



ВІСНИК

Маріупольського
державного
університету

Серія:
ЕКОНОМІКА

Випуск 6

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК

МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

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

Засновано у 2011 р.

ВИПУСК 6



МАРІУПОЛЬ – 2013

УДК 33(05)

Вісник Маріупольського державного університету
Серія: Економіка
Збірник наукових праць
Видається 2 рази на рік
Заснований у 2011 р.

Затверджено до друку Вченою радою МДУ (протокол № 4 від 25.12.2013 р.)

Головна редколегія:

Головний редактор – чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К. В. Балабанов
Заст. головного редактора – д.е.н., проф. О. В. Булатова
Члени редколегії: д.ю.н., проф. М.О.Баймуратов, д.філ.н., проф. С.В.Безчотнікова,
д.і.н., проф. В.М.Романцов, д.культурології, проф. Ю.С. Сабадаш,
д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. Ю. І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. Брітченко
Відповідальний секретар – к. е. н., доц. О. А. Беззубченко

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. Ф. Вермільо, д.е.н., проф. Д. Калабро,
д.е.н., проф. Г. Калабро, д.е.н., проф. С. П. Калініна, д.е.н., проф. Н. Й. Коніщева,
д.е.н., проф. Ю. В. Макогон, д.е.н., проф. Т. В. Орехова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі,
д.е.н., доц. С. Ю. Пахомов, к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А. В. Сидорова,
д.е.н., проф. М. Феррара, д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков, д.е.н., проф. Г. О. Черніченко.

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

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення № 04.02

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

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Карпенко Д.В. ОСНОВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	7
---	---

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Макарова М.В., Щербань А.А. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ПРИКЛАДІ НАФТОСЕРВІСНОЇ КОМПАНІЇ.....	14
---	----

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Шимановська-Діанич Л.М., Капліна А. С. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ ...	22
Мігюшкіна Х.С. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА МІКРО - ТА МЕЗОРІВНЯХ.....	31
Баришнікова Л.П., Малиненко В.Є ПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС КЛАСТЕРНОГО ТИПУ – СУЧАСНА ФОРМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ	42
Балабанова Н.В., Лукіна Я.І. ОЦІНКА РІВНОМІРНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	49
Седляр М. О. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ	55

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Морозов В.С. СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ПРОМИСЛОВОСТІ У ФРН.....	63
Камінська Т.В. СЦЕНАРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗШИРЕНОГО ЄС..	70
Захарова О.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ІТАЛІЄЮ.....	77
Резнікова Н.В. РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОДУКУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ: ПАРАДОКСИ ФІНАНСОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ.....	86
Беззубченко О. А., Батичко Д.І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КІПРОМ.....	94

Булатова О.В. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОЦЕСУ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ АЗІЙСЬКО - ТИХООКЕАНСЬКОЇ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ).....	104
Марена Т.В. СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ.....	113
Іващенко О.А. ПРОБЛЕМА ОЦІНКИ НАСЛІДКІВ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РУХУ КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ РИЗИКІВ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	120
Ніколенко Т.І. ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ КІПР.....	127
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	135

CONTENTS

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING AND MANAGEMENT

Karpenko D.

MAIN ORGANIZATIONAL ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING INCOME
RESTURANTS ENTERPRISES.....7

ECONOMIC THEORY

Makarova M.V., Shcherban A. A.

INNOVATIONS MANAGEMENT ACCORDING TO THE BALANCED SCORECARD
METHODOLOGY ON THE EXAMPLE OF OILSERVICE COMPANY.....14

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Shymanovska-Dianich L., Kaplina A.

EFFECTIVENESS VALUATION OF THE HOTEL INDUSTRY ECONOMIC-FINANCIAL
ACTIVITY OF POLTAVA REGION.....22

Mityushkina H.S.

MICRO AND MESO LEVEL OF UKRAINE REGIONAL COMPETITIVENESS.....31

Baryshnikova L.P., Malynenko V.E.

INDUSTRIAL COMPLEX CLUSTER TYPE - CURRENT FORM OF COMPETITIVE
ECONOMY.....42

Balabanova N., Lukina Y.

EVALUATION OF UNIFORMITY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF
UKRAINE REGIONS.....49

Sedlyar M.

MODERN CHALLENGES AND PROBLEMS ON THE WAY OF THE NEW ECONOMY....55

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY FOREIGN COUNTRIES

Morozov V.

THE CURRENT MECHANISM FOR REGULATION OF THE INDUSTRY IN
GERMANY.....63

Kaminska T.V.

TRANSFORMATION SCENARIOS OF INTEGRATION PROCESSES IN THE
ENLARGED EU.....70

Zakharova O.V.

EVALUATION OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND
ITALY.....77

Reznikova N.

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE PRODUCTION OF
ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPING COUNTRIES: THE PARADOXES OF
FINANCIAL DEPENDENCE86

Bezzubchenko O.A., Batychko D.I.

EVALUATION OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND
CYPRUS.....94

Bulatova O. V.	
REGIONALIZATION PRODUCTION PROCESS AS A FACTOR OF ASIA-PACIFIC REGIONAL INTEGRATION MODEL (FOR EXAMPLE, THE TEXTILE INDUSTRY).....	104
Marena T.V.	
CURRENT SOURCES OF COUNTRIES' ECONOMIES FINANCING.....	113
Ivashchenko O.	
THE PROBLEM OF ASSESSING THE IMPACT OF THE LIBERALIZATION OF CAPITAL MOVEMENTS IN THE CONTEXT OF THE RISKS OF FINANCIAL INTEGRATION.....	120
Nikolenko T. I.	
PECULIARITIES OF FOREIGN INVESTMENT ACTIVITIES OF UKRAINE AND REPUBLIC OF CYPRUS.....	127
CONTRIBUTORS	135

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК[657:658.15] : 005.337 : 640.43

Д.В. Карпенко

ОСНОВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено основні підходи до організації управлінського обліку; виокремлено етапи організації управлінського обліку доходів для підприємств ресторанного господарства; запропоновано використовувати методика ведення обліку за центрами відповідальності з використанням елементів зонування підприємства; розроблено систему аналітичних рахунків для обліку доходів з деталізацією 5-го порядку

Ключові слова: *управлінський облік; доходи; центри відповідальності; зонування; зони доходності; класифікація; аналітичні рахунки; управлінські рішення;*

Діяльність підприємств ресторанного господарства в умовах конкуренції зумовлює необхідність забезпечення керівників релевантною інформацією, що дозволяє приймати відповідні управлінські рішення, контролювати та регулювати роботу загалом чи за окремими структурними підрозділами. Між тим, впровадження системи управлінського обліку як основного генератора формування управлінської інформації, потребує практичного вирішення низки організаційних завдань, пов'язаних з: розробкою ознак класифікації доходів підприємства відповідно до потреб управління; розробкою системи аналітичних рахунків для відображення інформації про доходи; визначенням ієрархії показників, що дозволяють групувати доходи за їх структурою, джерелами формування, центрами виникнення тощо; виділенням центрів доходу та зон доходності підприємства; розподілом відповідальності між менеджерами центру доходу тощо.

Окремі теоретичні та методологічні питання управлінського обліку знайшли своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема: О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, М.А. Вахрушиної, С.Ф. Голова, К. Друрі, В.А. Дерія, В.І. Єфіменка, З.В. Задорожного, В.Б. Івашкевича, О.В. Карпенко, Л.В. Нападовської, Б. Нідлза, В.Ф. Палія, М.С. Пушкara, В.В. Сопка, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета, А. Яругової тощо. Проте недостатньо розкритими залишаються питання організації управлінського обліку доходів, його концептуальних засад, оскільки більшість наукових доробків розкривають загальні питання управлінського обліку, або ж обмежуються лише управлінським обліком витрат, залишаючи доходи поза увагою.

Основною метою управлінського обліку доходів є своєчасне забезпечення інформацією про доходи та вигоди підприємства менеджерів різних рівнів управління для: планування, контролю (через бюджетування та аналіз відхилень), підготовки, прийняття та оцінки управлінських рішень (через оцінку альтернатив); визначення політики бізнесу на тривалу перспективу тощо. Досягнення поставленої мети можливе через виконання конкретних завдань за допомогою використання методичного інструментарію з різних галузей економіки. Для досягнення позитивних результатів впровадження системи управлінського обліку доходів на підприємствах ресторанного господарства пропонуємо здійснювати цей процес в декілька послідовних етапів, що

дозволить врахувати всі запити конкретних користувачів інформації; загальні вимоги системи управління підприємством; внутрішні та зовнішні особливості діяльності підприємств галузі та на основі створеної інформації приймати рішення на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях управління.

На початковому етапі впровадження управлінського обліку вирішуються всі організаційні питання, що мають своє відображення в обліковій політиці підприємства у загальній чи спеціальній частині, яка стосується безпосередньо управлінського обліку. Її розробкою мають займатися висококваліфіковані фахівці, що володіють не лише знаннями у сфері обліку, але й фінансового та стратегічного менеджменту, економіки, теорії прийняття рішень, мають системне економічне мислення тощо. Важливим питанням є визначення конкретної служби (особи), відповідальної за безпосереднє здійснення процедур управлінського обліку в цілому та його доходів, зокрема. Варіанти організації управлінського обліку є індивідуальним для кожного підприємства ресторанного господарства в залежності від його тактичних та стратегічних цілей, масштабів діяльності, кадрового потенціалу тощо. Зазвичай служба, що займається управлінським обліком має бути забезпечена умовами для використання сучасних ІТ- технологій (з метою використовувати сучасні технології збору та обробки «розпорошених» даних, генерувати з них інформацію оперативну та деталізовану, передавати її за призначенням) та висококваліфікованим кадровим складом (з метою застосовування відповідного методичного інструментарію). Практика господарювання засвідчує, що на більшості досліджуваних підприємств ресторанного господарства відсутня відокремлена служба управлінського обліку, що зумовлено наявністю в ресторанному бізнесі значної частки малих підприємств, недостатньо високим рівнем професійної підготовки спеціалістів у сфері економічної роботи. Між тим, її відсутність на обстежених підприємствах (системи споживчої кооперації, у приватних закладах малого бізнесу України) не означає, що управлінський облік не ведеться взагалі, оскільки окремі його функції виконує керівник, головний бухгалтер чи інші працівники. При побудові системи управлінського обліку необхідно опиратися на принцип ефективності облікової системи («витрати- вигоди»), за яким витрати на його ведення не повинні перевищувати ефект від його впровадження. Вважаємо за доцільне для великих підприємств (мережових підприємствах ресторанного господарства) розвивати управлінський облік в рамках окремо створеної служби – управлінської бухгалтерії (бюро, відділу тощо), що дозволить генерувати та обробляти інформацію для прийняття рішень на різних рівнях управління; полегшить процес контролю та регулювання за її створенням та забезпечить зворотній зв'язок між іншими підрозділами підприємства або ж при наявності значної мережевої структури закріплювати повноваження та відповідальність в залежності від об'єкта обліку.

Створення моделі організації підсистеми управлінського обліку доходів підприємств ресторанного господарства залежить від короткострокових та довгострокових цілей підприємства, його стратегії, інформаційних запитів внутрішніх користувачів тощо. Тому при організації управлінського обліку доходів необхідно враховувати вплив чинників внутрішнього та зовнішнього характеру. При цьому система управлінського обліку має залишатися гнучкою та здатною до адаптації постійних змін бізнес-середовища.

Аналіз практики господарювання підприємств ресторанного господарства показав, що існують слабкі місця саме в організації управлінського обліку, оскільки практично відсутня деталізація показників доходності, невисоким є рівень відповідальності керівників і працівників структурних підрозділів за результати діяльності, не завжди реалізована функція мотивації за досягнуті показники-індикатори. Тому ринкове середовище господарювання, націлене на забезпечення

конкуренентоздатності кожного суб'єкту, викликає об'єктивну необхідність організації обліку за центрами відповідальності. Саме він передбачає поєднання облікових, контрольних, мотиваційних та інформаційно-аналітичних функцій в системі управління підприємством. Виділення таких центрів залежить від організаційної та виробничої структури підприємства (формату його діяльності), що дозволяє пов'язати роботу підрозділів підприємства та відповідальності певних осіб (керівників, менеджерів, адміністраторів, офіціантів, барменів тощо), оцінити результати роботи кожного структурного підрозділу та встановити їх внесок в загальну роботу підприємства. Особливої уваги потребують групування та розподіл видів облікових робіт за підрозділами підприємства, визначення їх повноважень та встановлення відповідальності на різних рівнях управління.

Поняття «центр відповідальності» вперше було запропоновано А. Хіггінсом в 50-х роках ХХ ст. та набуло значного поширення у бізнес-середовищі різних країн світу. В його основу покладено розуміння того, що кожен структурну одиницю підприємства обтяжують тільки ті доходи або витрати, за які вона може відповідати і які контролює [1, с. 420], тобто використовуються як економічні, так і психологічні важелі впливу, що стимулюють роботу працівників. Система організації обліку за центрами відповідальності розкривається та рекомендується до впровадження багатьма вченими-економістами [1,2,3,4,5,7]. Так, переважна більшість науковців [4,5,7] під центром відповідальності розуміють сферу (сегмент) діяльності, в межах якої встановлену персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює (витрати, доходи, інвестиції).

Аналіз літературних джерел [1-7] показав, що побудова облікової системи за центрами відповідальності вимагає виконання наступних завдань: визначення центрів відповідальності (їх типів; ієрархії підпорядкованості; сфери впливу керівника структурного підрозділу); складання бюджету для кожного центру відповідальності; регулярне складання внутрішньої звітності про виконання бюджету; аналіз причин відхилень та оцінки діяльності центру. При цьому думки вчених різняться щодо складу та класифікації центрів відповідальності. Так, найтипівішим є виділення центрів відповідальності за двома ознаками [3, с.56]:

- за *обсягом повноважень і обов'язків* відповідних менеджерів на: центри витрат; центри доходів (продажу); центри прибутку та центри інвестицій;

- за *функціями*, що виконує кожен центр, на: основні і обслуговуючі центри.

Основою для побудови обліку за центрами відповідальності мережевих підприємств є фінансова структура підприємства, яка тісно взаємопов'язана з організаційною, оскільки вона легко адаптується до вже існуючої або ж вимагає розробки нової. При цьому встановлюють горизонтальні та вертикальні зв'язки між підрозділами, що надає можливість визначати напрями руху інформації і документів. У деяких випадках доцільним є виділення центрів відповідальності всередині підрозділів, або навпаки – об'єднувати декілька підрозділів в один центр відповідальності. Нами виокремлено найтипівіші центри відповідальності для підприємств ресторанного господарства та запропоновано до центру доходів підприємств ресторанного господарства відносити:

- центр доходів (підрозділи, керівники яких в рамках виділеного бюджету витрат відповідає за максимізацію доходів (виручки) від реалізації та інших доходів):

• центр доходів від маркетингу, керівник якого впливає на всі види доходів, що забезпечують просування підприємства на відповідному ринку, а також реалізацію продукції власного виробництва та послуг (один такий центр для середніх та великих підприємств або його відсутність у малих підприємствах);

- центр маржинальних доходів з реалізації продукції та послуг, (включає всі точки реалізації, де здійснюється безпосередньо реалізація клієнтам страв, товарів та послуг (один або декілька, розділені за місцями реалізації));

- центр інших операційних доходів, включає всі інші види доходу, що не пов'язані з реалізацією продукції власного виробництва, товарів та послуг;

Управління доходами на основі організації обліку за центрами відповідальності передбачає чітке виділення місць формування маржинального доходу, що забезпечує здійснення оцінки ефективності діяльності центру з відповідним визначенням персональної відповідальності менеджерів. Для підприємств ресторанного господарства найчастіше відповідальними особами за доходи виступають: безпосередньо керівник підприємства, адміністратор, офіціанти, бармени та інші менеджери, пов'язані з реалізацією (менеджер зі збуту тощо). Для підприємств ресторанного господарства споживчої кооперації відповідальними за доходи є голова правління районної спілки споживчих товариств, або директор комбінату ресторанного господарства.

Ефективність діяльності центру відповідальності визначається за найкращими результатами виконання поставленої задачі (визначеними параметрами) перед сегментом діяльності за умови мінімальних затрат ресурсів. З метою її визначення доцільним є використання маржинального підходу, що дозволяє визначити внесок кожного центру відповідальності (зони - зал ресторану, кафе, більярд, боулінг, караоке тощо) у покриття сукупних постійних витрат та забезпечення прибутку підприємства загалом.

Впровадження управлінського обліку на основі виділення центрів відповідальності стає більш дієвим при поєднанні цієї методики із методом зонування діяльності в рамках виділених центрів. Основною метою якого є:

- забезпечення взаємозв'язку структури підприємства за бізнес-процесами та завдань підрозділів з системою управлінського обліку шляхом деталізації об'єктів обліку;

- створення максимально зручних умов для клієнтів підприємств ресторанного господарства.

Зонування передбачає поділ підприємства на зони виробництва та зони реалізації з метою впорядкування управлінського обліку та руху в середині підприємства продуктів (товарів) і грошових коштів відповідно; здійснювати найефективніше використання торгових площ підприємства, що забезпечує максимізацію доходності зон виробництва та реалізації за рахунок чіткого розподілу відповідальності між менеджерами та структурування виробництва та залів [8, с. 142]. Крім того використання цієї методики дозволяє приймати оперативні та тактичні рішення, здійснювати облік та аналіз діяльності об'єктів обліку навіть до оцінки доходності окремого столика або посадкового місця клієнта. Нами проведено зонування центру маржинального доходу від реалізації на прикладі Ресторанно-розважального комплексу «Подіум». Оскільки це підприємство надає своїм клієнтам різноманітні види послуг, пов'язані не лише з організацією харчування, то було виокремлено чотири основні зони, що деталізовані до найнижчого рівня та забезпечують формування відповідного виду доходу (рис. 1).

Практика впровадження зонування у ресторанно-розважальному комплексі «Подіум» дозволила виділити найбільш низько доходні столики та окремі посадкові місця (за рахунок неправильного освітлення чи незручного розташування столиків тощо). Це дозволило керівництву прийняти оперативні управлінські рішення щодо зміни облаштування обідньої зали ресторану, що призвело до підвищення доходності підприємства в цілому без залучення додаткових затрат.

Таким чином, зонування підприємства ресторанного господарства передбачає виділення зони виробництва – в її межах здійснюється облік руху продуктів та товарів та зони реалізації - в її межах здійснюється облік руху грошових коштів. З метою ведення управлінського обліку за кожною зоною (місцем) формування доходу закріплюються відповідні об'єкти обліку.

Доцільність використання зонування підприємства у закладах ресторанного господарства різних за обсягом діяльності (великих, середніх, малих) підтверджують проведені дослідження, оскільки сучасні автоматизовані системи управління дозволяють створювати широкую інформаційну базу з метою оцінки діяльності керівників центрів відповідальності та для планування, бюджетування, аналізу та оптимізації діяльності підприємства в цілому.

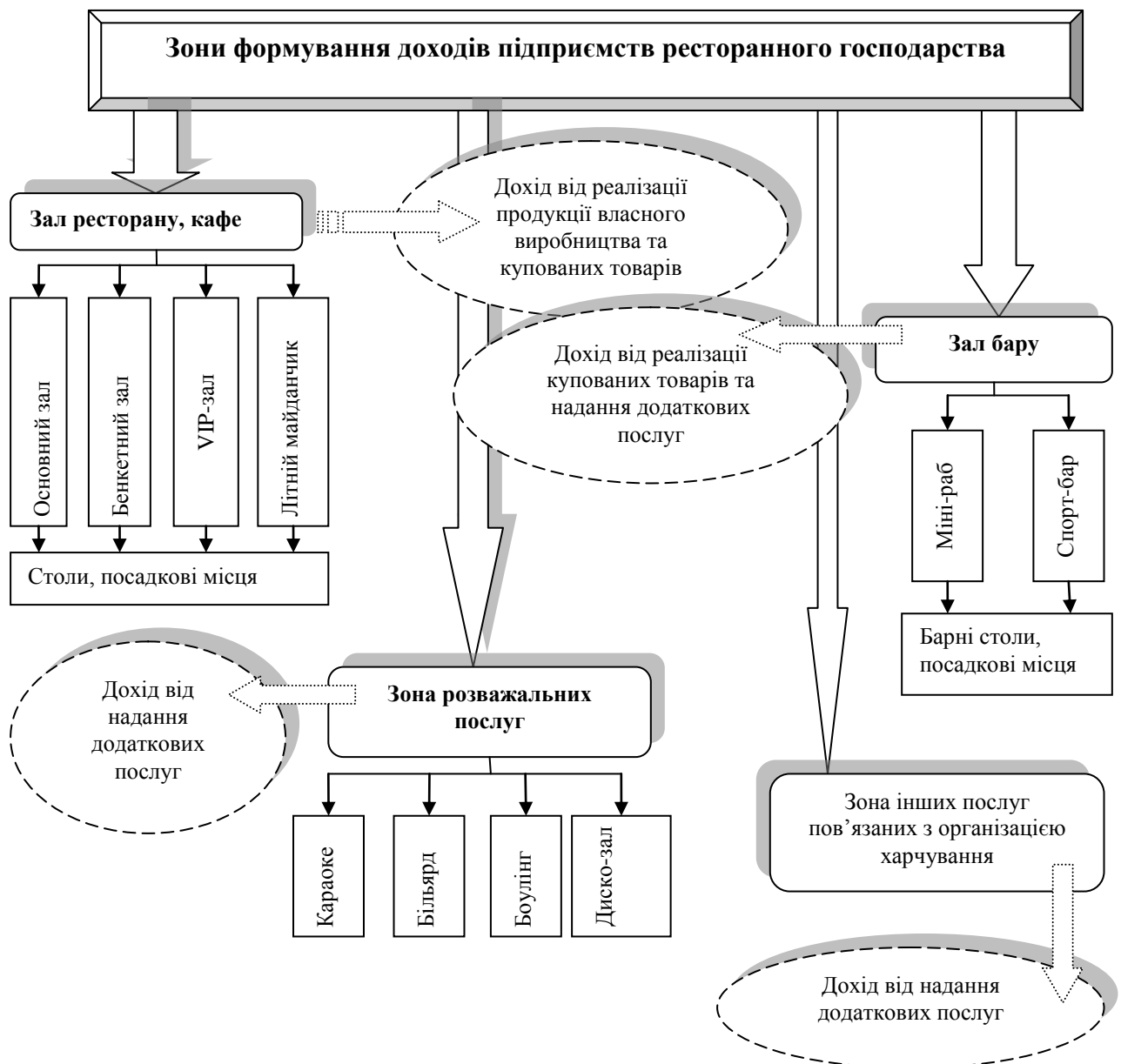


Рис. 1. Зони формування доходів ресторанно-розважального комплексу «Подіум»(м. Полтава).

