Т. 2.
4. Куликов Г. Заробітна плата в затратах на содержание рабочей силы / Г. Куликов // Вісник Донецького національного університету. - 2010. - Т. 1. - (Серія В. Економіка і право. Спецвипуск).
5. Багрова И. Оплата рабочего труда наивысшей квалификации при преобразовании индустриального общества в постиндустриальное / И. Багрова // Вісник економічної науки України: науковий журнал. - 2009. - № 3 (13).
6. Єськов А. Роль мотивации в улучшении организации труда... / А. Єськов, В. Зайцев // Вісник економічної науки України: науковий журнал. - 2009. - № 3 (13).
7. Кошеленко В. Аналіз закордонного досвіду мотивації робочої сили як важливого чинника розвитку національної економіки / В. Кошеленко // Схід: аналітично-інформаційний журнал. - 2009. - № 3 (87).
8. Бондаренко О.О. Трудова мотивація: проблеми та розвиток.// Економіка та держава. № 4 - 2008.
9. Гольда А.В. Зарубіжний досвід мотивації праці трудового потенціалу в умовах ринкової економіки // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наук. праць. Вип. 2 (33).
10. Гривківська О. В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях// Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9. – С.86-91.
11. Заярна Н.М. Зарубіжний досвід мотивації праці та доцільність цього використання в Україні //Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5
12. Заяц В.В., Гордієнко О.М., Стимулювання і мотивація праці// Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, №4/2013
13. Козаченко А.В. Зарубіжний досвід мотивації праці [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2010/10/22/zarubezhnyj_opyt_motivacii_truda.html
14. Ткаченко Н.Э., Рейлянова Н.Л. Систематизация методов мотивации персонала [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/22TkahRe.htm.
15. Ядранська О.В. Щодо створення національної моделі мотивації праці.// Держава і регіони. № 5 - 2008.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

Азарова Т.В.	ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ КОНКУРЕНТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ПІД ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	4
Антонюк Г.Я., Федоришин Н.Ю., Салопанова А.А.	НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АПК УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ	8
Ахновська І.О., Тофан А.Л.	ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	13
Балабанов К.В., Трофименко М.В.	ДИПЛОМАТІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	18
Бардакова Г.В.	ІМПЕРАТИВИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	22
Белявцев М.І., Зайцева А.М., Кочубей К.В.	ІННОВАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ В ОПЕРАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ	24
Блинов А.О., Рудакова О.С.	ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	28
Bober P.	ECONOMIC RISK ENTERPRISES OF THE TOURISM SECTOR	32
Бойченко Н.В.	ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ В УКРАИНЕ	37
Болдак А.К.	ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕГИОНЕ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	40
Бычкова О.В.	РАЗРАБОТКА НОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ДОННУ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	44
Васильців Т.Г., Добуш З.О.	НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО ТА ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО БАЗИСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	47
Вергун В.А., Ступницький О.І.	СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ТНК І СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ «ТЕХНОЛОГІЗАЦІЇ»	50
Вергун Л.І.	ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	57
Володько О.В., Володько Л.П.	ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	60
Волошин В.І., Шехлович А.М.	ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	66
Воробьева В.В.	УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕКРЕАЦИОННОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	70
Гавриленко С.М., Солод М.А.	РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ І КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РОЗВИНЕНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ	76
Галоян Д.Р.	ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	79
Герасенко В.П., Русак І.Н., Парневич О.В.	ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ И САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	82
Гладких Д.Е.	АНАЛІЗ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ КРИЗ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ХІМІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	85
Глухова Д.А.	МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КОНТЕКСТІ ДИФУЗІЇ НВІС – ТЕХНОЛОГІЙ	91
Горянская Т.В.	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	96
Гуменюк Ю.П.	МІЖНАРОДНИЙ РУХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА, ЯК РЕФЛЕКСІЯ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	99
Дацко О.І.	ТВОРЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ І КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИКИ БЕЗПЕКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	102
Dolata M.	DIAGNOSIS OF PROJECT MANAGEMENT MATURITY AS A SOURCE OF INFORMATION ABOUT FACTORS AFFECTING EFFICIENCY OF PROJECT MANAGEMENT	107
Доронина О.А., Доможилкина И.В.	ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ ТАЛАНТЛИВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ КАК ОСНОВНОЙ ПРИОРИТЕТ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ МИРА	110
Евченко Н.Н., Шеховцов Р.В.	РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И АНАЛИЗ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РОССИЙСКО-УКРАИНСКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ: КЕЙС РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	116
Єрхов А.Г.	ІДЕЇ «ВАШИНГТОНСЬКОГО КОНСЕНСУСУ» ПРО РОЛЬ РЕФОРМ В РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	120
Жнакіна Е.Г.	НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	123
Жукова Д.В.	НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧЕСКІЕ СИСТЕМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПЕРЕОЦЕНКА РОЛИ ГОСУДАРСТВА	128
Зглой Т.В., Тарасевич А.С.	ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	132
Зова В.А.	УМОВИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ В МІСТІ МАРІУПОЛЬ	136
Івашенко О.А.	ФЕНОМЕН ІНФІКУВАННЯ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ: ПРОБЛЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	141
Іляш Н.І., Цап М.В.	ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ТА НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	145