Наступні етапи впровадження системи управлінського обліку доходів передбачають розробку ознак класифікації доходів; робочого плану рахунків управлінського обліку та кодифікацію доходів з урахуванням специфіки діяльності підприємств ресторанного господарства. Пропонуємо класифікувати доходи відповідно до цілей управління за наступними ознаками: «за формою отримання»; «за ступенем узгодження»; «за регулярністю отримання»; «за охопленням плану»; «за впливом інфляційного процесу»; «за періодом виникнення»; «за ступенем керованості»; «за суттєвістю»; «за способом регулювання величини доходу»; «за сегментами діяльності»; «за можливістю здійснення впливу»; «за можливістю вибору»; «за важливістю для прийняття рішень»; «за корисністю»; «за характером виникнення»; «за правом визнання» тощо [6].

Аналіз економічної літератури показав [1-5], що в залежності від обраного варіанту взаємозв'язку даних управлінського обліку із даними фінансового обліку в системі рахунків виділяють два основні підходи: одноколовий або інтегрований принцип та двоколовий принцип. Пропонуємо, для підприємств ресторанного господарства використовувати інтегровану систему рахунків фінансового та управлінського обліку з двох причин. По перше, за умов використання сучасних інформаційних технологій можна досягти необхідної деталізації рахунків, що дозволить забезпечити інформаційні потреби внутрішніх користувачів усіх рівнів управління та конфіденційність інформації (обмеження прав доступу). По-друге, значна частина підприємств ресторанного господарства є середніми та малими, а отже кількість облікових операцій буде зменшена та чисельність облікових працівників буде незначною. Тому перевагами застосування інтегрованої системи обліку є зниження трудомісткості ведення облікових робіт (за умови автоматизації - одноразове введення даних), підвищення достовірності аналітичних даних управлінського обліку (оскільки більшість з них підтверджується фінансовим обліком, як синтетичним), усунення проблеми зіставності інформації, що надходить з різних облікових служб. При розробці робочого плану аналітичних рахунків підприємств ресторанного господарства, фрагменти якого доцільним є використання аналітичних рахунків з поглибленням до п'ятого порядку: 1-й - за центрами відповідальності; 2-й - за зонами формування доходу; 3-й - за групами страв; 4-й - за асортиментними групами; 5-й - за категоріями клієнтів.

Така організація рахунків управлінського обліку дозволяє сформувати інформацію про доходи, що відповідає основним запитам менеджерів підприємства та дозволяє визначити: які саме зони реалізації, страви, послуги, клієнти приносять найбільшу виручку від реалізації; в яких центрах відповідальності формуються конкретні види доходу; які саме страви (послуги) користуються найбільшим попитом та забезпечує створення інформації необхідної для прийняття управлінських рішень в бізнес-процесі «Реалізація».

Отже, в основу ефективного впровадження системи управлінського обліку покладено вирішення питань щодо його організації, оскільки на основі її раціональної реалізації забезпечується створення інформації про доходи підприємства необхідної для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень. При цьому доцільним є побудова системи обліку за центрами відповідальності з використання елементів зонування підприємств ресторанного господарства.

Список використаної літератури

1. Аткінсон Ентони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк. Управленческий учет, 3-е издание: пер. с англ. -М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 878 с.

2. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Ивашкевич В. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат/ В. Ивашкевич// Бухгалтерский учет. – 2000. - №5. – С. 56-60
4. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 1997. – 392 с.
5. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія/ О.В. Карпенко. – Полтава:РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
6. Карпенко Д.В. Облікова інтерпретація класифікації доходів підприємств ресторанного господарства/ Д.В. Карпенко// Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі -№ 6 (51), ч.2. – 2011. – С. 278-284
7. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підруч. Для вузів/ Л.В. Нападівська. – 2-ге вид., доопрац. Та допов. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. Ун-т, 2010. – 648 с.
8. Сырый В.К. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно. Полное практическое руководство. – М.:Эксмо, 2008. – 352 с.

D. Karpenko

MAIN ORGANIZATIONAL ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING INCOME RESTURANTS ENTERPRISES

The activity of restaurant industry enterprises in competitive conditions predetermines necessity in providing managers with relevant information that allows you to take appropriate management decisions, monitor and regulate the work in general or for specific structural divisions. To achieve the positive results of the implementation of system of management income accounting in restaurant industry enterprises it is offered initially to solve all the organizational issues that are reflected in the enterprise's accounting policy in general or special part, which relates directly to management accounting, including management income accounting. It is expedient to include also the issue of establishing the management accounting services, the implementation of accounting based on the allocation of responsibility centers, development of features of incomes classification, working chart of accounts of management accounting and income codification considering specific activity of restaurant industry enterprises, division of responsibility between managers of profit center etc. In its development highly qualified professionals who possess not only knowledge in the field of accounting, but also financial and strategic management, economics, decision-making, with systematic economic thinking etc. are engaged.

It is offered to conduct the organization of management accounting by responsibility centers, highlighting the following centers of income: center of income from marketing, center of the marginal revenue from realization, center of other operating income. The appropriateness of using the marginal approach to determine the contribution of each responsibility center (zones - hall of the restaurant, cafe, billiards, bowling, karaoke etc.) to covering total fixed costs and ensuring profit of enterprise in general is grounded. The approaches to zoning restaurant industry enterprise aiming at arranging management accounting and movement of products (goods) and cash respectively inside of an enterprise, to carry out the most effective use of retail space of an enterprise, that ensure maximizing the yield of zones of production and sales by clear division of responsibility between managers and structuring of production and halls are worked out. The system of analytical accounts that will allow to generate detailed information about the income of the company is offered.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 658.589:665.6(043)

М.В. Макарова , А.А. Щербань

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ПРИКЛАДІ НАФТОСЕРВІСНОЇ КОМПАНІЇ.

У статті визначено сутність методології збалансованої системи показників, проаналізовано застосування даної методології в управлінні інноваціями у нафтосервісних підприємствах.

***Ключові слова:** збалансована система показників, нафтосервісні підприємства, інноваційна діяльність, стратегічне управління, стратегічна карта, ERP-система.*

Актуальність теми дослідження. Нині однією з основних компонент успішного функціонування підприємства, перспективного розвитку і забезпечення його конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішніх ринках є використання сучасних підходів, інструментів і методів управління ним. Вирішальне значення тут має стратегічне управління як один з сучасних підходів ефективної адаптації підприємства до мінливого зовнішнього середовища, забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового успіху підприємства. Серед новітніх методологій стратегічного управління підприємством, в тому числі в частині запровадження інновацій, нині фахівці виділяють комплексну системну методологію збалансованої системи показників (ЗСП), що дозволяє сформулювати сукупність критеріїв успішності управління господарюючим суб'єктом, оцінити ефективність його діяльності, в тому числі в стратегічній перспективі.

Аналіз досліджень та публікацій. Методологічним і методичним підходам до вибору стратегій управління, в тому числі збалансованої системи показників, присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них слід виділити роботи таких дослідників, як Каплан Р., Нортон Д., Гершун А.М., Ананенко С.О., Пан Л.В., Ваганян О.Г., Тарасюк Г.М., Курбатов В.А., Богдан І.В., Дмитрієва О.О., Герасімов Є.Ю.

Метою статті є аналіз застосування методології збалансованої системи показників для оцінки ефективності управління інноваціями у нафтосервісних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося, найвідомішою сучасною системою показників оцінювання та стратегічного управління діяльністю підприємства, яка поєднує фінансові та нефінансові індикатори, є збалансована система показників (Balanced ScoreCard – BSC), запропонована Нортонем Р. і Капланом Д. Ефективність збалансованої системи показників залежить від якості її впровадження [1, с.21-28].

Збалансована система показників визначає чотири стратегічні сфери, які відображають відповідні перспективи розвитку компанії:

- як оцінюють компанію акціонери (фінансова перспектива);
- як оцінюють компанію клієнти (клієнтська перспектива);
- які процеси забезпечують компанії конкурентні вимоги (перспектива внутрішніх бізнес-процесів);

• наявність програм інновацій, розвитку, мотивації та зростання (перспектива навчання та розвитку) [5, с.9-12].

Розглянемо детальніше можливості і досвід запровадження методології збалансованої системи показників в управлінні нафтосервісними підприємствами. Потреба країни в нафтосервісних послугах на сьогодні виключно висока, дана сфера є складовою успіху будь-якої нафтовидобувної компанії. Каталізатором і рушійною силою у розвитку ринку нафтосервісних послуг є застосування інновацій як у виробництві таких послуг, так і у їх безпосередньому наданні клієнтам, в управлінні нафтосервісними підприємствами. Збалансована система показників значно розширює можливості стратегічного планування, роблячи його більш реальним. З цієї причини, розробки щодо використання цієї методології в системі управління нафто сервісними підприємствами мають велике перспективне значення і заслуговують на увагу з боку науковців і практиків [3, с.112-114].

Отже, проведемо дослідження запровадження BSC на прикладі лідера на українському ринку нафтосервісних послуг, компанії Schlumberger, у чотири етапи:

- підготовка до побудови BSC;
- побудова BSC;
- каскадування;
- контроль виконання стратегії [1, с.21-28].

На етапі підготовки до побудови системи збалансованих показників BSC необхідно розробити стратегію розвитку підприємства, визначити його перспективи і прийняти рішення, для яких організаційних одиниць і рівнів господарюючого суб'єкта слід треба розробити збалансовану систему показників. Як зазначалося вище, методологія BSC включає чотири перспективи, відповідно до яких підприємству слід давати відповіді на такі питання:

- фінансова перспектива: яку думку про себе компанія повинна створити у своїх акціонерів, щоб досягти фінансових успіхів;
- клієнтська перспектива: яку думку про себе компанія повинна створити у своїх клієнтів, щоб реалізувати своє бачення майбутнього;
- перспектива внутрішніх бізнес-процесів: у яких бізнес-процесах компанія повинна досягти досконалості, щоб задовольнити запити своїх акціонерів і замовників;
- перспектива навчання та розвитку: яким чином компанія повинна підтримувати здатність змінюватися і удосконалюватися, щоб реалізувати своє бачення майбутнього.

Простота і наявність чітких логічних взаємозв'язків між перспективами BSC дозволяють досягти розуміння процесів, що відбуваються в компанії, на рівні усіх виконавців [2, с.43-47].

На другому етапі проводиться побудова збалансованої системи показників. Нижче наведено стратегічну карту для компанії Schlumberger у розрізі перспектив (табл.1).

Таблиця 1

Стратегічна карта Schlumberger [авторська розробка]

Напрямки (перспективи)	Цілі	Показники досягнення цілей	Завдання досягнення цілей
Фінанси	Зростання прибутку	Прибуток	Збільшення на 30 тис. дол. (за два місяці)
	Зростання частки ринку	Частка ринку	Збільшення на 3%

Напрямки (перспективи)	Цілі	Показники досягнення цілей	Завдання досягнення цілей
Замовники	Утримання існуючих замовників	Кількість замовників	Підтримання показника – 30 компаній
	Підписання контрактів з новими замовниками	Кількість нових залучених замовників	Підписати не менше 5 нових контрактів
Внутрішні бізнес-процеси	Своєчасне замовлення та доставка інструменту замовнику	Відсоток порушень	Відсоток порушень не більше 2
	Підвищення якості надання послуг	Відсоток скарг замовників	0%
	Розширення асортименту надання послуг	Кількість замовників	Кількість замовників – не менше 30
Навчання персоналу та інновації	Підвищення кваліфікації персоналу	Відсоток кваліфікованих працівників	100%
	Підвищення мотивації персоналу	Кількість замовників	Кількість замовників – не менше 30
	Покращення взаємовідносин із замовниками	Кількість замовників	Кількість замовників – не менше 30
	Удосконалення системи управління та ведення обліку	Відсоток порушень	0%

Стратегічну карту компанії Schlumberger у розрізі перспективи щодо навчання персоналу та інновацій, що відповідає специфічному спрямуванню нашого дослідження, наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Стратегічна карта Schlumberger у розрізі навчання персоналу та інновацій
 [авторська розробка]**

Напрямки (перспективи)	Цілі	Показники/індикатори досягнення цілей	Завдання досягнення цілей	Заходи досягнення цілей
Навчання персоналу та інновації	Підвищення мотивації персоналу	Кількість мотивованих працівників	Кількість мотивованих працівників – 100%	Управління персоналом та здійснення мотивації за допомогою програмної системи «Key Performance Objectives»
	Плинність кадрів	Відсоток плинності кадрів	0%	
	Підвищення кваліфікації персоналу	Відсоток кваліфікованих працівників Час роботи менеджера проекту з одним замовником (переговори, погодження контракту, підписання контракту, виконання умов контракту)	100% 1-1,5 тижня	Формування програми навчання та підвищення кваліфікації персоналу Розробка ефективної схеми роботи із замовниками, налагоджена робота усіх підрозділів компанії, що приймають участь в роботі з клієнтами: менеджер проекту, головний бухгалтер, юрист, логіст тощо

Напрямки (перспективи)	Цілі	Показники/індикатори досягнення цілей	Завдання досягнення цілей	Заходи досягнення цілей
	Удосконалення системи управління підприємством, його матеріалами, запасами та ведення обліку	Відсоток порушень Відсоток ефективності	0% 100%	Застосування технологій потужної СУБД Oracle та FMS (Field Management System – розроблена з метою здійснення різних транзакцій, таких як: приход обладнання на склад, списання, ввід в експлуатацію, відвантаження та повернення обладнання з оренди, продаж, створення рахунків, контроль за активами та основними засобами і т.д.)

Керівництво нафтосервісної компанії Schlumberger приділяє багато уваги підвищенню кваліфікації працівників, виділяючи значні кошти на проведення різноманітних тренінгів, курсів перекваліфікації, навчання персоналу в різних країнах. Це дає можливість сформувати потужну, об'єднану, кваліфіковану команду, яка здатна ефективно вирішувати складні завдання в короткі терміни та забезпечувати компанії лідируючі позиції на ринку [6, с.4-8].

Управління персоналом в компанії Schlumberger здійснюється за допомогою програмної системи «Key Performance Objectives». Цей інноваційний інструмент був спеціально розроблений для ефективного та легкого управління персоналом та стимулювання його діяльності, система допомагає ставити і досягати цілі персоналу, що веде як до професійного зростання співробітників, так і до досягнення цілей усієї компанії. Для цього розроблений ряд інструментів:

- портал Career Center;
- система цілей Performance Appraisals – SLP3;
- система грейдів;
- щорічний Merit Increase.

Портал Career Center – це спеціалізований корпоративний Web-сайт, що як інструмент управління надає можливість співробітникам компанії будувати і розвивати свою кар'єру, а менеджерам – управляти своїми співробітниками, мотивувати їх, розвивати та шукати нових.

Оцінка професійної діяльності співробітника в компанії Schlumberger здійснюється за допомогою інструмента – системи цілей SLP3. Цілі в SLP3 мають бути конкретними, вимірними, знаходитися в зоні компетенції людини.

Цей інноваційний інструмент являє собою базу даних, яка дозволяє будь-якому співробітнику компанії ставити цілі на квартал, півріччя, рік, які потім продивляються його менеджером та затверджуються ними [6, с. 1-8].

У компанії Schlumberger передбачене щорічне підвищення заробітної плати – Merit Increase. Якщо співробітник успішно виконує цілі в програмі SLP3, він отримує бонус у грошовому еквіваленті. Не отримують бонуси:

- співробітники, прийняті в поточному році;
- співробітники, яким вже підвищували рівень заробітної плати;
- співробітники, які отримали оцінку D в SLP3.

При визначенні заробітної плати (merit) в компанії Schlumberger враховуються два основні фактори:

- ситуація на ринку;
- позиціювання заробітної плати відносно до ринкового становища компанії.

Розглянемо приклад розподілу заробітної плати (merit) для двох співробітників компанії. Припустимо, що для компанії вважається доцільним 8%-ве підвищення заробітної плати. Шкала “ринок” – це діапазон, в якому знаходиться заробітна плата співробітника у процентному співвідношенні до її середньоринкового рівня у відсотках (50% – середньоринкова, 75% – вище ринкової, 25% – нижче ринкової). Шкала SLP Performance – це оцінка співробітника при досягненні цілей в програмі SLP, де її оцінки означають таке: А – outstanding performance, з англ. «outstanding performance» - це «безперечне виконання»; В – beyond expectations, з англ. «beyond expectations» - це «вище очікуваного»; С – meet expectations, з англ. «meet expectations» - це «відповідає очікуванням»; D – development needed, з англ. «development needed» - це «потребує розвитку» (рис.1).

		SLP Performance			
		A	B	C	D
%					
Ринок	0-25	Співробітник 1 15%			x
	25-50				x
	50-75				x
	>75			Співробітник 2 3%	x

15% – max збільшення заробітної плати

3% – min збільшення заробітної плати

Рис.1. Схема розподілу заробітної плати (merit) для двох співробітників компанії Schlumberger[6, с.4-8]

На даній схемі бачимо, що співробітник 1 виконав успішно свої цілі в SLP (з найвищою оцінкою А), і зважаючи на те, що його заробітна плата знаходиться набагато нижче від середнього рівня, він отримує найвищу надбавку – 15% до своєї заробітної плати, а співробітник 2, який виконав свої цілі на оцінку С, має 3% підвищення заробітної плати, тим більше, що рівень його заробітної плати доволі високий (більше 75).

У компанії Schlumberger постійно та послідовно відбувається інвестування значних коштів на підтримку і розвиток свого технологічного лідерства, навчання персоналу та розробку і застосування новітніх методів управління, що відбивається у її широкому застосуванні технологій потужної СУБД Oracle, функціональні рішення якої охоплюють усі бізнес-процеси підприємства – від планування і розробки до контролю якості і фінансового аналізу. На сьогоднішній день Schlumberger активно використовує одне з рішень Oracle, E-Business Suite – повний інтегрований комплекс прикладних програм для електронного бізнесу, працюючий як у корпоративній внутрішній мережі Інтранет, так і в глобальному Інтернеті. Цей програмний комплекс призначений для створення корпоративних ERP-систем управління ресурсами підприємства (Enterprise Resource Planning), систем управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) та електронних торговельних площадок [4, с.12-18].

Як вже зазначалося, збалансована система показників має базуватись на врахуванні причинно-наслідкових зв'язків, факторів досягнення успіху та взаємозв'язку з фінансовими результатами підприємства. Зв'язок між показниками BSC створюється шляхом їх підбору з відповіддю на питання «якщо-то». Наприклад: якщо збільшиться обсяг реалізації продукції чи послуг, то збільшиться прибуток; якщо зменшаться витрати, то збільшиться прибуток; якщо підвищиться якість продукції, товарів, робіт, послуг, то покращиться задоволеність клієнтів. Причинно-наслідкові зв'язки між індикаторами напрямку навчання персоналу та інновацій компанії Schlumberger можна подати у вигляді такої схеми (рис.2).

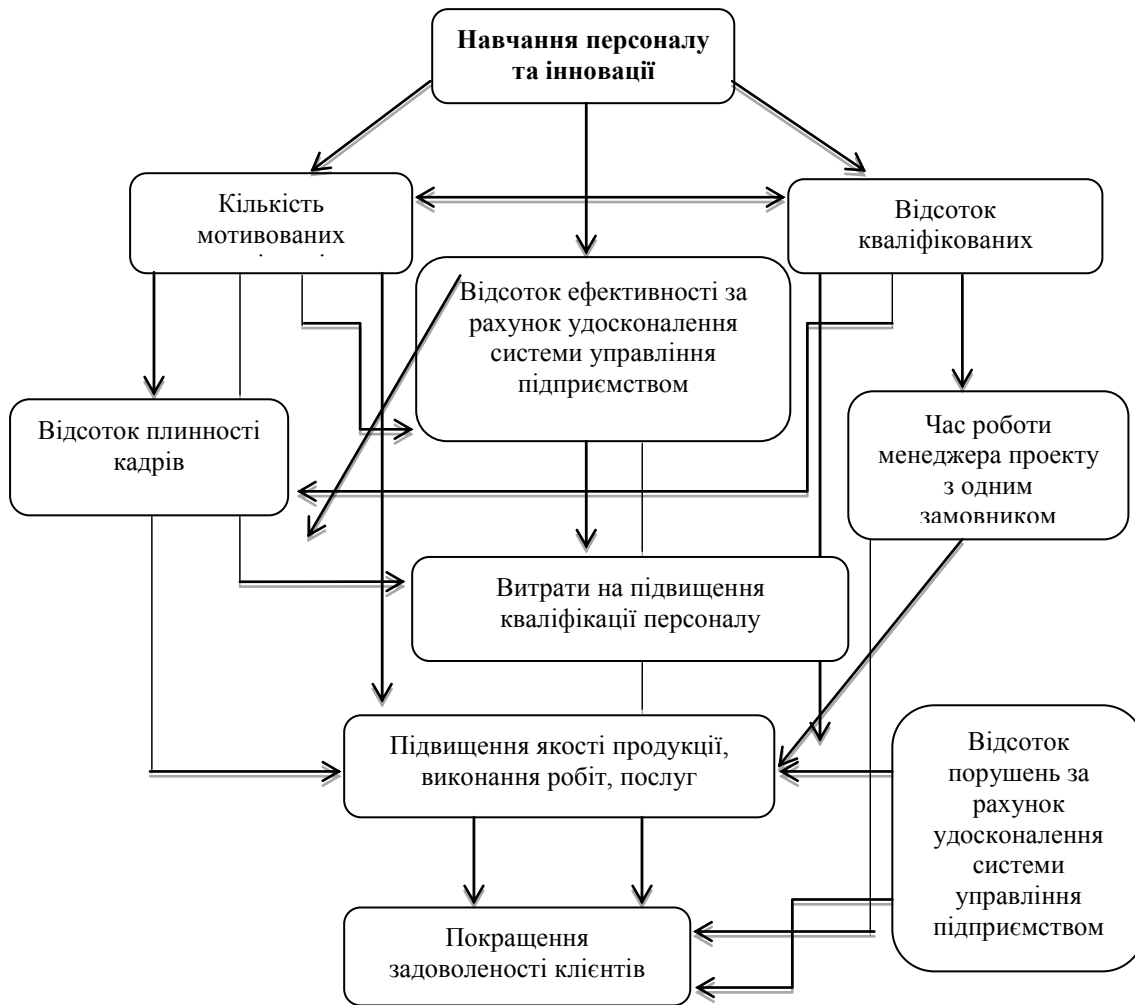


Рис. 2. Причинно-наслідкові зв'язки між індикаторами напрямку навчання персоналу та інновацій компанії Schlumberger [авторська розробка]

Каскадування BSC, що є наступним етапом, полягає у підвищенні якості стратегічного управління в організаційних одиницях, залучених до побудови збалансованої системи показників, оскільки цілі і стратегічні заходи з керівних підрозділів можуть бути послідовно передані в BSC в підлеглі організаційні одиниці, що являє собою вертикальну інтеграцію цілей. При каскадуванні стратегія, вказана в корпоративній Balanced ScoreCard, поширюється на усі рівні управління. Потім стратегічні цілі, показники, цільові значення і дії з вдосконалення конкретизуються і адаптуються в підрозділах і командах. Тобто корпоративна збалансована система показників має бути пов'язана з BSC підрозділів, відділів і з індивідуальними планами

роботи співробітників. На основі BSC свого підрозділу кожен відділ розробляє власну BSC, яка має бути погоджена з корпоративною BSC. Потім за участю начальника відділу кожен співробітник розробляє свій індивідуальний план роботи. Цей план більше орієнтований на досягнення реальних результатів на робочому місці, а не на завдання або дії з удосконалення. Таким чином, при каскадуванні встановлюється зв'язок між послідовними рівнями ієрархії, за яким корпоративна стратегія послідовно «сходить» наниз (рис.3).

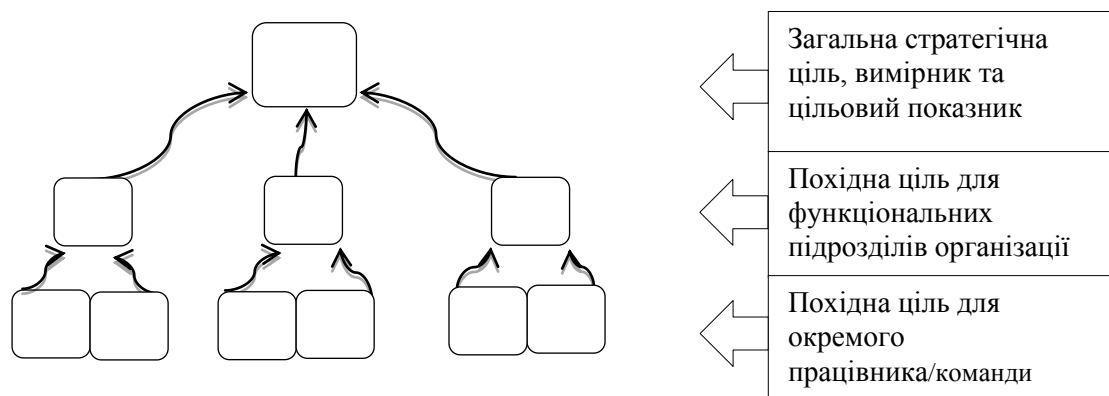


Рис. 3. Каскад цілей у системі BSC [5, с. 9-12].

Контроль виконання стратегії – останній етап запровадження BSC в компанії. Для поліпшення збалансованої системи показників вище керівництво і відповідальні повинні постійно проводити аналіз і оцінку діяльності підприємства. Стратегічні цілі характеризуються високим ступенем актуальності для компанії, і ця актуальність повинна оцінюватися щонайменше щорічно. При цьому необхідно оцінювати:

- придатність вибраних показників для оцінки міри досягнення вироблених цілей;
- простоту розрахунку значень показників;
- ступінь досягнення структурним підрозділом цільових значень обраних показників;
- ступінь досягнення цільових значень показників керівними підрозділами;
- масштаб внеску певного структурного підрозділу в досягнення цілей верхніх рівнів.

Висновки. Отже, ми намагалися дати відповідь на питання, що отримує підприємство в результаті опису стратегії і послідовної її реалізації за допомогою методології збалансованої системи показників. По-перше і найважливіше, результатом запровадження методології BSC на нафтосервісному підприємстві є концентрація її зусиль на стратегічно важливих для компанії напрямках. Другим результатом, відповідно, є наявність стратегічних цілей і у кожного підрозділу. Третій результат – можливість чіткого розуміння результативності дій. Наявність у кожній мети показників її досягнення дозволяє кожному учасникові процесу розуміти свою роль в реалізації стратегії компанії. І, нарешті, четвертий результат – контроль і керування процесу реалізації стратегії «згори-наниз». Збалансована система показників, як і будь-який інший інструмент управління, повинна коригуватися під час розвитку компанії і змін у зовнішньому оточенні. Середовище, в якому діє нафтосервісна компанія Schlumberger, дуже динамічне, що призводить до постійного коригування стратегічних цілей, а це, у свою чергу, вимагає постійної актуалізації показників досягнення цих цілей, в тому числі, щодо управління інноваціями компанії.

Список використаної літератури

1. Дмитрієва О. Збалансована система показників у стратегічному управлінні підприємствами / О. Дмитрієва // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – №2. – С. 21-28;
2. Каплан Р. Стратегічні карти. Трансформація нематеріальних активів в матеріальні результати / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. з англ. – М.: Олімп-Бізнес, 2012. – 512 с;
3. Космидайло І.В. Інноваційна спрямованість як засіб економічного зростання / І.В. Космидайло // Актуальні проблеми економіки. – №6. – 2012. – С. 112-118;
4. Лоциліна І.В., Соловій Х.Я. Збалансована система показників як інструмент об'єктивної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / І.В. Лоциліна, Х.Я. Соловій // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №1. – С. 155-163;
5. Каплан Р. Збалансована система показників. Від стратегії до дії / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. з англ. – 2-е вид. – М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2011. – №4. – С. 9-12;
6. Стефанішин В. Збалансована система показників – інструмент стратегічного управління підприємством / В. Стефанішин // Маркетинг в Україні. – 2012. – №2. – С.4-8.

M.V. Makarova, A. A. Shcherban

**INNOVATIONS MANAGEMENT ACCORDING TO THE BALANCED
SCORECARD METHODOLOGY ON THE EXAMPLE OF OIL SERVICE
COMPANY**

The article outlines the essence of the balanced scorecard methodology, application of this methodology in oil services companies' management was analyzed.

First and foremost, the implementation of the BSC methodology for auto service company is the concentration of efforts on strategic directions for the company.

The second result is the existence of strategic objectives in each unit .

The third result - the possibility of a clear understanding of the impact of actions. The presence of each objective indicators of achievement allows each participant in the process to understand their role in implementing the strategy.

Finally, the fourth result - monitoring and control of the process of implementation of the strategy " top- downward ." Balanced Scorecard as any other management tool should be adjusted during the development of the company and changes in the external environment. The environment in which it operates oilfield service company Schlumberger, very dynamic, resulting in a permanent adjustment of strategic objectives, which, in turn, requires constant updating of indicators to achieve these goals, including on innovation management company.

Key words: *the balanced scorecard methodology, oil services companies, innovation activity, strategic management, strategic map, ERP- system.*

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336:640.4(477.53)

Л.М. Шимановська-Діанич, А. С. Капліна

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

Стаття присвячена оцінці господарсько-фінансової діяльності підприємств готельного господарства Полтавського регіону. Показано, що пріоритетним напрямом розвитку економіки України є створення сприятливих умов для розвитку туристичної галузі та її складової – готельного господарства. Встановлено, що значну увагу Держава приділяє регіональному розвитку. Проведено оцінку туристичних потоків Полтавського регіону, проаналізовано чисельність готелів та засобів розміщення по роках (2005–2010рр.). Відмічено позитивні і негативні тенденції у розвитку готельного господарства Полтавщини. Проаналізовано тенденції змін у структурних підрозділах сервісу готелів та інших засобів для тимчасового проживання. Встановлено збільшення основних засобів від діяльності готелів та засобів розміщення за останні шість років (2005–2010рр.).

Ключові слова: регіональний розвиток, готельне господарство, туристичні потоки.

Постановка проблеми. Для оцінки розвитку готельного господарства України і, зокрема Полтавської області, важливим є належність галузі до певного економічного регіону України, який визначає туристичну сферу діяльності, а також готелі та інші засоби розміщення.

Метою статті є обґрунтування господарсько-фінансової діяльності підприємств готельного господарства та оцінка їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про недостатність дослідження розвитку підприємств готельно-ресторанних комплексів Полтавського регіону, що є стримуючим фактором для вирішення проблем їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Існування дев'яти економічних районів (Донецький, Придніпровський, Північно-Східний, Причорноморський Столичний, Подільський, Центральний, Північно-Західний і Карпатський) обумовлено природними, соціально-економічними та іншими причинами. Північно-Східний район об'єднує райони Харківської, Полтавської та Сумської областей.

До сфери наших досліджень належить Полтавська область, що розміщена у степовій зоні України. Територія її складає 28,2 тисяч км², населення – 1 487 751 чоловік [1].

Пріоритетним напрямом розвитку економіки України є створення сприятливих умов для розвитку туристичної галузі та її складової – готельного господарства. Особливу увагу Держава приділяє регіональному розвитку. На місцях органами державної виконавчої влади в галузі туризму і готельного господарства є відповідні структури і підрозділи у складі органів державної виконавчої влади в областях.

Характеризуючи економічні показники Полтавської області слід відмітити достатні природні запаси: нафти, залізної руди, крейди, гіпсу, вапняку. Розвиненим є сільське господарство, яке спеціалізується на рослинництві та тваринництві.

Основними соціально-економічними показниками Полтавського регіону за 2010 рік були: валовий регіональний продукт у фактичних цінах (на кінець 2009 року) – 33629 млн. грн., що у перерахунку на одну особу – 22337 грн.; основні засоби у фактичних цінах на кінець 2010 року – 178211,8 млн. грн.; доходи населення зросли порівняно з 2009 роком у 1,22 рази і склали – 34548 млн. грн., індекс споживчих цін на 4,4% нижче порівняно з 2009 роком (112,8 проти 108,4 %); фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (сальдо) вище порівняно з попереднім у 4,49 рази і становили 4969,1 млн. грн.; інвестиції до основного капіталу знизилися на 4,87% порівняно з 2009 роком складають – 7317,0 млн. грн., введення в експлуатацію житла збільшилася у 1,58 рази і відповідає 246,3 тис. м² [1,с.21]. Наведені дані свідчать, що в економіці регіону відбуваються певні позитивні зрушення, що не може не відзначитися на розвитку готельного господарства.

Реалізацію державної політики в галузі туризму на території Полтавської області здійснює відділ з питань туризму і курортів облдержадміністрації.

Полтавський регіон має багаті туристичні можливості, які на сьогодні використовуються не в повній мірі. Це перш за все пояснюється багатогранною спадщиною, неповторною красою краю, збереження давніх традицій народного промыслу району, цілющі мінеральні води, екологічні чисті зони та інше (рис.1).

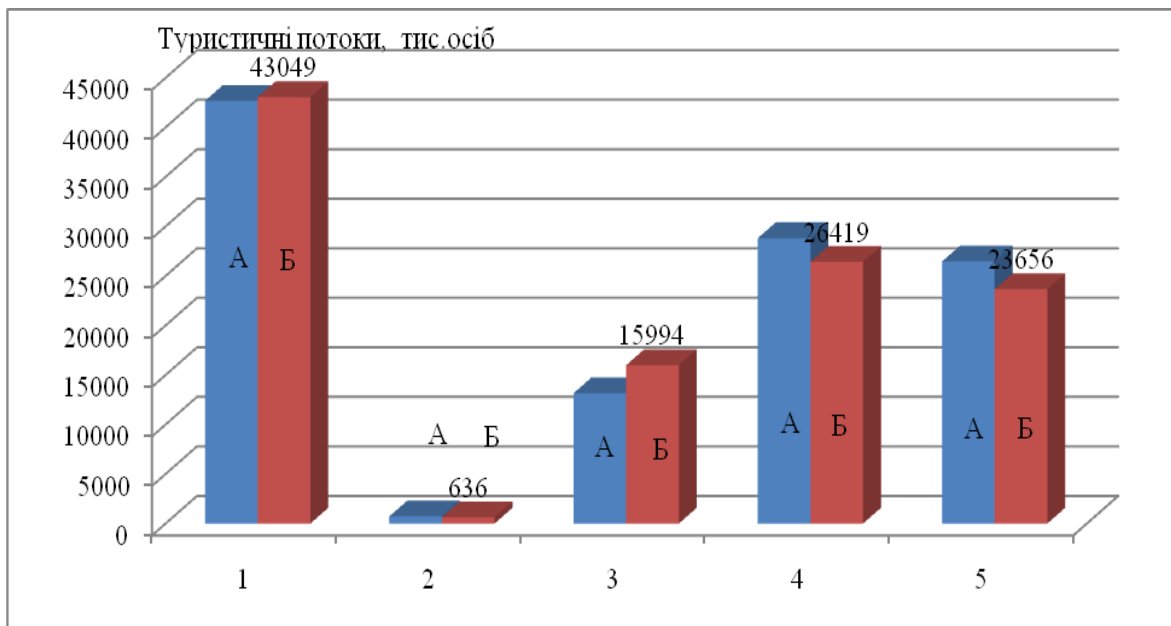


Рис.1. Туристичні потоки Полтавської області: А – 2009 рік, Б – 2010 рік; 1 – кількість туристів, обслугованих суб’єктами туристичної діяльності, 2 – іноземні, 3 – туристи, громадяни України, які від’їжджали за кордон, 4 – внутрішні туристи, 5 – кількість екскурсантів

За період з 2009 по 2010 роки у Полтавській області спостерігалось зростання туристичних потоків[1,с.361]. Збільшилася кількість туристів, обслугованих суб’єктами туристичної діяльності на 0,8%, з них кількість туристів, що є громадянами України і виїжджали за кордон на 21,6% порівняно з 2009 роком. У 2010 році зменшилася кількість іноземних туристів, які відвідували Україну на 11,4% порівняно з попереднім роком. Так само у 2010 році знизилася чисельність

внутрішніх туристів і кількість екскурсантів відповідно на 8,3% і 10,6% порівняно з 2009 роком, це позначилося на розвитку туризму і готельного господарства регіону. В області діє “ Обласна програма розвитку туризму 2010 – 2015 роки” [2]. За останні роки відчутна підтримка галузі відбувається з боку обласної ради. Якщо у 2008 році на фінансування галузі виділялося 500 тис. гривень, то обласною радою виділено з них 300 тисяч. На реалізацію проекту “Створення туристично-рекреаційного кластеру “Гоголівські місця Полтавщини” – 800 тис. гривень, 300 з яких надійшло за рахунок обласної ради.

За період з 2005 – 2009 роки намітилася тенденція до зростання в області туристичних фірм до 155. Дані Держаної податкової адміністрації у Полтавській області свідчать, що до державного бюджету надійшло від організацій, що надають послуги з організації подорожі – 645,9 тисяч гривень (2008 рік), з них до місцевого бюджету зокрема – 320 тисяч гривень. У цілому це становить 0,5% економіки області[2].

За даними [2] в мережу засобів розміщення Полтавської області включено 70 об’єктів. Але, на жаль, сертифіковані і присвоєна категорійність лише 30. На сьогодні в області працює 70 готелів та інших засобів розміщення (рис.2., 3)[2]. В області на даний час функціонують три чотиризіркових готелів: “Палаццо”, (м. Полтава), “Каспій” (Хорольський район), “Онтаріо” (м. Кременчук).

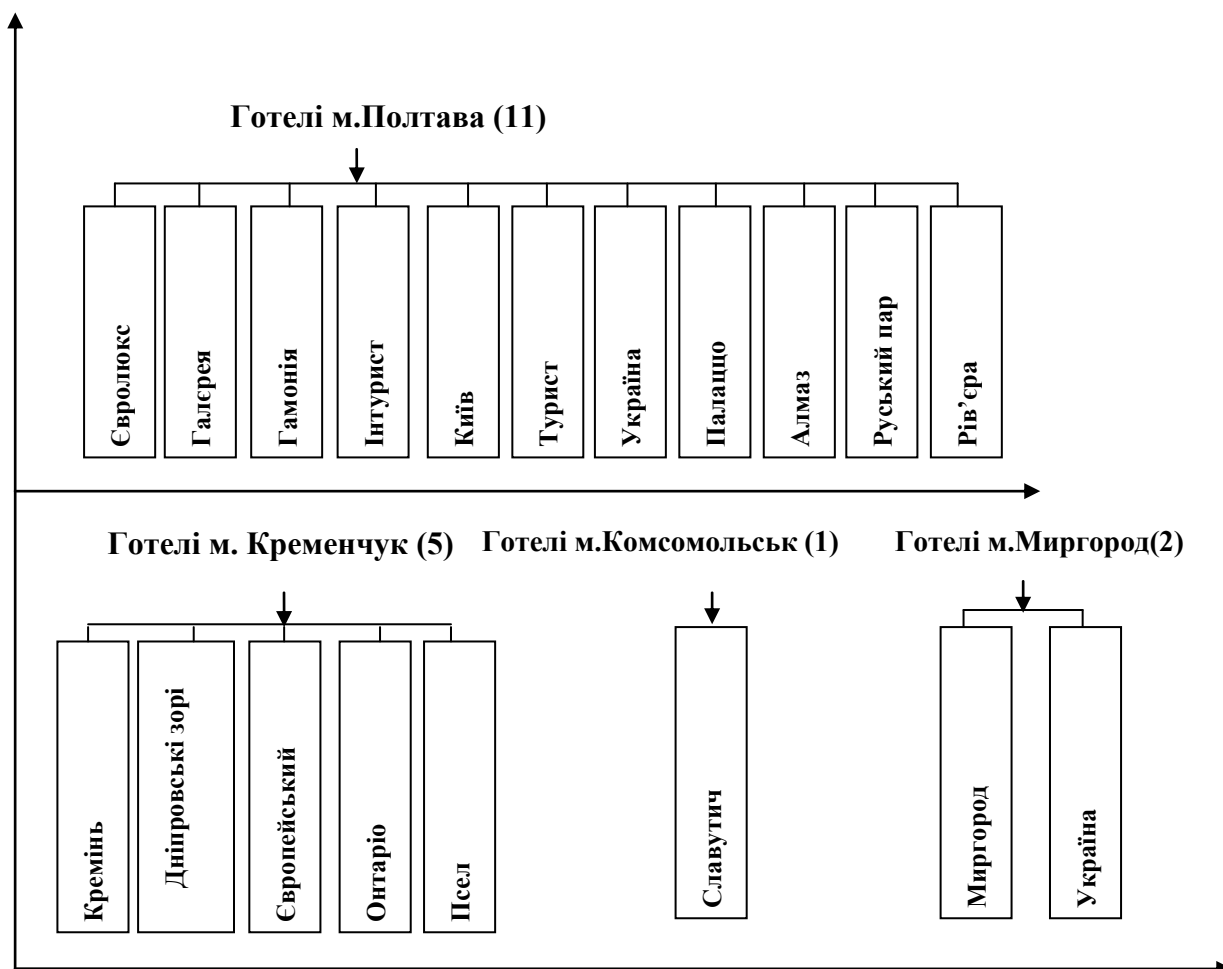


Рис.2. Готелі, що функціонують в містах Полтавської області: Полтава, Кременчук, Комсомольськ, Миргород (авторська розробка)

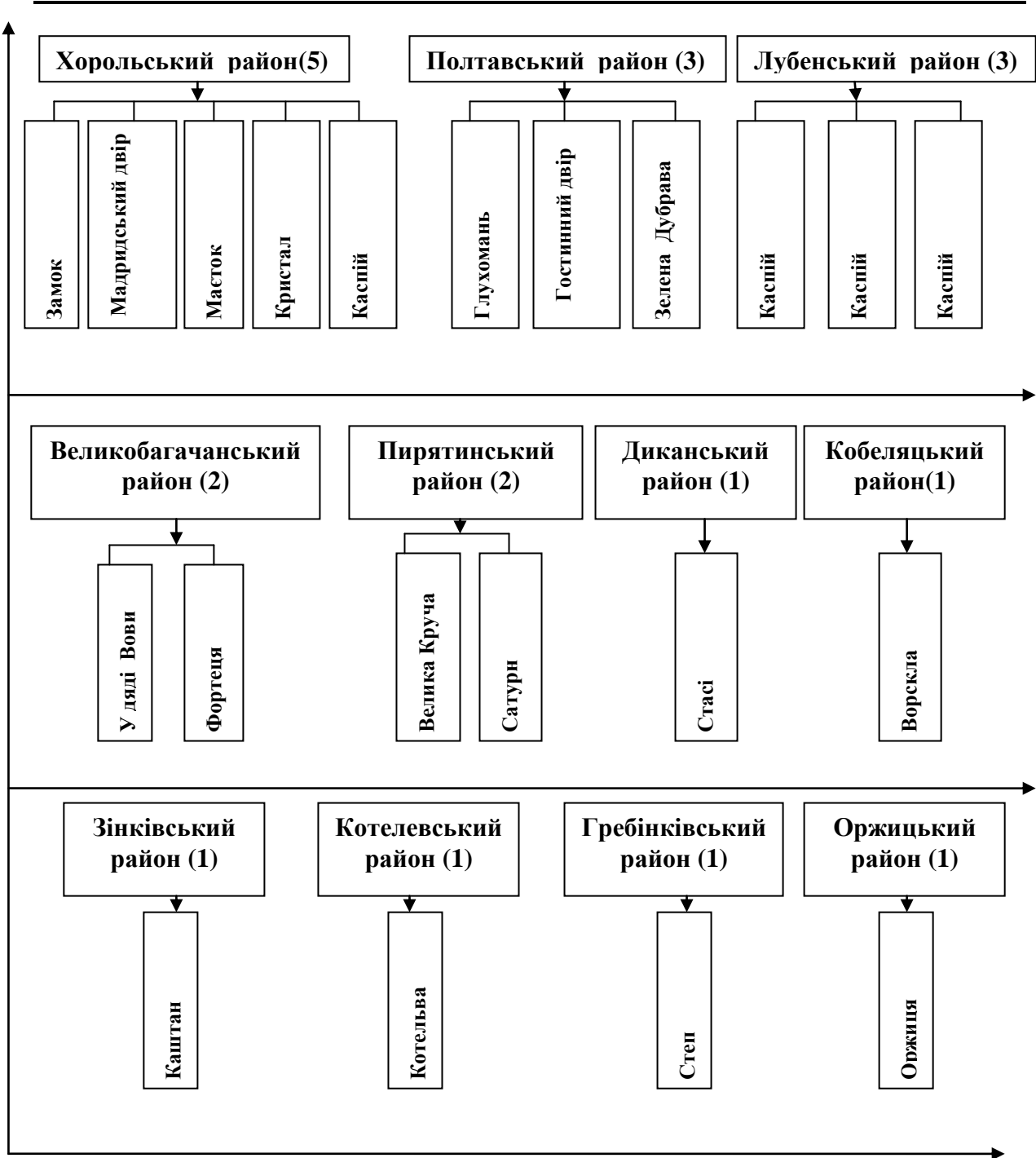


Рис.3. Готелі, що функціонують в районах Полтавської області (авторська розробка)

Аналізуючи чисельність готелів та засобів розміщення по роках, слід відмітити, що починаючи з 2005 по 2006 роки кількість готелів у регіоні знаходилися на сталому рівні – 45, у 2007...2008 рр. їх кількість зменшилася на 4,5% порівняно з 2005 роком, у 2009 зросла на 2,2%, а у 2010 залишилася на рівні 2005 року (рис.4).