Isabekova A., Horiguchi K.	TRANSITION ECONOMY AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT: IN THE CASE OF POLAND	148
Каликова Н.М.,	АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ	151
Капустина Л.М., Фальченко О.Д.	ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ	155
Кишкань Е.Р.	НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЮ КЛИМАТА В УКРАИНЕ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ	160
Коновал Ю.В.	ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	162
Костенко Н.В.	СТРАТЕГІЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	165
Кравец Л.М., Никифоров А.А.	ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА	170
Кравченко В.О., Гудаков О.К.	МАКРОЕКОНОМІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЇХ ДОСЯГНЕННЯ	173
Кузнецов В.Г., Шаповалова В.С.	ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ	178
Кузнецов М.М.	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВ И ТНК В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ МОНОПОЛИИ	182
Курадовец А.И.	СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА (ЕЭП)	186
Левкович А.П.,	ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	190
Lekashvili E., Jamagidze L.	GEORGIA'S FOREIGN DIRECT INVESTMENT POLICY IN THE PROCESS OF MOVING TOWARDS THE EU	195
Лисица Е.С.	ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА СТРАН-ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	199
Луцькович Н.В.	ВЛИЯНИЕ ОПЕК НА МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	205
Лупак Р.Л., Августин Р.Р.	МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК	209
Лысенко К.В., Горемыкина Е.В.,	ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО И ПОЛИТИКА ГЕНДЕРНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК КОМПОНЕНТА КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ТНК В УКРАИНЕ	213
Маковская Н.В.	МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАРПЛАТООБРАЗОВАНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	216
Макогон Ю.В.	ІННОВАЦІЙНЕ РОЗВИТТЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПРІДПРИЄМЦТВА УКРАЇНИ В УСЛОВИЯХ ІНТЕГРАЦІЇ В МИРОВУЮ ЕКОНОМІКУ	219
Муезытсева У.	THE PERSPECTIVES AND DIRECTIONS OF UKRAINIAN KNOWLEDGE-BASED AND TECHNICAL PRODUCTS EXPORT INTENSIFICATION	224
Мессчко І.М.	ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ	227
Месяц М.А.	ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ ВНЕШНЕГО РЫНКА	232
Миряньков Д.Б.	ВЛИЯНИЕ ИНИЦИАТИВЫ «ВОСТОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО» НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СТРАНАМИ-УЧАСТНИЦАМИ И ЕС	234
Михайлов О.И.,	ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР ДІЯЛЬНОСТІ ТНК. СПІВВІДНОШЕННЯ ТНК ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ДЕРЖАВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	238
Михайлова Л.І., Михайлов А.М.	РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РІЗНОВЕКТОРНІСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ	243
Мовсисян М.Э.	ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	247
Морозов В.С.	РОЛЬ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ У РЕГУЛЮВАННІ НІМЕЦЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	251
Муромець Н.С., Ликова Л.М.	АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН	255
Насырова Г.А.	ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ	259
Никитина М.Г.	БИЛАТЕРАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	262
Nowak D.	ANALYSIS AND EVALUATION OF THE COMPANY IMAGE IN THE B2B MARKET	264
Омельченко В.Я., Омельченко А.П., Омельченко А.В.	МЕХАНІЗМИ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ	270
Остапенко А.И.	АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО	272
Парсян С.А.	ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НЕРУДНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ	276
Пастушенко О.О.	ВИКОРИСТАННЯ НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ ТА АНАЛІЗ ЇХ НАСЛІДКІВ	278
Пекун В.В.	АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ	281
Петимко А.М., Козлова Н.В.	СПЕЦИФИКА И ТРУДНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ	284
Петрушкевич Е.Н.	ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	288
Пилипенко В.В.	КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	292
Писаренко С.М., Куротчин І.І.	ІННОВАЦІЙНА СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	296
Покришка Д.С., Ус І.В.	ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	300