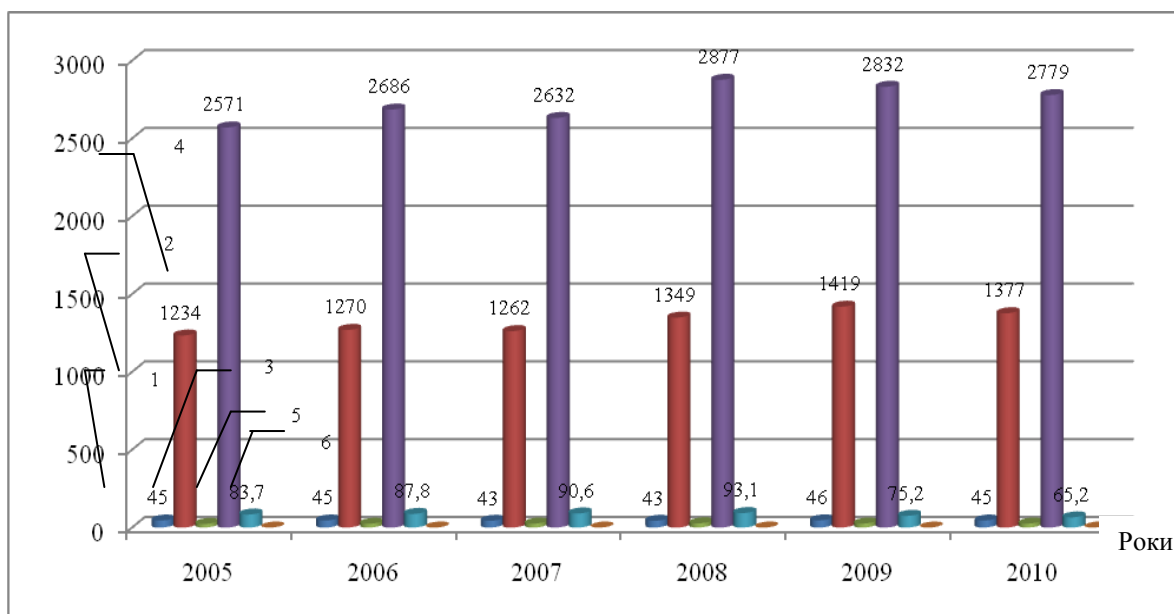


Рис.4. Готелі та інші місця для тимчасового проживання у Полтавській області: 1 – кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання; 2 – кількість номерів; 3 – житлова площа всіх номерів, тис. м²; 4 – одноразова місткість, місць; 5 – обслужені приїжджі за рік, тис.осіб; 6 – коефіцієнт використання місткості

Кількість номерів з 2005 по 2010 роки збільшилася відповідно на 2,9% (2006р.), 2,3 % (2007р.), 9,3% (2008р.), на 14,9% (2009р.), та на 11,6% у 2010 році. Протягом шести років зросла також і житлова площа всіх номерів, починаючи з 2006 року порівняно з базовим 2005 відповідно на 3,8%, у 2007 році на 7,3%, у 2008 році на 16,2%, 2009 році на 8,9%, а у 2010 році на 8,6%. Зросла і одноразова місткість в готелях порівняно з 2005 роком на 4,5% (2006 р.), на 2,4% (2007 р.), на 11,9% (2008 р.), на 10,2% (2009р.) і на 8,1%(2010р.).

У Полтавській області за 2005 рік було обслуговано приїжджих 83,7 тисяч осіб, протягом 2006–2008 років їх кількість зросла на 4,9% (2006р.),на 8,2%(2007р.), у 2008 році на11,2%. У 2009 та 2010 роках спостерігалось зниження їх кількості відповідно на 10,2% та 22,1%.

Для коефіцієнта використання місткості готелів у Полтавському регіоні негативною тенденцією було його зниження при базовому у 2005 році – 0,31, на 19,4% у 2006 році, на 9,7% у 2007 році, на 16,1% у 2008 році, на 45,2% у 2009 році і на 48,4% у 2010 році.

Починаючи з 2005 року кількість найманих працівників у готелях і ресторанах зростала. Так на 2005 рік – 32,0 тисячі осіб, а у 2006 – на 6,3 тисячі більше, 2007 – на 6,7 тисячі, а у 2008 на 10,6 тис. осіб. [3,с.264]. Вивільнення працівників на 2005 рік у готельно-ресторанному господарстві склало 31 особу, що відповідало 72,1 % до передбачених обсягів. З них 71% склали жінки до загальної кількості. У 2006 році спостерігалось зменшення до 5 вивільнених осіб, що склало 13,2% до передбачених обсягів і 20% жінок до загальної кількості. На 2009 рік зміни у кількості звільнених осіб склали 12 (54,5%), що відповідало 83,3% жінок до загальної кількості [3, с. 265].

У Полтавській області середньорічна кількість найманих працівників для готелів і ресторанів на 2005 рік склала 2 тисячі осіб і у подальшому ця тенденція зберігалася до 2006-2009 років.[3, с.274]. Слід відзначити, що представлені дані не враховують найманих працівників статистично малих підприємств та у фізичних осіб – підприємців (табл.1).

Таблиця 1

Рівень прийому та вибуття найманих працівників (діяльність готелів та ресторанів)

Прийнято						
Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%*	5,5	50,2	49,4	59,5	48,0	
Вибуло						
Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%*	6,3	54,3	56,1	65,1	65,8	

Примітка.*- відсоток до середньооблікової кількості штатних працівників

Оцінка рівня прийняття на роботу найманих працівників свідчить, що в Полтавській області на період з 2005 до 2007 року спостерігалось зниження рівня прийому відповідно на 5,3 та 6,1 %. У 2008 році відбувалося зростання рівня прийому найманих працівників порівняно з 2005 роком на 4%, 2006 на 9,5 % і 2007 – на 10,1 %. Це свідчить про підвищення вимог до кадрового потенціалу і відповідно до якості послуг, а також існування потреби у забезпеченні підприємств готельного і ресторанного господарства у кваліфікованих кадрах.

Така сама тенденція спостерігалась стосовно рівня вибуття найманих працівників. За період з 2006 по 2007 роки порівняно з 2005 відбувалися їх зниження на 9,2 і 7,4%, а починаючи з 2008 і 2009 років зростання рівня на 1,6 та 2,3% порівняно з 2005 роком, що ще раз підтверджує про зростання вимог до кваліфікації працівників і якості надання послуг.

Це стосується вікової і статевий належності працівників. Так для готелів та ресторанів на кінець 2009 року кількість найманих працівників у віці 15-34 роки склала 567 чоловік, що відповідно 42,3 % до облікової кількості штатних працівників. Питома вага жінок зазначеної категорії працівників у обліковій кількості працюючих жінок склала 42,2% [3,с.279]. Разом з тим кількість працюючих пенсіонерів у галузі готельного і ресторанного господарства на кінець 2009 року становила 197 чоловік, що відповідає 86,0 % до попереднього періоду і 14,7% до облікової кількості робітників [3,с. 279]. У тому числі за видами пенсій: 5,19% - за вислугу років, 68,4% - за віком, 26,9% - по інвалідності, з яких 15,2 % третьої групи до облікової кількості працюючих пенсіонерів.

Розподіл найманих працівників за рівнем освіти для готелів і ресторанів на кінець 2009 року відповідав такому співвідношенню: на 1342 штатних працівників 267 осіб мали неповну та базову вищу освіту, що склало 19,9 % до облікової кількості штатних працівників і 254 особи з повною вищою освітою, що відповідало 18,9 % до облікової кількості штатних працівників. [3, с.278]. За даними Держкомстатистики Полтавської області для готелів і ресторанів у 2009 році було відсутнє навчання новим професіям і підвищення кваліфікації кадрів. Наведені дані

свідчать про недостатню кваліфікацію кадрів в готельному бізнесі, що у майбутньому буде стримуючим фактором для його подальшого розвитку.

Працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян для галузі на 2005 рік склало 655 осіб, що відповідає 84,7% – жінки до загальної кількості, у 2008 році – 879 (81%). Таким чином до 2008 року тенденція була до зростання у галузі жінок не зайнятих трудовою діяльністю на 224 особи, порівняно з 2005 роком, хоча у 2009 році характерним було зниження їх чисельності до 112 осіб порівняно з 2005 роком. [3,с.270].

Кількість зайнятого населення у діяльності готелів і ресторанів на період з 2005 до 2009 років зростає і склала у 2005 році – 121,3 тис. чол., 2006 – 127,9 тис. чол., 2007 – 138,1 тис. чол., 2008 – 143,7 тис. чол. І у 2009 – 139,4 тис. чол. Збільшення чисельності зайнятого населення у галузі свідчить що готельне господарство області забезпечує населення робочими місцями і сприяє зниженню рівня безробіття, вирішуючи важливу соціально-економічну проблему [3, с.263].

Для галузі характерним було зменшення попиту на робочу силу порівняно з 2005 роком. Якщо на цей період кількість осіб склала 66, що відповідає 1,2% до підсумку, то у 2006 році відбувалося зменшення попиту у 2 рази (тобто 33 особи (1,2%), а у 2009 році – 3 рази (22 особи (0,8%)) [3, с. 267].

Протягом останніх років відбулися зміни у структурних підрозділах сервісу готелів та інших засобів для тимчасового проживання (рис.5)[3,с.361].

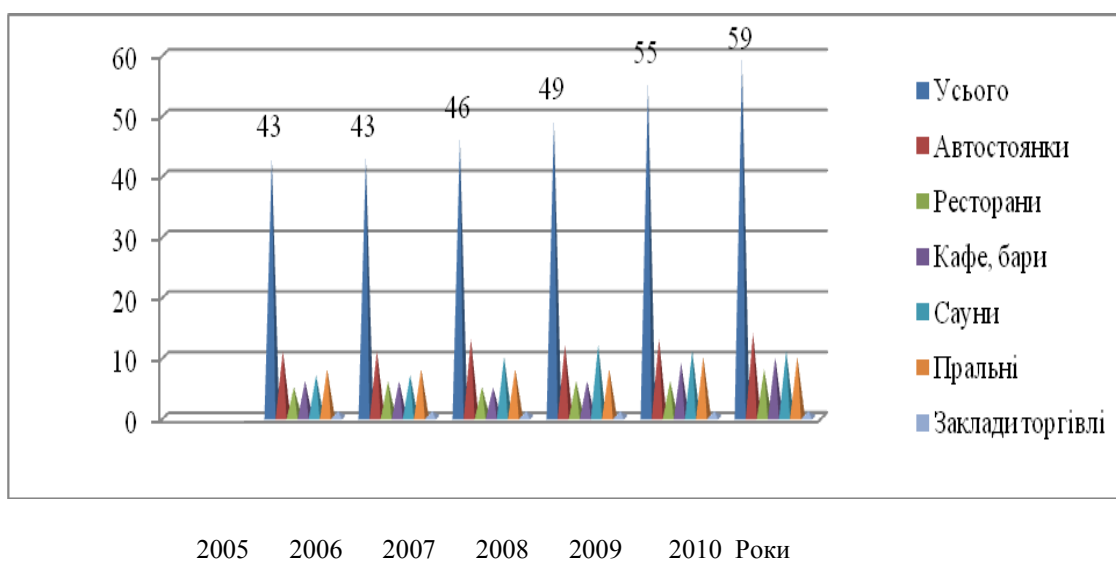


Рис.5. Структурні підрозділи сервісу в готелях та інших місцях для тимчасового проживання (на кінець року)[3,с.361]

Якщо усього по Полтавській області відбулося зростання структурних підрозділів у 2010 на 37% порівняно з 2005, то кількість автостоянок підвищилася на 27,3%, ресторанів – на 60%, кафе і барів – на 66,7%, саун – на 57,1%, пральні – на 42,9%. Кількість закладів торгівлі у 2010 році залишилася на рівні 2005 року. Відсутність розвитку підприємств торгівлі у готелях свідчить про низький рівень маркетингової стратегії готелів.

Введення в дію основних засобів для готелів та ресторанів (рис.6) характеризується зростанням у 4 рази (2006 р.), у 11,5 разів (2007), у 9,75 (2008), у 9 раз (2009) і 3,25 рази (2010) свідчить про чітку тенденцію до зростання починаючи з

2006 року порівняно з 2005.



Рис.6. Зміни показника введення в дію основних засобів Полтавської області для готелів і ресторанів [3, с. 52]

Але у 2010 році спостерігається зменшення показника введення в дію основних засобів [1]. Ступінь зносу основних засобів для готелів та ресторанів у період із 2005 до 2010 років мала тенденцію по роках до зростання. Максимальне її підвищення до 23,5% відбулося у 2010 році порівняно з 2005 (рис.7). [3, с. 54]. Наведені дані свідчать про необхідність модернізації галузі.

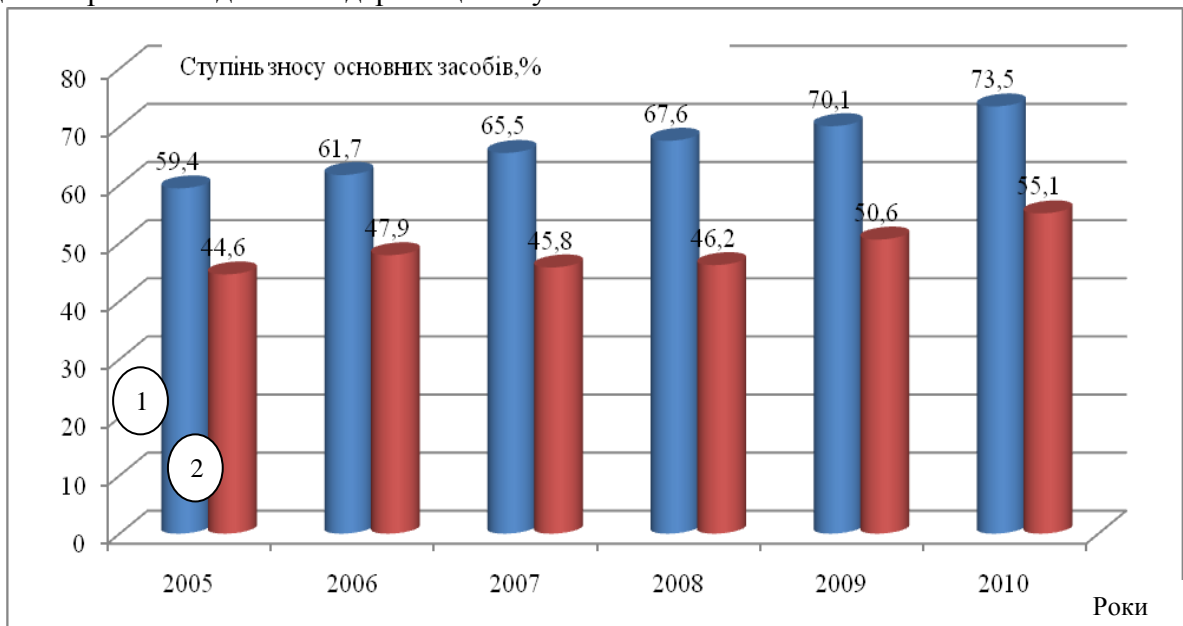


Рис.7. Ступінь зносу основних засобів (на кінець року, %): 1 – діяльність підприємств за видами економічної діяльності Полтавської області, 2 – діяльність готелів і ресторанів Полтавської області

Діяльність готелів і ресторанів Полтавської області забезпечила збільшення протягом шести років основних засобів із 152 млн.грн. у 2005 році до 573 млн.грн. у 2010 році (рис.8). Це у 3,8 рази більше ніж у базовий рік.

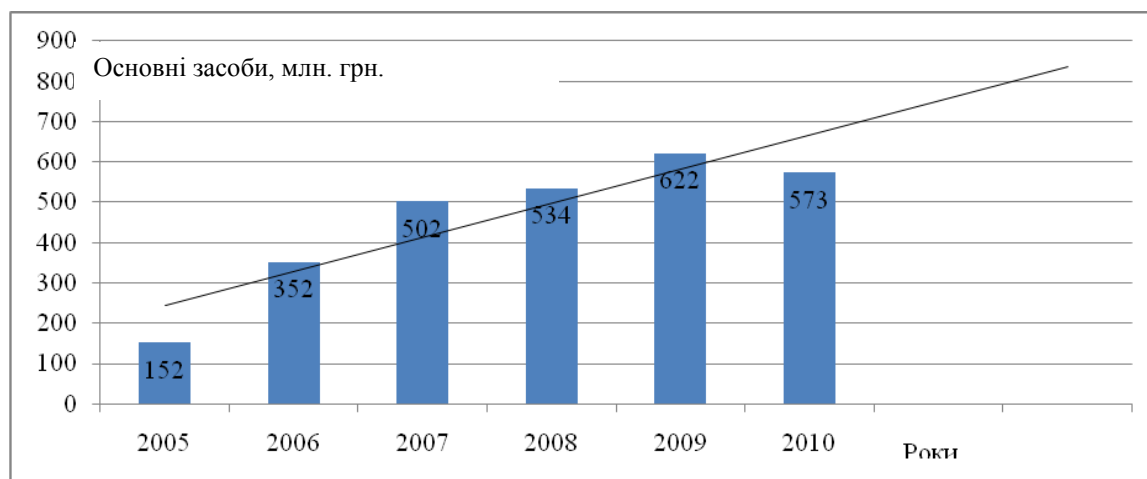


Рис.8. Основні засоби (на кінець року, млн. грн.) для готелів і ресторанів Полтавської області [3,с.49]

У відповідності до вимог законів України „Про туризм”, „Про курорти” та з урахуванням реалізації положень Стратегії розвитку туризму і курортів, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2008р. N 1088-р. у Полтавській області була розроблена “ Обласна Програма розвитку туризму і курортів на 2011–2015 роки”. Її мета – це удосконалення державної політики у сфері туризму і діяльності курортів, оптимізація використання туристичних ресурсів, формування обласного туристичного продукту, конкурентоспроможного на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках, забезпечення зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів, сприяння соціально-економічному розвитку області та зростанню якості життя населення [2]. Передбачено реалізацію в області основних напрямів цієї програми.

Висновки. Підсумовуючи аналіз господарсько-фінансової діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства слід зазначити, що у цілому вона є фінансово стійкою. Це відбувається лише за рахунок внутрішніх інвестицій.

На майбутнє необхідно удосконалювати систему управління грошовими коштами, а також формування активів галузі, що в свою чергу дозволить модернізувати матеріально-технічний стан підприємств галузі.

Для обґрунтування у подальшому прогресивних напрямів розвитку підприємств готельного господарства доцільно розробити організаційно-економічний механізм управління їх розвитком і проведення у подальшому їх реструктуризації, що передбачає дослідження діючої системи управління готельними підприємствами України.

Список використаної літератури

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік /за ред. О.Г. Осауленка відп. за вип. Н.П. Павленко.–К.:ТОВ Август Трейд, 2011.– 559 с.
2. Електронний ресурс : Обласна Програма розвитку туризму і курортів на 2011–2015 роки. <http://poltava-tour.gov.ua/ua/publication/content/739.htm>.
3. Статистичний щорічник Полтавської області за 2010 рік /Головне управління статистики у Полтавській області–К.:ТОВ Август Трейд, 2011.– 559 с.

L. Shymanovska, A. Kaplina

EFFECTIVENESS VALUATION OF THE HOTEL INDUSTRY ECONOMIC-FINANCIAL ACTIVITY OF POLTAVA REGION

The article is devoted to the economic-financial activity valuation of the hotel industry of Poltava region. There is shown that priority direction of the Ukrainian economy development is to create facilities for the tourism industry development and its constituent – hotel industry. Here is set that the government pays a lot attention to the regional development. There is carried out the valuation of the Poltava region touristic flows, analyzed the quantity of the hotels and inns during 2005-2010. There are marked the positive and negative tendencies of the hotel industry in Poltava. There are analyzed tendencies of changes at the structural subdivisions of the hotel service and others inns for temporary staying. Here is set the increase of the capital assets of the hotels and inns activity for the last 6 years (2005-2010).

Key words: regional development, hotel industry, tourists flows.

УДК 332.13(477)(043)

Х.С. Мітюшкіна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА МІКРО-ТА МЕЗОРІВНЯХ

В статті розглянуто сучасні тенденції розвитку регіонів України, зокрема оцінено рівень їх диференціації за основними макроекономічними показниками. Проведено оцінку конкурентоспроможності регіонів країни на рівні мікрорегіонів (областей) та мезорегіонів (економічних районів) сформованих за ознакою галузевої спеціалізації. Доведено, що територіальний розвиток України має суттєві диспропорції, які з часом поглиблюються. Підтверджено формування в Україні регіонів-лідерів промислового розвитку, які виконують функцію валютних донорів країни (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Запорізька, Луганська області) та регіонів-реципієнтів (Хмельницька, Волинська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька області, розвиток яких необхідно стимулювати шляхом пільгових ринкових механізмів (податкові преференції, пільгові кредити, інвестиційні дотації, цільові трансферти тощо).

Оцінки конкурентоспроможності регіонів України за інтегральною методикою здійснювалася з використанням таких показників, як: природно-ресурсний потенціал регіонів; загальний обсяг валового регіонального продукту регіонів; прямі іноземні інвестиції; обсяги експорту товарів регіонів; обсяги експорту послуг регіонів; обсяги імпорту товарів та послуг регіонів; кількість промислових підприємств, що займалися реалізацією інноваційної продукції; витрати на інноваційну діяльність в регіоні; кількість підприємств, що впроваджували інновації, кількість видів виробленої інноваційної продукції.

Результати оцінки конкурентоспроможності мікрорегіонів України показали, що найвищий рейтинг протягом 2007-2011 років мали Дніпропетровська, Харківська, Київська, Донецька та Запорізька області. Серед економічних районів країни (мезорівень) перше місце займає Донецький мезорегіон (0,47), останнє – Подільський (0,21).

Створення умов для підвищення конкурентоспроможності України потребує упровадження дієвої регіональної політики, в основу якої має бути покладено формування конкурентоспроможних кластерів на рівні регіонів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, регіон, економічний район, валовий регіональний продукт, економічний потенціал розвитку регіонів.

Домінантною тенденцією розвитку світового господарства на початку XXI століття є глобалізація, багатовимірний прояв якої виявляється через посилення конкурентної боротьби між суб'єктами міжнародних економічних відносин. Загострення конкуренції на світових ринках зумовлене, насамперед, нерівномірністю економічного та соціального розвитку. Формування та реалізація ефективних конкурентних стратегій державами з метою забезпечення високого конкурентного статусу є пріоритетним завданням у міжнародній економічній політиці всіх країн світу.

Головною метою державної політики регіонального розвитку є забезпечення якісних умов життя й добробуту населення регіонів, зведення до мінімуму диспропорційності розвитку регіонів. Важливе значення при цьому набувають властиві кожному регіону певні конкурентні переваги, які при вдалому використанні й ефективній комбінації можуть забезпечувати пріоритет його розвитку в умовах конкуренції.