Полшков Ю.Н.	О РАСТУЩИХ ЭКОНОМИКАХ С РАЗВИТЫМ ВНУТРЕННИМ РЫНКОМ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТЯХ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	306
Попова В.Г.	ЕЛЕКТРОННІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОСТІ ВНЗ (НА ПРИКЛАДІ ДОНЕЦЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ)	310
Приступа Т.В.	ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРО НА СВІТОВОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ В УМОВАХ БОРГОВОЇ КРИЗИ ЄВРОСОЮЗУ	312
Прокопенко А.О.	ВИМОГИ ДО ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВІ ФОНДОВІ РИНКИ	316
Пузанов І.І.	РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ	319
Путятін Е.І.	ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК СТУПІНЬ РОЗВИТКУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	323
Reznikova N.	EVOLUTION OF UKRAINIAN CONSULTING MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS	325
Резнікова Н.В.	РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕО-ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ПРОБЛЕМА ДОМІНУВАННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ	331
Ромін Д.О.	ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЯХ	335
Roszyk-Kowalska G.	SOCIAL SKILLS OF MANAGEMENT STAFF IN COMPANIES OF HIGH TECHNOLOGY SECTOR	338
Рубцова М.Ю.	ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ТИСКУ КНР: ГЕОГРАФІЯ ВПЛИВУ ТА СФЕРА ІНТЕРЕСІВ	341
Рудницький А.О.	ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УКРАИНЫ И ВТО: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП	346
Ryabchyn O.	THE ROLE OF THE STATE IN ENCOURAGING THE GLOBAL DEVELOPMENT AND INNOVATIVE GROWTH OF THE ECONOMY	349
Ряховская А.Н.	СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	353
Санжаревська І.С.	ВЕЛИКІ ПЛАТНИКИ ПОДАТКІВ ЯК ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ	356
Семенихин Г.В.	СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ – КАК СТИМУЛ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	359
Сигуа Г., Беручашвили Т., Сябро О.	ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГРУЗИИ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	363
Stošić Mihajlović L., Trajković S., Antić Z.	EXPLORATION OF THE IMPACT MOTIVATION AND STRESS AT WORK RESULTS OR PRODUCTIVITY ON EMPLOYEES	367
Сухинин С.А.	ГРАДИЕНТЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ С СОСЕДНИМИ ОБЛАСТЯМИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ	372
Сысой Ю.В.	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	376
Тараненко І.В.	ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	380
Тищук Т.А., Махортих Д.О.	МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ	384
Турбан Г.В.	РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ОСНОВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ	391
Тюпа Д.І.	ДИНАМІКА І ХАРАКТЕР МІЖНАРОДНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В СУЧАСНИХ МЄВ	395
Хмара М.П.	ІННОВАЦІЙНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	399
Чентуков І.Ю.	РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ	404
Чентуков Ю.І., Булатова О.В.,	ОСНОВНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	406
Черних В.В.	ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КЛАСТЕР»	409
Черноусова М.А., Борема А.С.	ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	415
Шумак В.В.	ИНВЕСТИРОВАНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В РЫБНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	421
Шушкова Ю.В.	НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ЯК ЧИННИК ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА	424
Щурко У.В., Лобай Р.Р.	ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ЕФЕКТИВНОМУ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ	427
Якименко К.П.	СИСТЕМА СТИМУЛІВ ДО ПРАЦІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ	432

Колектив авторів

Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУ, 2014. – Т.1.– 440 с.

УДК 339.9..339.727.22..332

ББК У58+У268.411

У збірнику розміщено статті, у яких узагальнені результати наукових досліджень працівників вищих навчальних закладів України й інших країн, академічних і галузевих наукових організацій, а також провідних підприємств найважливіших галузей промисловості країни - металургійної, хімічної, вугільної, машинобудівної й ін. Представлені також статті співробітників міжнародних, державних і регіональних організацій, органів влади, що займаються питаннями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на відповідних рівнях.

Розглянуто питання розвитку світових інтеграційних, інвестиційних і інноваційних процесів в Україні (регіонах) в умовах глобалізації, участі України й інших держав у міжнародних організаціях і міжнародних інтеграційних об'єднаннях, наслідки участі в них, валютно-фінансових, банківських і кредитних відносин, міжнародних транспортних систем, проблеми екологічної та енергетичної безпеки, створення і функціонування євро регіонів, формування соціальної політики з урахуванням закордонного досвіду й інших.

Статті присвячені різним аспектам удосконалювання зовнішньоекономічної діяльності на рівнях підприємства, регіону, галузі, держави, підвищення конкурентоздатності виробництва в рамках Програми науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року, Стратегії розвитку Донецької області до 2015 року, Стратегії розвитку Луганської області до 2015 року й стратегії розвитку міста Донецька до 2020 року.

Розрахований на науковців і фахівців.

Дизайн обкладинки: **Т.С. Медведкін**

Переддрукарська підготовка видання: **М.О. Черноусова**

©ДонНУ, колектив авторів, 2014

Підписано до друку 10.01.2014 Формат 60x84/12. Папір типографський.
Офсетний друк. Умовн. друк. арк. 73,06 Тираж 300 прим. Замовлення №1

Видавництво Донецького національного університету,
83001, м. Донецьк, вул. Університетська, 24