Дослідженню питань конкурентоспроможності регіону присвячена значна кількість праць вітчизняних і закордонних учених, таких як: А. Сміт, Д. Рікардо, М. Портер, Е. Хекшер, Б. Олін, Й. Тюнен, А. Вебер, М. Піоре, Ч. Сейбл, Б. Губський, А. Філіпенко, Я. Базилюк, Ю. Макогон, В. Гейць, О. Білорус, С. Запотоцький, В. Безугла, О. Бурдяк, Я. Антоній, П. Беленький, Д. Стеченко, Ф. Фатхутдинов, Л. Чернюк, Н. Калюжнова, Б. Климчук та інших. Проте, незважаючи на численність розробок, питання розвитку регіональної складової конкурентоспроможності потребують подальших досліджень.

Метою статті є дослідження рівня конкурентоспроможності регіонів України на мікро- та мезорівнях.

Виходячи з того, що конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними і іншими чинниками положення регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, відбиване через показники (індикатори), що адекватно характеризують такий стан і його динаміку, слід проаналізувати окремі показники, що відображують нерівномірність розвитку. Найнаочніше диспропорційність територіального розвитку України демонструють суттєві відмінності у показниках валового регіонального продукту (ВРП) та ВРП на одну особу (табл. 1).

Так, якщо у 2000 р. співвідношення між максимальним (м. Київ – 5965 грн.) та мінімальним (Чернівецька обл. – 1411 грн.) значенням ВРП на одну особу складало 4,2 рази, то вже у 2004 р. це співвідношення склало 6,6 разів, у 2008 р. – 6,8 разів (м. Київ – 49795 грн.; Чернівецька обл. – 7369 грн.), а у 2011 р. – 6,4 рази (м. Київ 70424 грн.; Чернівецька обл. – 9383 грн.)[1].

Лише у 6 регіонах (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Запорізька та Харківська області) ВРП на одну особу у 2007 р. перевищував середній показник по країні. При цьому протягом 2004–2007 рр. до лідерів за цим показником додалася Харківська обл. Зазначимо, що у середині 1990-их років такий розрив був меншим і складав між максимальним (м. Київ – 142,8 % до середнього по Україні) та мінімальним (Закарпатська обл. – 53,3 % до середнього по Україні) лише 2,7 разу.

Таблиця 1

Показники валового регіонального продукту України за 2007-2011 роки, млн.

Області країни	2007	%	2008	2009	2010	%	2011	%
Україна	720731	100	948056	913345	951705,5	100	1082569	100
АР Крим	20874	2,9	27365	27396	28985	3,0	32426	3,0
Вінницька	15381	2,1	20094	20104	20687	2,2	23589	2,2
Волинська	10072	1,4	12784	12225	12091	1,3	14429	1,3
Дніпропетровська	71173	9,9	104687	93331	99491	10,5	116136	10,7
Донецька	92093	12,8	117646	103739	115980	12,2	128986	11,9
Житомирська	11127	1,5	15008	14731	16351	1,7	18743	1,7
Закарпатська	10508	1,5	13208	12542	13570	1,4	15299	1,4
Запорізька	33158	4,6	42445	37446	38794	4,1	42736	3,9
Івано-Франківська	13916	1,9	17883	17241	16948	1,8	20446	1,9
Київська	26221	3,6	35687	37548	39613	4,2	44953	4,2
Кіровоградська	9989	1,4	13961	13389	14059	1,5	15749	1,5
Луганська	32280	4,5	42985	38451	40066	4,2	45541	4,2
Львівська	27987	3,9	35534	35955	36566	3,8	41655	3,8
Миколаївська	14767	2,0	19410	20336	20763	2,2	24055	2,2
Одеська	33116	4,6	46994	48647	50009	5,3	53878	5,0
Полтавська	28355	3,9	34118	33629	37126	3,9	44291	4,1
Рівненська	11180	1,6	14074	13469	14291	1,5	15882	1,5
Сумська	12341	1,7	16210	16060	15723	1,7	18333	1,7
Тернопільська	8276	1,1	10618	11173	10938	1,1	12726	1,2
Харківська	43868	6,1	59389	58923	58864	6,2	65293	6,0
Херсонська	9034	1,3	13174	13436	13651	1,4	15649	1,4
Хмельницька	12339	1,7	16061	15758	15727	1,7	18096	1,7
Черкаська	13656	1,9	19101	18707	20091	2,1	22354	2,1
Чернівецька	6672	0,9	8833	8484	8433	0,9	9892	0,9
Чернігівська	11532	1,6	14918	14636	14460	1,5	17008	1,6

Аналіз до та після кризового періоду (2007-2011рр.), дозволяє зробити висновки про те, що економічне відновлення в областях України відбувається не рівномірно. Так, у 2010 році цілий ряд областей мали показник ВРП на душу населення нижчий ніж у 2009, до таких перш за все відносяться: Волинська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернігівська та Чернівецька. В цих областях протягом 2009,2010 років показник ВРП на одну особу є нижчим ніж у 2008. У 2011 році ситуація стабілізувалася й всі регіони України демонстрували суттєве збільшення даного показника та перевищення до кризових значень.

Внесок регіонів у виробництво валового внутрішнього продукту країни також характеризується значним рівнем диференціації. На частку Києва, Донецької та Дніпропетровської областей у 2011 р. припадало понад 40 % (40,8) виробленого ВРП, тоді як у 1996 р. цей показник не досягав 30 %.

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

Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005 р.)[2]

запроваджено механізм підтримання депресивних територій. Визначені правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій. Відповідно до створеної законодавчої бази механізм надання державної підтримки проблемним територіям передбачає виділення бюджетних коштів на реалізацію програм подолання депресивності територій, що визнані такими, а також залучення міжнародної технічної допомоги та інших джерел фінансування у відповідності із законодавством України. Депресивними згідно із Законом визнаються регіони, у яких протягом останніх п'яти років було зафіксовано найнижчі середні показники валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу наявного населення у фактичних цінах.

За середньою величиною ВРП за 2007–2011 рр. (у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах) аутсайдерами є Хмельницька, Волинська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька області (табл. 2.) [1].

Таблиця 2

Області лідери та аутсайдери за середньою величиною валового регіонального продукту на одну особу за 2007-2011 роки

місце у рейтингу	Області країни	2007	2008	2009	2010	2011	середнє за 2007-2011, грн.	% до середнього по Україні	зростання 2011 до 2007, разів
Області-лідери									
1	Дніпропетровська	20868	30918	27737	29650	34299	28694,5	154,5	1,6
2	Донецька	20197	26028	23137	23137	28537	24207,2	130,3	1,4
3	Полтавська	18500	22476	22337	25451	29178	23588,3	127,0	1,6
4	Київська	15033	20593	21769	23007	25940	21268,4	114,5	1,7
5	Харківська	15645	21294	21228	22624	23411	20840,4	112,2	1,5
Області-аутсайдери									
21	Волинська	9711	12340	11796	11663	13928	11887,6	64,0	1,4
22	Хмельницька	9100	11932	11780	11789	13444	11609,0	62,5	1,5
23	Закарпатська	8452	10626	10081	10902	12308	10473,8	56,4	1,5
24	Тернопільська	7510	9688	10240	10045	11611	9818,9	52,9	1,5
25	Чернівецька	7369	9771	9383	9325	8761	8921,9	48,0	1,2

Зазначені 5 регіонів займали протягом 2007–2011 рр. Останні місця серед усіх регіонів за показником ВРП на одну особу. Наприклад, якщо протягом всього періоду мінімальний рівень спостерігається в Чернівецькій області, проте як у попередній період 25 позицію займала Херсонська обл., яка суттєво підвищила свій рейтинг.

Отже, за критерієм середнього обсягу ВРП на душу населення до категорії депресивних можуть бути віднесені:

- за обсягом – Тернопільська та Чернівецька області;
- за обсягом та динамікою – Чернівецька та Волинська області.

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

У разі отримання статусу «депресивний» Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» запроваджено механізм підтримання таких територій. Він передбачає виділення бюджетних коштів на реалізацію програм подолання депресивності територій, що визнані такими, а також залучення міжнародної технічної

допомоги та інших джерел фінансування у відповідності із законодавством України. Зокрема, з метою стимулювання розвитку депресивних територій у їх межах можуть здійснюватися:

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

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів»» (від 15 червня 2007 р.)[2] заклав підґрунтя для удосконалення методичної основи визначення та надання територіям статусу депресивних з метою отримання державної допомоги для підтримання їх соціально-економічного розвитку, як це передбачено ст. 12 Закону – не менше ніж 0,2 % доходної частини державного бюджету за відповідний період. Зазначені кошти передбачено цільовим порядком спрямовувати на виконання програм подолання депресивності територій.

Однак практика застосування механізмів стимулювання розвитку регіонів свідчить, що підтримання регіонів шляхом бюджетних дотацій є малоефективною і практично вичерпала себе на перспективу як така, що знищує економічну мотивацію регіонів до саморозвитку та породжує привід для поширення «відцентрових» тенденцій, створення «замкнених» самодостатніх регіональних економічних комплексів. Натомість необхідно здійснювати стимулювання розвитку регіонів-реципієнтів шляхом пільгових ринкових механізмів (насамперед йдеться про податкові преференції, пільгові кредити, інвестиційні дотації, цільові трансферти тощо).

Донедавна вважалось, що формування в Україні регіонів-лідерів промислового розвитку, що одночасно виконували й функцію валютних донорів країни (йдеться про м. Київ, Дніпропетровську, Харківську, Донецьку, Запорізьку, Луганську області) – є позитивним явищем. Традиційно високі темпи росту ВРП цих областей, стрімка інтеграція регіонального промислово-виробничого та ресурсного потенціалу до системи міжнародного поділу праці за часів економічного зростання (з 2000 р. до жовтня 2008 р.) традиційно розглядалися як запорука їх стабільного розвитку (хоча таке зростання й відбувалося на підґрунті домінування екстенсивних чинників та сировинної спеціалізації експорту) та як потенціал для подальшого нарощування індустріальних потужностей країни (протягом 2004–2008 рр. Україна входила до п'ятірки країн-лідерів експорту продукції металургійного виробництва у світі, у 2012 – займала 10 місце у світовому рейтингу).

Кардинально ситуація змінилася з настанням світової фінансової кризи (II половина 2008 – початок 2009 рр.) У цей період негативні наслідки прорахунків структурної регіональної політики в Україні швидко загострилися, а особливо це стосувалося специфіки використання та розвитку економічного потенціалу регіонів, що традиційно вважалися лідерами промислового розвитку.

Отже, аналіз та оцінка конкурентоспроможності окремого регіону країни викликає інтерес з боку різних суб'єктів економіки, в числі яких: інвестори, які бажають вкласти інвестиції в розвиток регіону; фінансово-кредитні установи, які надають кредити підприємницьким структурам; органи державного та регіонального управління тощо.

Конкурентоспроможність регіонів можна оцінити з позиції ефективності використання їх економічного потенціалу. Економічний потенціал регіонів є складною багатоаспектною категорією і структурно включає в себе: інвестиційний, трудовий, виробничий та торговельний потенціал.

Для оцінки рівня ефективності використання економічного потенціалу регіонів, й відповідно оцінки конкурентоспроможності, доцільно використовувати методику інтегральної оцінки ефективності соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням впливу складових його елементів, яка заснована на застосуванні методів таксономічного аналізу і моделі еластичності.

Доцільність застосування такої методики зумовлена тим, що економічний потенціал регіонів являє собою систему, кожний з потенціалів якої характеризується відповідними економічними ресурсами. Всі виділені складові економічного потенціалу регіонів є складними багатовимірними категоріями, що характеризуються безліччю різноманітних ознак. А таксономічні методи є найбільш підходящими, з точки зору угруповання різнорідних по суті показників, для розрахунку єдиного узагальнюючого значення необхідних ознак, всебічно описують об'єкт дослідження. Крім того, застосування підходів таксономічного аналізу при оцінці ефективності використання економічного потенціалу регіонів дозволяє враховувати всю сукупність складових його елементів.

Перевагою використання методики інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів країни є те, що: по-перше, всі розрахунки проводяться на підставі офіційних даних Державного комітету статистики України та Головних управлінь статистикою в окремих областях; по-друге, вона дозволяє здійснювати оптимізацію отриманих результатів; по-третє, можлива оцінка як ефективності використання окремих складових, так і інтегрального показника рівня використання економічного потенціалу, й відповідно, конкурентоспроможності з урахуванням внеску кожного виду економічних ресурсів у інтегральну оцінку; по-четверте, можливе прийняття стратегічних управлінських рішень на основі розрахованих значень конкурентоспроможності, які кількісно відображають сильні і слабкі сторони економічного потенціалу регіону без суб'єктивних поправок на експертні оцінки.

Показники, що входять до складу інтегрального показника попередньо повинні бути розподілені або класифіковані на стимулятори й де стимулятори. Стимулятором вважається той показник, при збільшенні якого збільшується інтегральний. Дестимулятором показник вважається у тому випадку, коли його збільшення призводить до зменшення інтегрального.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів України в якості показників було обрано ті, що стимулюють розвиток регіону та відповідно позитивно впливають на загальний інтегральний показник. Враховуючи обмеженість доступу до окремих статистичних даних функціонування регіонів в цілому, нами було використано дані офіційної статистики стосовно областей (мікрорегіонів), що відповідають адміністративно-територіальному устрою України. Після обробки дані було згруповано відповідно до наявних восьми мезорегіонів: Донецького (Донецька, Луганська області), Придніпровського (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області), Карпатського (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області), Східного (Сумська, Харківська, Полтавська області), Причорноморського (АР Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області), Подільського (Тернопільська, Вінницька, Хмельницька області), Поліського (Волинська, Чернігівська, Житомирська, Рівненська області), Центрального (Київська, Черкаська області) [3].

Отже, оцінка рівня конкурентоспроможності мікро та мезорегіонів України проводилася в два етапи та за два періоди: до та після кризові, тобто за 2007 рік (найбільше економічне піднесення) та 2011(посткризове відновлення). На першому етапі було обрано показники, що характеризують економічний розвиток, а саме: природно-ресурсний потенціал регіонів; загальний обсяг валового регіонального

продукту регіонів; прями іноземні інвестиції; обсяги експорту товарів регіонів; обсяги експорту послуг регіонів; обсяги імпорту товарів та послуг регіонів; кількість промислових підприємств, що займалися реалізацією інноваційної продукції; витрати на інноваційну діяльність в регіоні; кількість підприємств, що впроваджували інновації, кількість видів виробленої інноваційної продукції.

На другому етапі оцінки було згруповано окремі показники соціально-демографічного розвитку (трудоного потенціалу) регіонів України, до яких включено: кількість економічно активного населення; кількість безробітного населення; середньомісячна заробітна плата, кількість прийнятих на роботу працівників, кількість працівників, які навчені новим професіям, кількість працівників, що підвищували рівень кваліфікації (таблиця 3).

Таблиця 3

Фактори для аналізу конкурентоспроможності регіонів України

Економічний розвиток	Економічний потенціал	Природно-ресурсний потенціал регіонів; Обсяг валового регіонального продукту регіонів; Обсяги експорту товарів регіонів; Обсяги експорту послуг регіонів; Обсяги імпорту товарів регіонів; Обсяги імпорту послуг регіонів; Обсяги прямих іноземних інвестицій регіонів;
	Інноваційний потенціал	Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації; Загальні витрати на інноваційну діяльність в регіоні; Кількість промислових підприємств, що займалися реалізацією інноваційної продукції; Кількість видів виробленої інноваційної продукції; Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції в регіоні.
Соціально-демографічний розвиток	Трудовий потенціал	Кількість економічно активного населення; Кількість прийнятих на роботу працівників; Кількість працівників, які навчені новим професіям; Кількість працівників, що підвищували рівень кваліфікації.
	Потенціал соціального розвитку	Середня заробітна платня населення; Рівень безробіття населення в регіонах.

Вихідні данні для розрахунку інтегрального показника було сформовано на основі даних Державного комітету статистики. Слід зазначити, що обрані показники повинні бути стандартизовані, відповідно до існуючих методик стандартизації [4].

Отже, отримані результати дозволяють зробити висновок про те, що за рівнем використання економічного потенціалу перше місце займає Донецький мезорегіон України (0,47), але слід зазначити, що цей показник є нижчим за 2007 рік, останнє – Подільський (0,21). Проте, слід зазначити, що конкурентоспроможність Центрального регіону розраховувалася без врахування можливостей столиці, в протилежному випадку Центральний регіон займає лідируючі позиції. Найбільш наглядно дану тенденцію можна прослідкувати на оцінці конкурентоспроможності за економічним блоком. Так, якщо додати економічний потенціал столиці до сукупних показників Центрального регіону, він займатиме перше місце в рейтингу (рис.1). Загальні ж показники без столиці свідчать, що Центральний регіон займатиме лише третє-четверте місце після Донецького, Східного й Придніпровського регіонів (рис. 2).

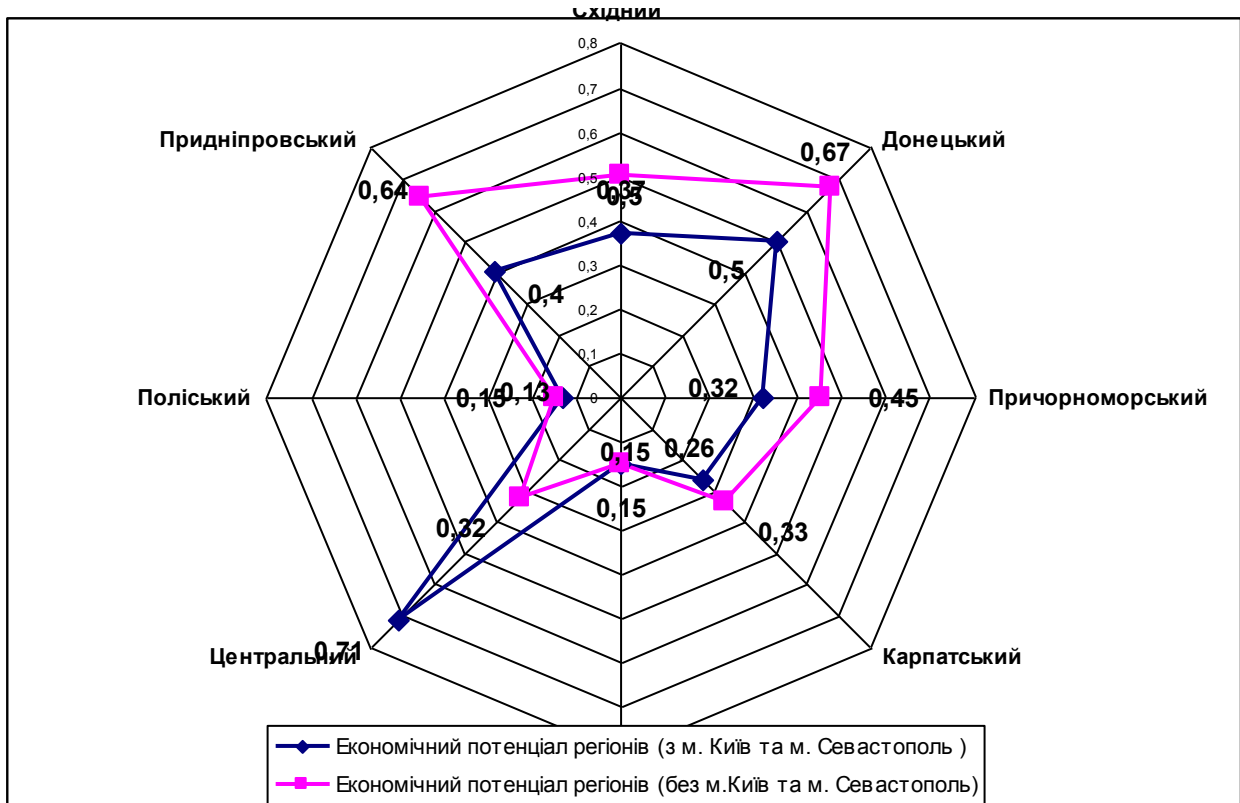


Рис. 1. Інтегральний рівень використання економічного потенціалу мезорегіонів України у 2011 році

Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду свій рейтинг загальної конкурентоспроможності збільшили лише Східний, Причорноморський та Подільський регіони, решта не відновила докризових показників (рис. 2.).

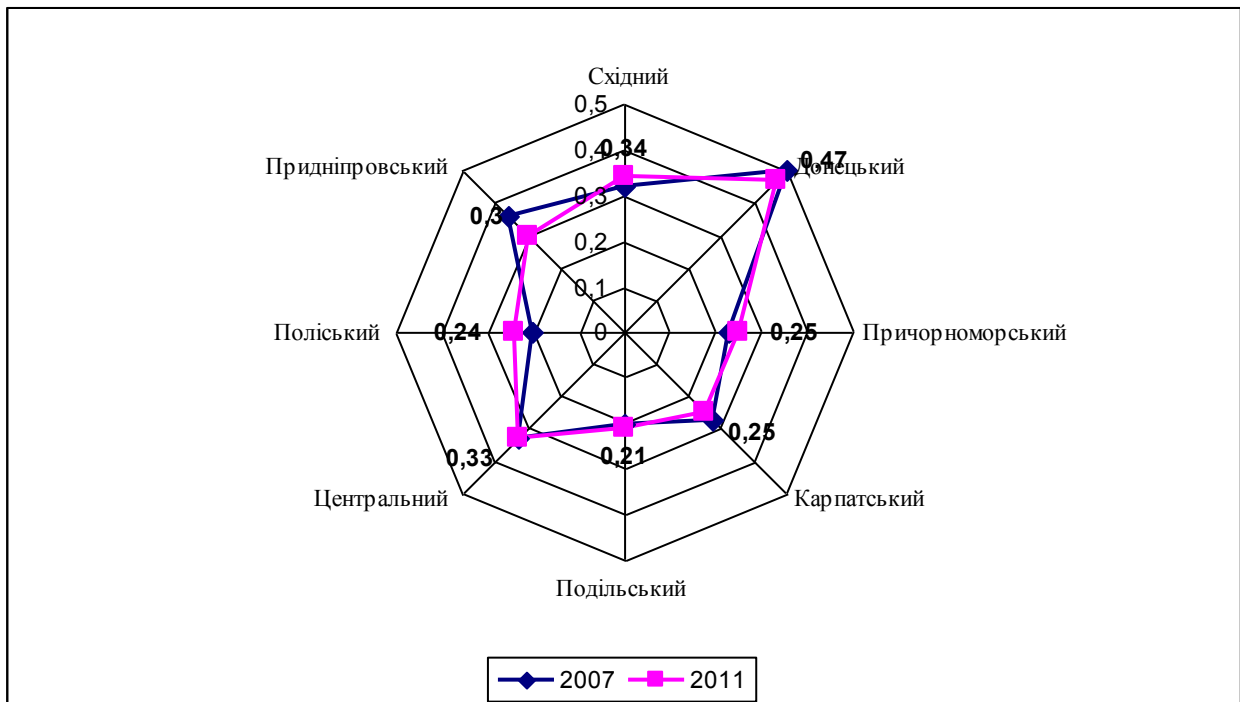


Рис. 2. Зміни інтегрального показника конкурентоспроможності мезорегіонів України за 2007, 2011 рр.

Стосовно використання соціально-демографічного потенціалу, ситуація подібна. Перше місце займає Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Харківська, Одеська, Запорізька області. Доволі високі показники у областей Причорноморського та Придніпровського регіонів. На достатньому рівні у Східного та Карпатського. Чернівецька, Івано-Франківська, Чернігівська області мають найнижчі показники розвитку соціально-демографічного (трудового) потенціалу. Відтак, отримані результати, дозволяють зробити висновок та підтвердити те, що рівень розвитку соціальної сфери території прямо залежить від показників її економічного розвитку.

Так, порівняльний аналіз показав, що столиця України має найвищий рівень розвитку та суттєво впливає на варіацію конкурентоспроможності регіонів України. Щодо промислових регіонів країни, то їх рейтинг у використанні потенціалу практично незмінний й підтверджує локомотивний статус. Отже, лише за умов ефективного використання економічного потенціалу кожного регіону окремо можливо переступити на нову сходинку економічного зростання країни в цілому.

Порівнюючи власні розрахунки конкурентоспроможності мікро регіонів (областей) України з експертними слід зауважити, що у період до та після світової фінансової кризи 2008 року деякі регіони України погіршили свої позиції в рейтингу. Наприклад, Волинська область у 2011 році зменшила свою позицію в рейтингу конкурентоспроможності з 19 місця (у 2007 році) до 23 (переважно за рахунок зниження її економічного та інноваційного потенціалу); в той же період Закарпатська область впала з 14 місця у 2007 році до 18 (за рахунок зниження значення індексу конкурентоспроможності економічного, інноваційного, інвестиційного та трудового потенціалів).

Проте, Тернопільська покращила свої позиції з 25 місця, до 21 місця у 2011 році. Хмельницька збільшила свій рейтинг конкурентоспроможності до 14 з 24 місця за рахунок активізації соціально-трудового та інноваційного потенціалу. Волинська область у 2011 році опустилась до 23 місця в рейтингу з 19. Закарпатська область з 14 до 18 місця. Чернівецька у 2011 році взагалі опинилась на останньому місці в рейтингу конкурентоспроможності, тоді як у 2007 посідала 16 місце. Про такі області як: Сумська, Івано-Франківська, Львівська, Полтавська можна сказати, що їх рейтинг у 2007-2011 рр. був більш-менш стабільним.

В п'ятірку найбільш конкурентоспроможних регіонів країни у 2011 році долучилася Запорізька область, й посіла друге місце (перш за все завдяки активізації показників інноваційного блоку). Решта найбільш конкурентоспроможних областей не зазнала суттєвих змін. Перше місце займає Донецька область, хоча у 2011 році не відновлено докризовий рівень показника. Найбільше падіння відбулося у Дніпропетровської області її інтегральний показник знизився з 0,51 до 0,38, й відповідно рейтинг впав з 2 до 4 місця.

Порівняння отриманих в ході розрахунків даних з даними рейтингу конкурентоспроможності Фонду ефективного управління (ФЕУ) [5] дозволило зробити висновок про наявність окремих відмінностей (таблиця 4). Так, у першу п'ятірку за рейтингом ФЕУ у 2011 році входять [5]: Дніпропетровська, Харківська, Київська, Донецька та Запорізька області. За власно розрахованим рейтингом п'ятірка лідерів виглядає так само (різниця лише у позиції). П'ятіркою аутсайдерів за ФЕУ є: Житомирська, Тернопільська, Чернігівська, Кіровоградська та Херсонська області; за власно складеним рейтингом аутсайдерів є: Тернопільська, Рівненська, Волинська, Чернігівська та Чернівецька області. Такі розбіжності у позиціях можна пояснити дещо різною методикою розрахунку індексу конкурентоспроможності регіонів України та використанням для цього різних параметрів та показників.

Таблиця 4

Відмінності у рейтингах конкурентоспроможності областей України за методологією Фонду ефективного управління та власними розрахунками

Рейтинг конкурентоспроможності областей України (за методикою Фонду ефективного управління)		Розрахований рейтинг конкурентоспроможності областей України	
1	Дніпропетровська	1	Донецька
2	Харківська	2	Запорізька
3	Київська	3	Київська
4	Донецька	4	Дніпропетровська
5	Запорізька	5	Харківська
6	Одеська	6	Луганська
7	Полтавська	7	Полтавська
8	Львівська	8	АР Крим
9	Миколаївська	9	Львівська
10	Волинська	10	Івано-Франківська
11	Луганська	11	Одеська
12	Вінницька	12	Сумська
13	Сумська	13	Миколаївська
14	Черкаська	14	Хмельницька
15	Рівненська	15	Черкаська
16	Закарпатська	16	Вінницька
17	Івано-Франківська	17	Житомирська
18	Хмельницька	18	Закарпатська
19	Чернівецька	19	Херсонська
20	АР Крим	20	Кіровоградська
21	Житомирська	21	Тернопільська
22	Тернопільська	22	Рівненська
23	Чернігівська	23	Волинська
24	Кіровоградська	24	Чернігівська
25	Херсонська	25	Чернівецька

Отже, результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок про те, що існує значна територіальна диференціація регіонів за інтегральним рівнем їх конкурентоспроможності, максимальне відхилення складає 0,37, однак, необхідно зазначити, що регіональні відмінності не обов'язково спричиняють негативний вплив на економічне зростання. Фактично такі відмінності присутні в кожній країні, і чим більше вона за розміром території, тим більша вірогідність виникнення диспропорцій у розвитку її окремих частин. При цьому в період структурних перебудов в економіці країни територіальна диференціація розвитку завжди посилюється, особливо в період відновлення економічного зростання.

З метою недопущення поглиблення негативних тенденцій регіонального розвитку та створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів України має зрости роль державних важелів управління регіональним розвитком, а також активізуватися діяльність місцевих органів щодо запровадження дієвої регіональної політики.

Основною метою структурної політики на рівні регіонів має стати зменшення диспропорційності регіонального розвитку, збалансування галузевих пропорцій,

удосконалення коопераційних зв'язків між економікою різних регіонів та в кінцевому підсумку – досягнення позитивних зрушень у показниках рівня життя населення, подолання майнового розшарування тощо. Для цього, а також для прискорення процесу виходу з кризи держава має створити передумови для розвитку та посилення інтеграційних та коопераційних зв'язків (як на міжрегіональному рівні, так і на рівні міждержавного співробітництва). Економічною базою для реалізації таких заходів може стати формування конкурентоспроможних кластерів на рівні регіонів України. Для підтримання розвитку кластерів на державному рівні доцільно активізувати процеси спрямування прямих інвестицій у конкретні виробничі проекти і тим самим посилити роль держави у корпоративній власності на регіональному рівні; знизити оподаткування стосовно проектів інноваційно-інвестиційного спрямування; сприяти створенню регіонального ринку через кластерну систему фірм-виробників та фірм-постачальників, сприяючи процесам здешевлення продукції.

Поряд з формуванням кластерів і активізації інвестиційної діяльності вагому роль у структурній перебудові регіональної економіки й підвищенні конкурентоспроможності регіонів має відігравати транспортне будівництво (у тому числі – участь України у будівництві транспортних пан'європейських магістралей). Пряме інвестування держави у ці проекти, цільові державні замовлення та державні контракти, а також укладання концесійних угод не тільки сприятиме активізації ринкової кон'юнктури на регіональних ринках, а й створить нові робочі місця, поживавить бізнес-середовище та надасть Україні нові конкурентні переваги.

Таким чином, розширення транспортного будівництва, розвиток кластерів, активізація інвестиційної діяльності – це основні складові структурної трансформації економіки регіонів з метою подолання ними кризових явищ, відновлення темпів зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Отже, можна припустити, що за умов застосування ефективних заходів державного управління розвитком регіонів на всіх рівнях можливим є більш синхронний розвиток окремих регіонів країни. З боку України, як видно, найбільш ефективний розвиток мають східні області України та відповідні регіони, в яких зосереджені найпотужніші галузі промисловості, що в свою чергу формує високий рівень валового внутрішнього продукту та сприяє залученню інвесторів.

Список використаної літератури

1. Статистичні збірники «Регіони України». Частина II, 2011, 2012 / Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV за змінами: станом на 01.06.2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
3. Черниченко Г.А. Региональная экономика: [учебное пособие] / Г.А. Черниченко, О.А. Чижикова, К.С. Митюшкина. – Мариуполь: МГУ, 2010. – 173 с.
4. Изард У. Методы регионального анализа – введение в науку о регионах / У. Изард. – М.: Прогресс, 2006. – 659 с.
5. Офіційний сайт Фонду ефективного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/>

H.S. Mityushkina

MICRO AND MESO LEVEL OF UKRAINE REGIONAL COMPETITIVENESS

This paper deals with current trends in the regions of Ukraine, including estimated level of differentiation for the main macroeconomic indicators. The evaluation of the competitiveness of regions at the level of micro regions (oblast) and mezorehioniv (economic regions) formed on the basis of sectoral specialization. It is proved that the Local Development Ukraine has significant imbalances that eventually grow. Confirmed the formation of regions of Ukraine leading industrial development, which serve as the currency of donor countries (Kyiv, Dnipropetrovsk, Kharkiv, Donetsk, Zaporozhye, Lugansk region) and recipient regions (Khmelnysky, Volyn, Transcarpathian, Ternopil, Chernivtsi regions whose development should be encouraged by favorable market mechanisms (tax preferences, soft loans , investment subsidies, targeted transfers, etc.).

Assessing the competitiveness of regions of Ukraine by the integrated method was carried out using indicators such as natural resource potential of regions, the total gross regional product regions, FDI, exports of goods regions, exports of services regions, imports of goods and services regions, the number of industrial enterprises engaged in the implementation of innovative products, the cost of innovation in the region, the number of firms that introduced innovations, the number of species produced innovative products.

Evaluation results competitiveness micro Ukraine showed that the highest ranking during 2007-2011 years had Dnepropetrovsk, Kharkov, Kiev, Donetsk and Zaporizhia region. Among the economic regions of the country (meso) ranks first mezorehion Donetsk (0.47), the last - Podolsk (0.21).

Creating the conditions for increasing Ukraine's competitiveness requires the introduction of an effective regional policy, which is based must be assigned the formation of competitive clusters at the regional level.

УДК 332.012.2:378

Л.П. Баришнікова, В.Є. Малиненко

ПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС КЛАСТЕРНОГО ТИПУ – СУЧАСНА ФОРМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті, на прикладі провідних країн світу, доведено перевагу утворення та функціонування промислових комплексів кластерного типу як сучасної конкурентоспроможної моделі розвитку економіки.

Актуальність теми дослідження. В теорії державного управління недостатньо розробок з проблем взаємодії органів влади та підприємств, що знижує ефективність розвитку та функціонування промислових комплексів та їх інфраструктури. Це підсилює кризові явища, а від так, вимагає істотних змін в економічній і промисловій політиці на основі зростання ролі державного регулювання.

В якості одного з інструментів розробки стратегії управління можна прийняти кластерний підхід. Створення й розвиток промислових кластерів доцільно вести за участю органів влади, які визначають правове регулювання функціонування бізнес-середовища та інвестиційного клімату.

Кластерна форма - це важливий об'єкт промислової політики, що проводиться як на національному, так і на регіональному рівнях. В цьому зв'язку управління промисловими комплексами є пріоритетним завданням в частині їх формування з урахуванням інфраструктури кластера. Саме це визначає актуальність теми дослідження.

Стан розробки проблеми. Кластерний аналіз – це сукупність математичних методів, призначених для формування відносно «віддалених» одна від одної груп «близьких» між собою об'єктів за інформацією про відстані або зв'язки (заходах близькості) між собою. За змістом цей термін аналогічний термінам: автоматична класифікація, таксономія, розпізнавання образів без вчителя.

Фактично кластерний аналіз - це узагальнена назва достатньо великого набору алгоритмів, що використовуються при створенні класифікації. У деяких виданнях використовуються й такі синоніми кластерного аналізу, як класифікація й розбивка. Кластерний аналіз широко використовується в науці як засіб типологічного аналізу. У будь-якій науковій діяльності класифікація є однією з фундаментальних складових, без якої неможливі побудова й перевірка наукових гіпотез і теорій.

Аналіз вітчизняних і закордонних публікацій свідчить, що кластерний аналіз знаходить застосування в найрізноманітніших наукових напрямках: біології, медицині, археології, історії, географії, економіці, філології і т.д. Більша частина літератури з кластерного аналізу опублікована протягом останніх чотирьох десятиліть, хоча перші роботи, в яких згадувалися кластерні методи, з'явилися досить давно. Польський антрополог Я.Чеканівський висунув ідею «структурної класифікації» [9], яка містила ідею кластерного аналізу - виділення компактних груп об'єктів.

В 1925-му році радянський гідробіолог П.В.Терентьев розробив так званий «метод кореляційних плеяд» [6], призначений для угруповання ознак, що корелюють. Цей метод дав поштовх розвитку методів угруповання за допомогою графів. Термін «кластерний аналіз» вперше був запропонований Р.Тріоном [14]. Слово «cluster» переводиться з англійської мови як «гроно, пучок, група». З цієї причини спочатку цей вид аналізу називали «гровим аналізом».

На початку 50-х років ХХ століття з'явилися публікації Р.Льюїса, Е.Фікса та Дж.Ходжеса з ієрархічних алгоритмів кластерного аналізу. Помітний поштовх розвитку робіт з кластерного аналізу дали роботи Р.Розенблатта по устрою, що розпізнає, які поклали початок розвитку теорії «розпізнавання образів без вчителя» [3].

Поштовхом до розробки методів кластеризації з'явилася книга «Принципи чисельної таксономії», яка опублікована в 1963 році двома біологами - Робертом Сокемом і Пітером Снітом [13]. Автори цієї книги виходили з того, що для створення ефективних біологічних класифікацій процедура кластеризації повинна забезпечувати використання всіляких показників, що характеризують досліджувані організми, провадити оцінку ступеня подібності між цими організмами й забезпечувати розміщення схожих організмів у ту саму групу. При цьому сформовані групи повинні бути досить «локальні», тобто подібність об'єктів (організмів) в середині груп повинна перевершувати подібність груп між собою. Наступний аналіз виділених угруповань, на думку авторів, може з'ясувати, чи відповідають ці групи різним біологічним видам. Іншими словами, вчені припускали, що виявлення структури розподілу об'єктів у групи, допомагає встановити процес створювання цих структур. А відмінність і подібність організмів різних кластерів (груп) можуть служити базою для осмислення еволюційного процесу, що відбувався, і з'ясування механізму його реалізації.

У ці ж роки було запропоновано безліч алгоритмів таких авторів, як Дж.МакКін, Г.Болл і Д.Холл за методами *k*-середніх [12]; Г.Ланса, К.Уільямса, Н.Джардайна та інших - за ієрархічними методами [10,11].

У 60-70-ті роки ХХ-го століття великою популярністю користувалися численні алгоритми, розроблені новосибірськими математиками Н.Г.Загоруйко, В.Н.Йолкіною, Г.С.Лобовим. Більшість статистичних пакетів використовують алгоритми, запропоновані й розроблені саме в ті роки [2].

За приблизними оцінками фахівців число публікацій по кластерному аналізу і його додаткам у різних областях знань подвоюється кожні три роки. Які ж причини настільки бурхливого інтересу до цього виду аналізу? Об'єктивно існують три основні причини цього явища.

Перша - це поява потужної обчислювальної техніки, без якої кластерний аналіз реальних даних практично не реалізується.

Друга причина полягає в тому, що сучасна наука все сильніше спирається у своїх побудовах на класифікацію. Причому цей процес все більш поглиблюється, оскільки паралельно цьому йде все більша спеціалізація знання, яка неможлива без досить об'єктивної класифікації.

Третя причина - поглиблення спеціальних знань неминуче приводить до збільшення кількості змінних, що враховуються при аналізі тих або інших об'єктів і явищ. Внаслідок цього суб'єктивна класифікація, яка раніше спиралася на досить малу кількість ознак, виявляється вже ненадійною. А об'єктивна класифікація, з зростаючим набором характеристик об'єкта, вимагає використання складних алгоритмів кластеризації, які можуть бути реалізовані тільки на базі сучасних комп'ютерів. Саме ці причини й породили «кластерний бум».

Ціль статті – аналіз і узагальнення світового досвіду в розробці регіональних промислових комплексів на основі кластерного підходу.

Основні результати дослідження. Родоначальником інноваційних кластерів прийнято вважати американську Кремнієву долину, на території якої перебуває близько 87 тис. компаній, 40 дослідницьких центрів і десятків університетів, найбільший з яких — Стенфорд. Між університетом і приватним сектором налагоджено постійний обмін інформацією та «зарядженими» новаторським духом людьми. Обслуговують кластер близько третини американських венчурних фірм (180 компаній), 47 інвестиційних і 700 комерційних банків, які так чи інакше фінансують діяльність інноваційних компаній [8].

Такий обсяг інноваційної діяльності дозволив Кремнієвій долині стати лідером національного експорту, на неї доводиться 40% експортної торгівлі Каліфорнії. В усьому світі технорегіони намагаються повторити успіх долини, аж до наслідування в назвах: Кремнієве плато в Бангалорі (Індія), Кремнієвий острів у Тайвані, Кремнієве болото в Ізраїлеві.

Слід особливо зупинитися на ролі держави у формуванні кластерних стратегій. Якщо спочатку кластери утворювалися винятково завдяки «невидимій руці ринку», насамперед при модернізації ТНК, то останнім часом уряди багатьох країн стали «вирощувати» їх за власною ініціативою в рамках державно-приватного партнерства, виявляючи цьому процесу відчутне матеріальне й моральне сприяння.

Сучасна державна політика в області підтримки кластерів, визначається багатьма національними особливостями. Вона може бути досить різноманітною та виступати у вигляді:

- конкретної політики з чітко певною стратегією й виділеним бюджетом, яка охоплює ряд промислових секторів і різні аспекти розвитку кластерів;
- політики, що сфокусована на деяких аспектах розвитку кластерів: мережні взаємодії серед бізнесу або між бізнесом і дослідницькими організаціями;
- політики як елемента інших стратегій економічного розвитку;

• загальної мети в серії інших неузгоджених заходів, націлених на конкретну галузь, наприклад, в Арве Велі (Франція), де заходи місцевого і національного рівня націлені на розвиток металообробної промисловості в регіоні.

Різноманітність політики, яка здійснюється, визначає і різноманіття напрямків та форм державної підтримки інноваційних кластерів, серед яких:

- пряма фінансова підтримка специфічних проектів;
- забезпечення виконання адміністративних процедур;
- надання знань або інших складових інфраструктури;
- зниження податків на дослідницькі й інноваційні витрати;
- організація публічних заходів (ярмарок, торговельні місії та ін.);
- забезпечення мереж з університетами, адміністрацією;
- забезпечення мереж з фірмами;
- підтримка в розвитку інкубаторів;
- підтримка в поліпшенні репутації регіону (кластера);
- забезпечення передачі інформації (запити ринку, ситуація на ринку, нові правила та ін.);
- забезпечення транспортних зв'язків з іншими кластерами або географічними областями.

Важливе значення в реалізації державної підтримки розвитку кластерів за кордоном має формування спеціальної інфраструктури. Як правило, реалізація кластерних стратегій припускає наявність грантових фондів (інститутів, агенцій), що підтримують кластерні ініціативи: наприклад, Національна агенція планування DATAR (Франція), Інформаційна система пошуку і класифікації кластерів CASSIS (Люксембург), Національна рада з конкурентоспроможності (США), програма кооперації LINK (Великобританія) [4]. Крім того, формуються спеціальні інститути, здатні ефективно виконувати функції з розвитку, побудови мережних структур і їх інтернаціоналізації. До них відносяться центри експертизи (Фінляндія), центри переваги (США), консалтингові, маркетингово-аналітичні й брендингові компанії (Economic Competitiveness Group (США)), Центр маркетингово-аналітичних досліджень (Казахстан), інститути й агенції, що входять у кластерні ініціативи (Мюнхенський технічний університет). Невід'ємною частиною інфраструктурного забезпечення кластерних стратегій є створення бізнес-інкубаторів, технопарків, особливих економічних зон, які, по суті справи, є каталізаторами створення промислових кластерів.

Входження в кластер підвищує статус вхідних в нього компаній, сприяє росту уваги до них з боку фінансових агенцій, сприяє росту їх міжнародної репутації й популярності торговельної марки, залучає в регіон додаткові ресурси. У свою чергу присутність кластера підвищує роль регіональних адміністрацій, оскільки розбудовує й зміцнює економіку регіону, стимулює економічний рост і прискорює вирішення соціальних проблем, створює умови для успішного розвитку відсталих територій.

В цьому зв'язку, як показує світова практика, ініціаторами проведення кластерної політики можуть виступати як центральні органи управління, які проводять кластерну політику «зверху», так і регіональна влада або місцеві об'єднання підприємців, що пропонують реалізацію програм стимулювання розвитку кластерів «знизу-нагору». Такі програми одержали назву «кластерна ініціатива», яка визначається як організована спроба збільшити темпи росту й конкурентоспроможність кластера в певному регіоні, втягуючи в процес кластерні фірми, державу й дослідницькі інститути [1].

Приклади найбільш успішного розвитку кластерних ініціатив у Європейському Союзі серед старих членів – Австрія, серед малих країн, (особливо кластерна ініціатива в землі Верхня Австрія, де термін «кластер» був ефективно використаний як «бренд»

для поліпшення іміджу регіону й залучення прямих іноземних інвестицій у місцеві підприємства), Великобританія (Шотландія), Іспанія (Каталонія), Німеччина (Північний Рейн-Вестфалія), а серед країн Центрально-Східної Європи - державно-приватне партнерство в розвитку кластерних ініціатив найбільш ефективно діяло у Словенії. В цей час на конкурсній основі урядом Словенії було відібрано для цільового фінансування 11 кластерних ініціатив, серед яких найбільш розвиненими можна назвати три кластери: автомобільний, верстатобудівний і транспортно-логістичний.

Таким чином, сьогодні багато країн розробляють державні програми й несуть величезні фінансові витрати на «виращування» кластерів. Такі програми практично розробили всі країни ЄС. Вони реалізуються відповідно до рішень Лісабонської стратегії з метою впровадження в країнах-членах ЄС економіки знань, здатної на основі інноваційних кластерів забезпечити конкурентоспроможність, що перевищує показники економік США і Японії.

Якщо донедавна кластери були привілеєм найбільш розвинених економік, то в останні роки спостерігається прояв цього феномена й у країнах, що розвиваються. В Угорщині, Польщі, Чехії, Словенії кластеризація підтримується спеціальними програмами.

Зокрема, до 2003 р. в Угорщині була створена система з більш 150 кластерів за наступними напрямками: будівництво, текстильне виробництво, термальні води, оптична механіка, автомобілебудування, деревообробка, харчова продукція, електроніка і т.д. Там же функціонує більш 75 промислових парків, що поєднують 556 компаній з числом працюючих 60 тис. чол. Промислові парки Угорщини мають істотні митні й податкові пільги. В 2005-2009 роках безпосередньо на створення технологічних платформ та інноваційних кластерів держава виділила 26 млрд. євро. Крім того, виділено 80 млн. євро для зміцнення зв'язків між університетами й промисловістю, 7 млн. євро - на підтримку малого інноваційного бізнесу, 50 млн. євро - на розширення мережі бізнес-інкубаторів, що підтримують малі фірми на ранніх стадіях [4].

В Чехії під егідою Міністерства промисловості й торгівлі діє програма «Кластери». Її мети - створення й розвиток кластерів, зміцнення таких горизонтальних і вертикальних форм кооперації, як наприклад, постачальник — споживач; науково-дослідний інститут — виробник; оптова торгівля — роздрібна. Як правило, підприємства певної галузі разом з університетами в тому або іншому регіоні утворюють кластер - юридичну особу, яка координує спільні розробки, виробництво й збут та є одержувачем дотацій. Кластер повинен обслуговувати не менш 15 самостійних організацій, з їхнього числа 75% повинні займатися виробництвом, торгівлею або наданням послуг. Більшість учасників кластера (не менш 60%) повинні бути малими й середніми підприємствами.

В Словенії прийнята стратегія підвищення конкурентоспроможності промисловості на основі функціонування кластерів, створена асоціація «Автомобільний кластер Словенії», в який ввійшли 22 підприємства та 5 наукових і освітніх установ. Як впливає з даних Всесвітнього економічного форуму, активна кластеризація економік Угорщини, Чехії й Словенії дозволила їм значно підвищити свої рейтинги конкурентоспроможності та увійти в 30-ку найбільш конкурентоспроможних.

Підкреслимо, що кластерна політика відрізняється різноманітністю практичних підходів і не існує, принаймні, у вигляді чітко певного набору політичних інструментів (у відмінність, наприклад, від інвестиційної політики). Те ж можна сказати про різноманіття розподілу компетенцій між центральною та місцевою владою.

Перші спроби впровадження кластерного підходу в економіку вживають сьогодні і в країнах СНД. Наприклад, за даними Міжнародного фонду сприяння ринку, в Україні сформовані й практично працюють понад 25 промислових агломерацій компаній і

структур, які взаємодіють за схемою, близької до кластерної. До числа найбільш великих і успішних за обсягом продукції, слід віднести будівельний і швейний кластер у м.Хмельницький.

У розпал кризи в липні 2009 р. Постановою Президії НАН України схвалено порядок створення й функціонування національних інноваційних кластерів, а також визначено перелік вхідних до їхнього складу академічних установ і промислових підприємств [5]. Кластери створюються в пріоритетних напрямках інноваційної діяльності: «Нові машини» (Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (Харків), «Біотехнології» (Львів), «Нові продукти харчування» (Київ і Київська область), «Нові технології природокористування» (Донецьк), «Інноваційна культура суспільства» (Київ), «Новітні силові установки й двигуни» (Запоріжжя), «Енергетика сталого розвитку» (Київ).

Головною метою національної стратегії модернізації України виділяють вихід країни на траєкторію сталого розвитку з ростом добробуту і якості життя для всіх верств населення. Основою для досягнення поставленої мети є досягнення макроекономічної стабільності і створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, а також ліквідація інфраструктурних обмежень і кардинальна модернізація економіки по зменшенню розриву в конкурентоспроможності підприємств з основними промисловими конкурентами.

На даний момент, можна виділити наступні промислові кластери:

- інститут електрозварювання ім.Є.О.Патона (засновники: Науково-технологічний комплекс «Інститут електрозварювання ім.Є.О.Патона» (НТК ІЕЗ) НАН України; «Титан», Центр сертифікації «Сепроз», «Центр розвитку інновацій» та ін.);
- науково-технічний концерн «Інститут монокристалів» НАН України (засновники: Науково-технічний концерн «Інститут монокристалів» НАН України; 27 підприємств з Харкова, Києва та Сум);
- напівпровідникові технології й матеріали, оптоелектроніка й сенсорна техніка (засновники: Інститут фізики напівпровідників НАН України);
- ЗАТ Технологічний парк «Вуглемаш» (Донецьк);
- технологічний парк «Інститут технічної теплофізики» (Київ) (засновники: Інститут технічної теплофізики Національної академії наук України, Київська державна міська адміністрація);
- технологічний парк «УКРІНФОТЕХ» (Київ);
- технологічний парк «Інтелектуальні інформаційні технології» (Київ);
- технологічний парк «Київська політехніка» (Київ) (засновники: Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»);
- технопарк «Яворів» (засновники: Львівська обласна і Яворівська районна держадміністрація; Державний західний науковий центр НАН України; Фонд підтримки науки; Державний університет «Львівська політехніка»; Інвестиційна компанія «Галичські інвестиції» і ін.).

Висновки. Отже, проведення кластерної політики базується на організації взаємодії між органами державної влади й місцевого самоврядування, бізнесом і науково-освітніми установами для координації зусиль по підвищенню інноваційності виробництва й сфери послуг, що сприяє взаємному вдосконалюванню і підвищенню ефективності в роботі.

Конкурентоспроможні кластери часто мають розвинені зв'язки з подібними кластерами в інших регіонах і країнах. Стимулювання подібних міжнародних зв'язків стає важливим напрямком кластерної політики і сприяє розвитку кооперації між родинними кластерами, розробці й реалізації програм розвитку співробітництва.

Список використаної літератури

1. Англичанинов В.В. Формирование эффективных инвестиционных стратегий в корпоративном управлении. /В.В.Англичанинов //Вестник Казанского технологического университета: №6 Ч.II. Казань: Изд-во Казанского государственного технологического ун-та. 2010. - С.21-26.
2. Загоруйко Н.Г. Методы распознавания и их применение. - М.: Советское радио, 1972.
3. Льюис Р., Райфа Х. Игры и решения. М.: Издательство иностранной литературы, 1961. – 642 с.
4. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. /А.А.Мигранян //Вопросы теории и практики управления. 2011 - №8 - С.17.
5. Постанова Верховної Ради України про рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2007, N46, ст.525.
6. Терентьев П.В. 1961. Герпетология. — М.: Высш. шк. — 336 с.
7. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития. /Т.В.Цихан //Теория и практика управления. №5, 2011. - С.24.
8. Шеруин Э.Б. Путь Кремниевой долины: свод основных правил достижения успеха в сфере высоких технологий («The Silicon valley way», пер. с англ. М. Пановой). — М.: АСТ; Транзиткнига, 2004. — 204с.
9. Czekanowski J. Wstep do historii Slowian, 2 wyd., - Poznan: Instytut Zachodni, 1957. – 515 s.
10. Cynthia Clark Williams, Elies Seguí-Mas, (2010) "Corporate governance and business ethics in the European Union: a cluster analysis", Journal of Global Responsibility, Vol. 1 Iss: 1, P.98 – 126.
11. Jardine, N. and Sibson, R. (1971) Mathematical Taxonomy. Wiley, London.
12. MacQueen, J. (1967). Some methods for classification and analysis of multivariate observations. In Le Cam, L. M. and Neyman, J., editors, Proceedings of the Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability. Volume I: Statistics, pages 281-297. University of California Press, Berkeley and Los Angeles, CA.
13. Sneath, P.H.A. and Sokal, R.R. (1973) Numerical Taxonomy. Freeman, San Francisco, CA.
14. Trion R.G. Cluster analysis. – London: Ann Arbor Edwards Bros, 1939. – 139 p.

L.P. Baryshnikova, V.E. Malynenko

INDUSTRIAL COMPLEX CLUSTER TYPE - CURRENT FORM OF COMPETITIVE ECONOMY

This article proved the advantage of the formation and operation of industrial facilities such as a cluster of modern and competitive model of economic development with the example of the leading countries of the world.

Conducting cluster policy based on the organization of interaction between state and local authorities , businesses and academic institutions to coordinate efforts to improve innovation and manufacturing service that promotes mutual improvement and increased efficiency in work.

Competitive clusters are often developed links with similar clusters in other regions and countries. Stimulation of these international relations is becoming an important area of cluster policy and promotes cooperation between related clusters , development and implementation of programs of cooperation.

УДК 332.122(477)(043)

Н.В.Балабанова, Я.І. Лукіна

ОЦІНКА РІВНОМІРНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Досліджено особливості соціально-економічного розвитку регіонів України, визначено диспропорції регіонального розвитку на основі показників ВРП, рівня безробіття, залучення регіонів до процесу міжнародного поділу праці та інвестицій в основний капітал, розраховано індекс соціально-економічного розвитку регіонів України.

***Ключові слова:** регіон, валовий регіональний продукт, диспропорції регіонального розвитку, інвестиції в основний капітал, індекс соціально-економічного розвитку.*

Підвищення ролі регіонів у соціально-економічному розвитку країни потребує впровадження дієвої державної регіональної політики та відповідних структурних перетворень на рівні економіки регіонів.

При розробці стратегій структурних перетворень треба враховувати наступні проблеми:

- зміцнення конкурентоспроможності економіки регіонів;
- вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку;
- забезпечення на рівні регіональної економіки сприятливих умов для розвитку людського капіталу, людських ресурсів, зростання добробуту населення;
- вирівнювання диспропорцій інвестиційних процесів на рівні регіональної економіки;
- активізація міжрегіональної співпраці, формування місткого внутрішнього;
- створення дієвого інфраструктурного забезпечення для впровадження комплексу структурних перетворень економіки регіонів.

В Україні спостерігаються диспропорції у територіальному розвитку, насамперед ця тенденція виявляється у відмінностях у показниках валового регіонального продукту (ВРП) (рис. 1).

Так, у 2011 році найвище значення ВРП спостерігалось у м. Києві (223774 млн. грн), на другому місці Донецька область (161021 млн. грн.) і на третьому Дніпропетровська область (140020 млн. грн), а м. Севастополь мав найменший показник ВРП у 2011 році (9359 млн. грн.).

В цілому на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Київську та Харківську області приходить майже 35% валового продукту країни. Максимальне значення обсягу ВРП на одну особу приходилось на м. Київ (79729 грн.), а мінімальне на Чернівецьку область (13228 грн.), відповідно співвідношення між max та min значенням склало 6,03 рази. У 9 регіонах (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Полтавська, Запорізька та Харківська, Київська, Одеська, Луганська області) ВРП на одну особу перевищував середній показник по країні.

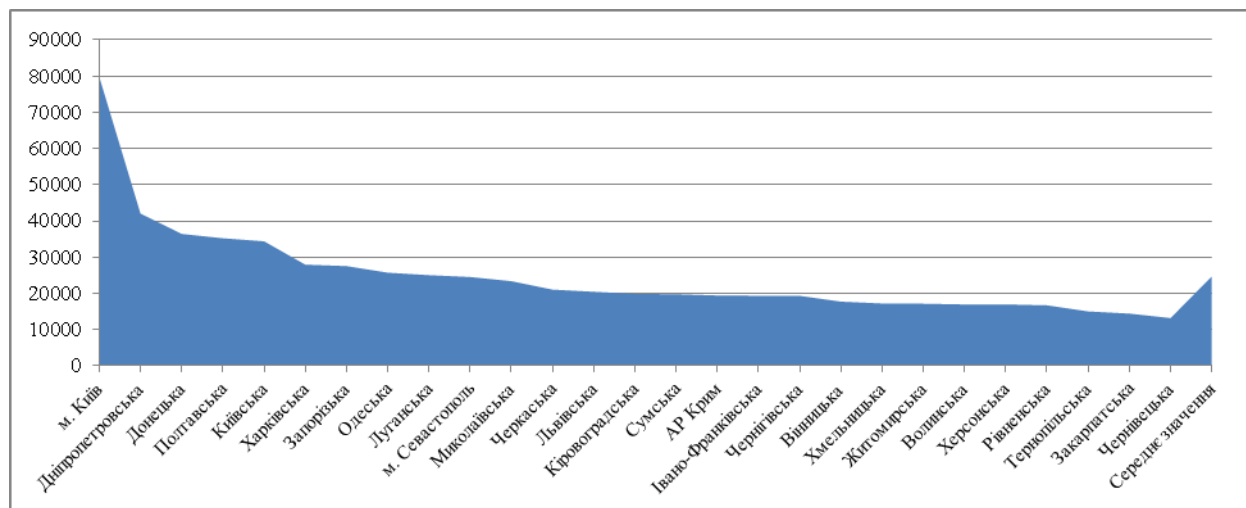


Рис. 1 Обсяги валового регіонального продукту за областями України у 2011, млн. грн.

Значні відмінності між регіонами спостерігаються за показником їх залученості до міжнародного поділу праці (рис.2).

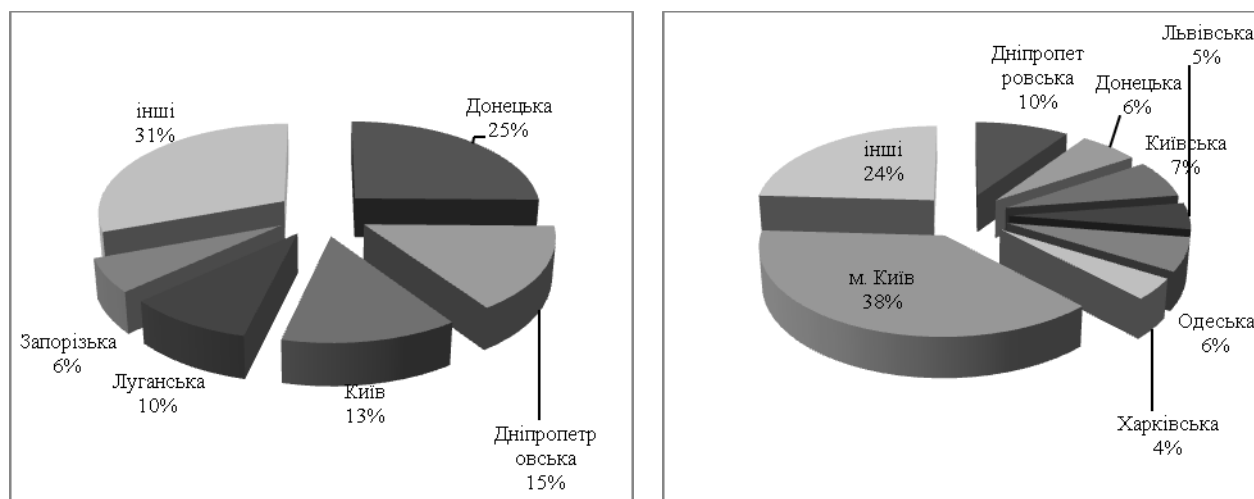


Рис. 2 Структура експорту та імпорту товарів за регіонами України у 2011 р., %

Співвідношення між максимальним (Донецька область) та мінімальним (м.Севастополь) значенням експорту товарів у регіонах у 2011 році складає 138,56 рази.

У структурі експорту за регіонами України у 2011 році найбільшу частку займає Донецька область (21%), м. Київ (19%) та Дніпропетровська область (15%), Луганська та Запорізька області. В цілому протягом 2005-2011 роках у 6 регіонах (Полтавська область за зазначені вище) експорт товарів перевищував середній показник по країні. Якщо розглядати структуру імпорту товарів за регіонами у 2011 році, то найбільшу частку займає м. Київ – 31 %, на другому та третьому місці Дніпропетровська область (8%) та Київська (6%) відповідно. П'ять регіонів, такі як м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Одеська та Донецька області, складають 54,2 % сукупного імпорту України.

Асиметричність розвитку регіонів України характеризує такий показник, як обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (рис.3).

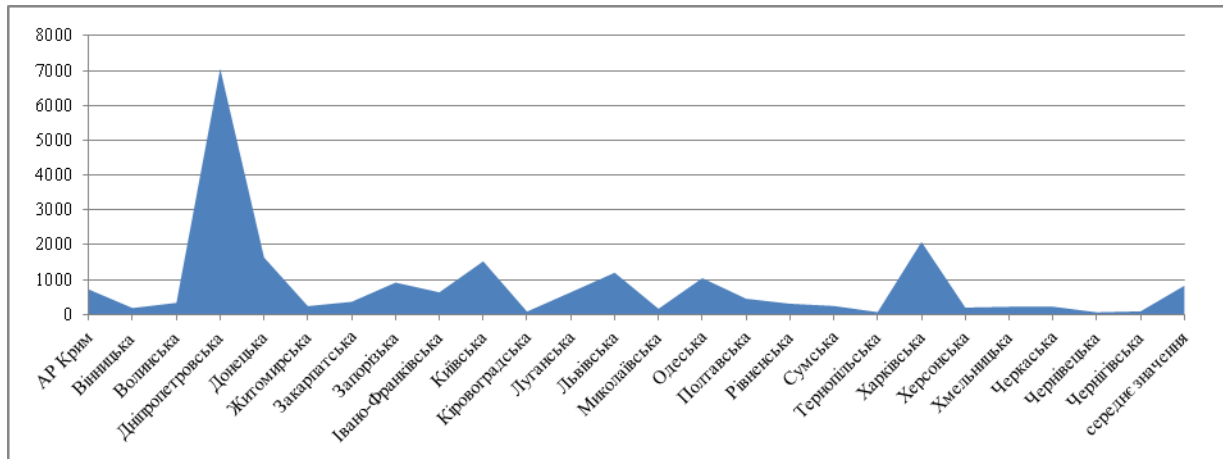


Рис. 3 Відхилення показника обсягу ПІІ регіонів від середнього по Україні у 2011 р.

У 2005 році показник обсягу ПІІ вищий за середній рівень у 8 областей та м. Києві (2861,1 млн. дол. США), це свідчить про диспропорції у розвитку регіонів. У 2011 році регіональні диспропорції збільшились, тому що тільки 3 області (Дніпропетровська, Донецька, Харківська) та м. Київ (26592,1 млн. дол. США) мають показник обсягу ПІІ вищий за середній рівень по Україні.

Існує багато розбіжностей серед регіонів України щодо залучення інвестицій в основний капітал. Інвестиції концентруються в декількох регіонах, проте більша частина інших регіонів різко відстає. Перше місце за цим показником займає м.Київ (16,4% у 2011 р.), друге Донецька область (10,3%), третє – Дніпропетровська область (8,7%), наступними є АРК (7,7%), Київська область (7,4%). Найменший обсяг залучених інвестицій є характерним для м. Севастополі, при цьому розрив між тах та мін у 2011 р. склав 21,1 рази (рис. 4).

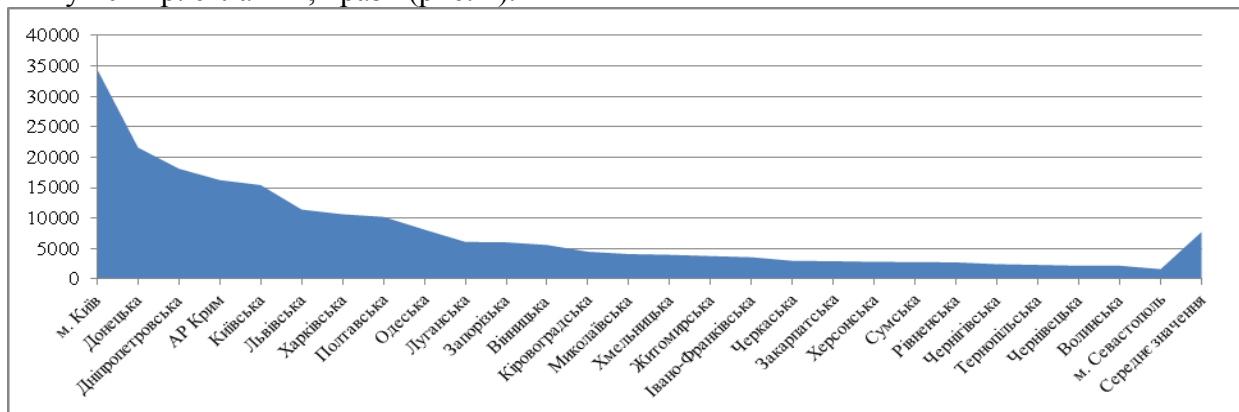


Рис. 4 Відхилення показника обсягу інвестицій в основний капітал від середнього по Україні у 2011 рр.

У 2011 роках у 9 регіонах (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, АР Крим, Львівська, Харківська, Луганська, Одеська, Полтавська області) обсяг інвестицій в основний капітал перевищував середній показник по країні. Диспропорцію розвитку регіонів України можна побачити і у рівні безробіття (рис.5).

У 2005 році найбільший рівень безробіття спостерігався в Чернівецькій області (9,8 %), у 2008 році найвищий рівень безробіття був у Тернопільській області (8,8%) та у 2011 році Чернігівська область займала перше місце за рівнем безробіття (10,4 %). Найнижчий рівень безробіття є характерним для м. Києва (5,6%) та Одеської області (6%).

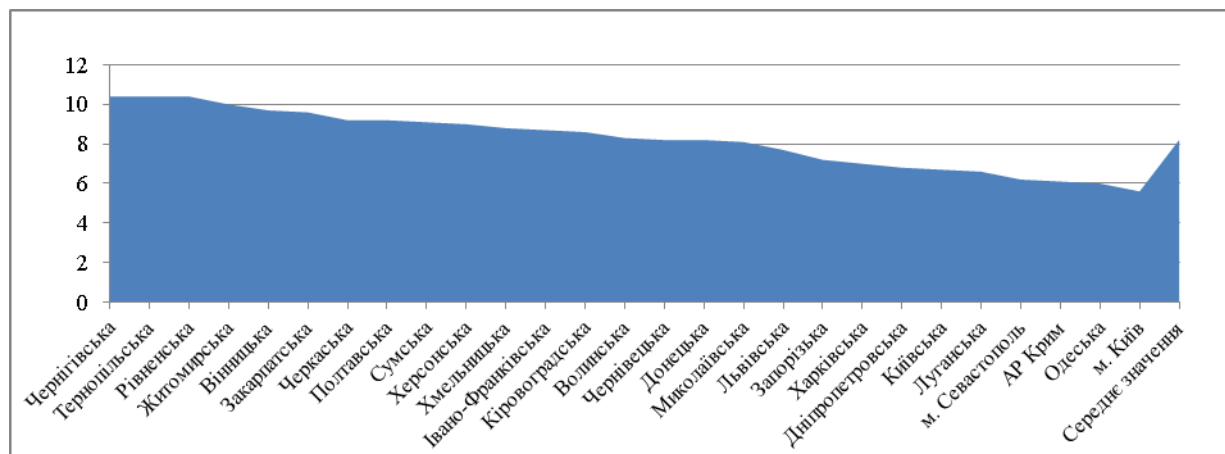


Рис. 5 Відхилення показника рівня безробіття від середнього по Україні у 2011 рр., %

Таким чином асиметрія окремих показників соціально-економічного розвитку демонструє значні відмінності між регіонами України, які систематизовано у таблиці 1.

Таблиця 1

Диспропорції розвитку економіки регіонів України, 2005-2011 рр.

Рік	ВРП на душу населення, грн.			Рівень безробіття, %		Експорт товарів, млн. дол. США		Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	
	мін	макс	розрив, разів	мін	макс	мін	макс	мін	макс
2005	Тернопільська	4603		м. Київ	3	Тернопільська	76,1	м. Севастополь	544,47
	м. Київ	28780		Чернівецька	9,8	Донецька	8225,5	м. Київ	19468,3
		6,25			3,27		108,09		35,76
2008	Тернопільська	9688		м. Київ	3,1	м. Севастополь	124	м. Севастополь	1588
	м. Київ	61592		Тернопільська	8,8	Донецька	14409,5	м. Київ	46574,1
		6,36			2,84		116,21		29,33
2011	Чернівецька	13228		м. Київ	5,6	м. Севастополь	124,12	м. Севастополь	1632,1
	м. Київ	79729		Чернігівська	10,4	Донецька	17197	м. Київ	34467,5
		6,03			1,86		138,56		21,12

Здійснимо оцінку рівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України у 2011 році за допомогою методу багатовимірних середніх та на основі аналізу трьох груп показників: економічні (ВРП на душу населення, індекс споживчих цін (інфляція), інвестиції у основний капітал, обсяг реалізації промислової продукції); соціальні (чисельність населення, середньомісячна заробітна плата, коефіцієнт народжуваності, коефіцієнт смертності, доходи населення, рівень безробіття); зовнішньоекономічні (експорт, імпорт товарів та послуг, прями іноземні інвестиції).

Приведемо одиничні параметри (вихідні данні) до порівняльного виду шляхом зміни їх фактичного значення на відносні оцінки (P_{ij}) за формулами:

Для дестимуляторів (індекс споживчих цін, коефіцієнт смертності, рівень безробіття):

$$P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (1)$$

Для стимуляторів (всі інші показники):

$$P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2)$$

де

$i, j = 1, \dots, n$.

x_{ij} – значення j -го параметра i -го регіону.

За результатами оцінки рівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України у 2011 році найбільший індекс соціально-економічного розвитку припадає на Донецьку область (0,721), на другому місці Дніпропетровська область (0,667) та на третьому - Київська область (0,412). Найменший індекс в Чернігівській області (0,09) (табл.2)

Таблиця 2

Індекс соціально-економічного розвитку регіонів України у 2011 р.

№	Область	$I_{\text{усер}}$	№	Область	$I_{\text{усер}}$
1	Донецька	0,72	14	Рівненська	0,21
2	Дніпропетровська	0,67	15	Миколаївська	0,21
3	Київська	0,41	16	Вінницька	0,20
4	Одеська	0,40	17	Чернівецька	0,19
5	Харківська	0,39	18	Хмельницька	0,16
6	Львівська	0,33	19	Черкаська	0,15
7	Запорізька	0,32	20	Сумська	0,15
8	Луганська	0,30	21	Житомирська	0,14
9	АР Крим	0,29	22	Херсонська	0,14
10	Полтавська	0,27	23	Кіровоградська	0,13
11	Закарпатська	0,25	24	Тернопільська	0,11
12	Івано-Франківська	0,25	25	Чернігівська	0,09
13	Волинська	0,22			

Оцінка рівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України на основі розрахованих коефіцієнтів локалізації, концентрації, Джині та децильного коефіцієнту дозволяє зробити висновок, що найбільший показник соціально-економічного розвитку зосереджено в 9 регіонах України, а саме у Донецькій, Дніпропетровській, Київській, Одеській, Харківській, Львівській, Запорізькій, Луганській та АРК. Коефіцієнт Джині, що складає 28,21% свідчить про відносно рівномірний розвиток регіонів України; максимальний рівень розвитку 10% найрозвиненіших регіонів України перевищує максимальний рівень розвитку 10% найменш розвинених регіонів у 3,12 рази.

Висновки. Проаналізувавши розвиток регіонів в Україні, можна зробити висновок, що нерівномірність окремих показників соціально-економічного розвитку у 2005 році демонструвала значні відмінності між регіонами України. Але поступово спостерігається уповільнення темпів зростання міжрегіональних відмінностей між такими показниками, як ВРП на душу населення, рівень безробіття та інвестиції в основний капітал. Протягом 2005 – 2011 років збільшився рівень асиметрії за таким показником, як експорт товарів на 28,2% у 2011 році порівняно з 2005 роком. Найбільше значення індексу соціально-економічного розвитку припадає на Донецьку, Дніпропетровська та Київську області, найменший індекс соціально-економічного розвитку є характерним для Чернігівської області.

Необхідною умовою підвищення соціально-економічного розвитку регіонів України є розробка програм регіонального розвитку, які б враховували не тільки проблеми окремих областей, а, особливості розвитку, розподіл ресурсів і забезпечили

контрольоване розміщення продуктивних сил на основі спеціалізації. Регіони України потребують випереджальних темпів інвестицій в основний капітал, які були б спрямовані на переоснащення та модернізацію традиційних галузей, а також введення системи прискорених амортизаційних відрахувань для підприємств, особливо машинобудування, металургії, вугільної галузі, надання пільгових кредитів. Західні регіони України, такі як Вінницька, Житомирська, Волинська, Тернопільська, Чернігівська відчувають інші проблеми, зокрема, обмежені можливості зайнятості. Тому доцільно було б спрямувати зусилля держави на створення кластерів або територіальних виробничих комплексів, що передбачає значну мобілізацію капіталу в даних умовах. Поліпшити ситуацію могли б зміни в законодавстві та пільги, а також спрямування зусиль держави на розвиток інфраструктури цих регіонів, що змогло б привабити значний приватний капітал, у тому числі й іноземний.

Список використаної літератури

1. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [Монографія] / З. С. Варналій. - К: Знання України, 2005. – 498 с.
2. Воротін В.Є. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / В. Є. Воротін, Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
3. Конкурентоспроможність регіонів України: Стан і проблеми: робочі матеріали до Круглого столу 28 травня 2008 р.. – К., 2008. – С. 9-10
4. Про соціально-економічне становище України за 2012 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2013. – 77 с.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2009. Ч. 1 / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 369 с.
6. Статистичний збірник «Регіони України» 2009. Ч. 2 / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 758 с.
7. Статистичний збірник «Регіони України» 2012. Ч. 1 / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 310 с.
8. Статистичний збірник «Регіони України» 2012. Ч. 2 / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 801 с.

N. Balabanova, Y. Lukina.

EVALUATION OF UNIFORMITY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE REGIONS

The article highlights the features of the socio-economic development of Ukraine regions, regional development imbalances determined from GRP, level of unemployment, involvement of regions into the labor international division process, processes of foreign direct investment and investment in fixed assets, calculated index of socio-economic development of Ukraine regions. The analysis of certain social and economic development indicators indicates the differences between the regions of Ukraine. However, there is a gradual slowdown in interregional differences growth rate of indicators such as gross regional product per capita, unemployment level and investment in fixed capital. During the period under review level of disbalance of such characteristic as export of goods has increased. It was determined that the largest value of index of socio-economic development is in Donetsk, Dnipropetrovsk and Kyiv region, the least developed region according to indices selected for analysis is Chernihiv region.

It was determined that a necessary condition for increasing socio-economic development of Ukraine is to develop regional development programs that would take into account not only the problems of individual regions, but especially the development and specialization of regions. Regions of Ukraine need higher rate of investment in fixed assets,

that should be directed at upgrading and modernization of traditional sectors of industry and the introduction of system of accelerated depreciation charges for businesses. Western regions of Ukraine, such as Vinnytsia, Zhytomyr, Lutsk, Ternopil, Chernihiv are experiencing other problems, including limited employment opportunities. Therefore, it makes sense to direct government efforts to create regional clusters or industrial complexes, providing significant mobilization of capital in these conditions. Improvement of the situation could be reached by change in the law and exemptions, aiming the government efforts at infrastructure development in these regions, that would be able to attract significant private capital, including foreign.

Key words: *region, gross regional product, gross added value, regional development imbalances, competitiveness.*

УДК 330.131.3

М. О. Седляр

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Все більша кількість країн намагається здійснити перехід до нової економіки, яка орієнтується на використання таких ресурсів як знання та втіленні останніх у інноваціях. Однак формування такої економіки пов'язане із появою абсолютно іншого роду проблем, які постають перед державою та суспільством. Їх вчасна ідентифікація дозволить ліквідувати небезпеки і ризики, що з ними пов'язані, ще до того, як вони почнуть здійснювати свій негативний вплив на національну економіку.

Ключові слова: *нова економіка, економіка струсів, віртуальні пірати, партизани бізнесу, фрілансер.*

Постановка проблеми. Реалізація стратегії формування інноваційної моделі розвитку України в значній мірі залежить від дії внутрішніх факторів, здатності вітчизняної економіки до інноваційної модернізації, рішучості та компетентності органів державної влади тощо. Втілення в життя такого плану безсумнівно зближуватиме наше суспільство із високорозвиненим постіндустріальним, сприятиме формуванню в нашій державі нової економіки.

Безсумнівно, рух України в напрямку побудови економіки знань відкриває перед нашою державою нові горизонти розвитку, однак, разом з тим, пришвидшення процесу становлення нової економіки в інших країнах вказує на формування кардинально інших проблем, з якими їм доводиться стикатися. Оскільки в Україні К-суспільство (тобто суспільство знань) знаходиться в ембріональному стані, необхідно вже сьогодні враховувати ті макроекономічні ризики та проблеми, які породжені новою економікою, оскільки вони в значній мірі блокуватимуть процес прогресивного розвитку українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування нової економіки уже досліджується кілька десятиліть. Її вивченням займалися або продовжують займатися такі іноземні вчені, як Р. Алкалі, Л. Гохберг, У. Деминг, П. Друкер, В. Іноземцев, Х. Клодт, Д. Мартін, М. Кастельс, Р. Кроуфорд, П. Ромер, Р. Феинберг та багато інших. В Україні цим питання активно займаються такі науковці, як А. Арсеєнко, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, В. Онищенко, Л. Федулова та ін. Однак більшість ранніх праць являються теоретизованими, мало спрямованими на

практичні сторони вивчення проблеми функціонування нової економіки. В цьому векторі працює значно менша кількість вітчизняних науковців. Дослідження окремих проблемних сторін практичних аспектів функціонування нової економіки займаються такі вчені, як Т. Ковальчук, А. Фатенок-Ткачук, К. Крупка, Т. Романюк та ін. Основна увага в цих дослідженнях зосереджується на перевагах, які отримують суспільства, які здійснять перехід до нової економіки, залишаючи осторонь вивчення можливих небезпек, загроз, наростаючих небезпек та негативних тенденцій, які з'являться у суспільстві знань. Тому вивчення цієї сторони проблеми повинно бути одним із ключових у сучасних дослідженнях становлення нової економіки.

Метою статті являється визначення головних проблем та загроз, які постають перед державами, в тому числі і в Україні, разом із формуванням у суспільстві нової економіки.

Виклад основного матеріалу. Нова економіка або економіка знань – це система людської діяльності, ознак, чинників і факторів, які в сукупності базуються на: по-перше, високому науково-технологічному та інтелектуальному потенціалі; по-друге, безпрецедентних інформаційних можливостях, які зумовлюють якісно новий стан виробничих відносин та продуктивних сил суспільства; по-третє, якості людського потенціалу, адекватній освітянській підготовці кадрів сучасної доби [2, с. 206]. Не природні ресурси, як вказує Таланчук П., не якість особливе географічне розташування, а саме якість людського потенціалу, якість суб'єктів усіх суспільних відносин, кадри забезпечать конкурентоспроможність, успішність країни у світі [12, с. 25].

Найбільш важливим атрибутом нової економіки вважаються інновації, зумовлені знаннями, відчутне збільшення наукомістких, високотехнологічних напрямів, здатних концентрувати й демонструвати науково-технічний та інформаційний прогрес.

Формування «нової економіки», з одного боку, підкреслює особливу роль інтелекту, а з іншого породжує нові дилеми, конфліктогенні суперечності та ризики, з якими раніше людство не стикалося. Унеможливлення чи мінімізація системних ризиків, які неминуче супроводжують цивілізаційні зміни та здобутки як в економіках окремих країн, так і в глобальному вимірі, стають усе більш тонким і складним процесом [4, с. 329]. Виживання України у таких умовах вимагає уміння швидко адаптуватися до «нових» викликів, вчасно реагувати та приймати адекватні рішення. Тому утвердження у світі «нової економіки» вимагає від нашої держави врахування тих тенденцій (як позитивних, так і негативних) та локалізованих сигналів, які здатні вплинути як на окремі держави, так і світову спільноту в цілому.

Нестабільність можна назвати однією із головних таких проблем нової економіки. В даному аспекті слід відмітити не кризи та кризові явища, а саме короткочасні флуктуації економіки. Оскільки їх кількість постійно зростає в умовах нової економіки. Яскравим фактом цього являється зменшення протягом останніх тридцяти років тривалості життя фірм [13, с. 57].

Спостерігається ситуація, коли нормою економічного життя стають «струси», коли економічних суб'єктів час від часу сколихують зміни. Динамізм, який пришов разом із автоматизацією, комп'ютеризацією та віртуалізацією, призводить до того, що більшість дійових осіб світової та національної економіки не встигають відслідковувати всі зміни, які відбуваються у різних суспільних сферах, особливо науці, техніці. Окремим флуктуалізуючим елементом являється розвиток Інтернет мережі, а також інтернет-суспільство, яке за своєю формою можна назвати віртуальним, але яке об'єднує у своїх кордонах людей різних вікових груп та країн з різних континентів.

У просторах «всесвітньої павутини» створюються та швидко поширюються віртуальні коаліції, здатних миттєво передавати, приймати, обробляти дані тощо. В

таких умовах відслідковувати всі тенденції національного та світового ринків неможливо. Через що більшість гравців ринку не здатні вчасно реагувати на всі короткочасні потрясіння. Тому все частіше науковці визначають нову економіку як економіку постійних змін, а деякі експерти говорять уже не про зміни, а про струси (churn)[11; 13, с. 57].

Відтак, у мовах розвитку «економіки струсів» відповідно зростатиме і рівень макроекономічних ризиків в українському суспільстві. Українська економіка, яка і без цього досить болісно реагує на будь-які потрясіння (з економічної точки зору) у світовому господарстві, в умовах постійних змін приречена на вимирання. Вихід криється лише в оновленні – тобто модернізації ключових сфер суспільного життя і, в першу чергу, економіки.

Модернізація являтиметься своєрідним щитом або вакциною, яка здатна протидіяти негативним проявам за межами нашої країни, підтримувати «здоров'я» вітчизняної економіки, забезпечувати нормальне її функціонування.

Нова економіка або ж економіка змін являється новою якістю. У ній джерелом змін та одночасно піддаються змінам *споживачі, організації (підприємства), конкуренти, технології, капітал та держава*.

Споживачі в новій економіці стали активними індикаторами ринку. Саме вони являються головними замовниками існуючих товарів та послуг, і в значній мірі формують вищезазначені короткочасні струси. Все більше проявляється індивідуалізм, коли кожен покупець бажає отримати щось унікальне, не схоже на інше. Зникає масовість (масове виробництво), і більша увага звертається на обмежений випуск продукції, частіше оновлення товарного ряду продукції. У зв'язку з цим трансформується існуюча практика маркетингових досліджень. Зокрема, тривалі дослідження щодо просування продукції на ринок можуть бути причиною втрати сегменту, а отже і доходу. В таких умовах необхідно розвивати шосте чуття підприємливості – інтуїцію. Для прикладу можна назвати ринок мобільних телефонів, темпи зростання якого були досить стрімкі, що призвело до розширення модельного ряду даного товару. Однак випуск тачфонів та смартфонів на початку 2000-х років призвели до революції в даному сегменті: доки більшість виробників продовжували вдосконалювати «кнопочні» моделі (програмне забезпечення, функції, характеристики), виробники новинки змогли «захопити» клієнта, якому припав до душі новий високотехнологічний продукт. Компанії, які витрачали значні кошти на налагодження випуску «кнопочних» моделей зазнали значних збитків. Прошло трохи менше десятиліття, і на ринку з'явився новий товар – планшети, які значно скоригували динаміку продажу в цей раз вже двох продуктів: смартфонів та ноутбуків. Їх кількість щороку зростає, зменшуючи попит на інші (вищевказані) товари. Як бачимо, в таких умовах складно говорити про глобальні та цілеспрямовані дослідження, адже важко спрогнозувати бажання та вибір споживача, його сприйнятливість до інновацій. Деякі науковці стверджують, що необхідність у дослідженнях практично відпадає, оскільки більша частина товарів та засновуватиметься на безперервному потоці інновацій [13, с. 57]. Підтвердженням цьому являється гасло Акіо Моріта – засновника і успішного керівника протягом тривалого часу компанії Sony: «Уважно спостерігайте за тим, як живуть люди, навчайтеся інтуїтивно розуміти, що їм потрібно, і створюйте це. Не марнуйте час на дослідження ринку»[6, с. 114].

В Україні ж в даному плані спостерігається катастрофічна ситуація. Перед викликом нової економіки у формі «нових» споживачів вітчизняна промисловість виглядає просто безпорадно. Ні про який індивідуалізм мова не йде, особливо у сфері матеріального виробництва. Масовість, яка була притаманна СРСР, втратила свою актуальність. Величезні виробничі комплекси, здатні виробляти колосальні за обсягами

партії продукції в нових економічних умовах стають тягарем. В таких умовах виробники пропонують споживачам не те що вони хочуть, а те, що здатні виготовити.

Гасло «купуй українське» або «купуй вітчизняне» так і залишатиметься закликм надії, більше орієнтованим на прохання вітчизняних товаровиробників купувати мало кому потрібну вітчизняну продукцію. Нові реалії вимагають швидшої реакції на заклики населення, слідкування за динамікою та трендами. Тільки в таких умовах українські виробники зможуть конкурувати на вітчизняному та іноземному ринках. Технологічна модернізація, яка направлена на поліпшення якості продукції, в сумі із кваліфікованими інтуїтивно орієнтованими менеджерами та маркетингологами здатні просувати вітчизняну продукцію на ринки. Тоді у вітчизняні компанії інвестуватимуться кошти, вони будуть привабливими на ринку, а продукція матиме попит.

Як зазначає Іванов Д., в новій економіці успішна компанія створюється і структурується креативними комунікаціями. І таку креативність можна визначити, як здатність до нестандартних, або ще краще – екстравагантних та зухвалих рішень переключити на власний продукт та/або власну компанію увагу цільових груп [1, с. 56]. Тому майбутніх вітчизняних спеціалістів, які навчаються у ВНЗ, необхідно навчати такому креативізму, вмінню нестандартно мислити тощо. Адже досвід показує, що така хвиля креативу здатна піднести компанії на вершину капіталізації, основою діяльності яких являються принципи: гроші заробляються не на товарі і навіть не на бренду, а на тренду. Тобто на так званих коротких позиціях. Закінчення тренду проявляється потрясінням (струсом), яке дозволяє вже іншим компаніям вириватися в лідери.

Такі елементи «нової» економіки, «економіки струсів» (потрясінь) необхідно враховувати в подальшому розвитку вітчизняних компаній, і державі в тому числі, якщо ми бажаємо, щоб українська продукція користувалася попитом, та повсюдно знаходила масового споживача.

Зміни відбуваються, як ми вже відмічали, і з підприємствами (організаціями), які стають більш віртуалізованими у «новій економіці». Це спостерігається у появі замість традиційних вертикально інтегрованих компаній, гнучких та рухливих сітьових структур по управлінню компаніями [1, с. 45]. Зростає кількість віртуальних офісів, у яких можуть працювати люди, які зовсім не бачаться фізично один з одним. Використання віртуальних технологій, комутаційного з'єднання, віртуального простору дозволяє значно зменшувати рівень витрат, здійснювати пошук працівників. Щодо останнього, то яскравим прикладом являється всезростаюча кількість фрілансерів – висококваліфікованих людей, які працюють вдома, та шукають замовників через мережу Інтернет та соціальні мережі, або через спеціальні Інтернет-біржі, найвідомішими з яких, на сьогодні, являються «FreelanceSwitchJobs», «Elance», «oDesk» [5, 376]. На інтернет-біржі Elance зареєстровано 1 365 264 фрі-лансерів (у тому числі українських фрілансерів – 8021), а на oDesk – 1 445 945. За період функціонування сайту Elance (тобто починаючи із 1999 року) українські фрі-лансери заробили 21,1 млн. дол. (із загальної суми в 140 млн. дол.). Що стосується інтернет-біржі oDesk, то за кількістю робочих годин Україна посідає 4 місце після Індії, Філіппін та США, випереджуючи Росію, Китай, Канаду, Польщу та інші країни, а середня ставка погодинної оплати праці вітчизняних працівників складає 16 дол./год. [9; 10].

Тож вітчизняні підприємці повинні крокувати в ногу із часом та вимогами нової економіки, активно включатися у процеси віртуалізації, оскільки вони дають значні можливості та ряд переваг: зниження витрат, прискорення передачі та обробітку даних, спрощення процесів прийняття рішень (в першу чергу групових або колегіальних) тощо.

Сучасний етап розвитку країн характеризується поверненням до ідей протекціонізму. Однак така політика перейшла на зовсім інший рівень розвитку. Суб'єкти макрорівня намагаються захистити в більшій мірі не ринки, а інтелектуальні ресурси. В цьому плані науковці відмічають, що прискорення процесів дифузії знань і технологій актуалізували питання обмежень, які використовують розвинені країни з метою збереження власних лідируючих позицій сфері високих та стратегічно важливих технологій. Окрім очевидних режимів захисту інтелектуальної власності приватними корпораціями і ТНК, все більше задіюються різноманітні державні та міждержавні обмеження. Все більшого поширення набувають «неформальні» обмеження, які реалізуються через обмеження щодо продажу «проблемним» країнам або країнам опонентам (чи конкурентам) цілого ряду ключових технологій, а також створення таких умов, коли доступ до окремо визначених інновацій та технологій, або ж активів у сфері «хай-тек» для них стає вкрай проблемним [7, с. 10].

Віртуалізація економіки призвела до появи нових категорій – «віртуальних піратів» та «партизанів бізнесу», які становлять серйозну загрозу світовому бізнесу, великим монопольним гігантам тощо.

Віртуальні пірати займаються грабежем інтелектуальної власності, а партизани бізнесу – виготовляють продукцію, схожу із оригіналами, однак значно нищу по вартості, оскільки ціна на такі товари не включає в себе брендову та гламурну націнку. Пірати ж активно привласнюють додатковий прибуток від інтелектуальної власності, особливо авторських та суміжних прав. Україна, яка прагне вибудувати постіндустріальне суспільство, повинна активно протидіяти таким групам. Наділі рівень інтелектуалізації підприємств (як вітчизняних, так і світових) зростатиме, оскільки зростатиме частка високотехнологічної продукції, основу якого становить інтелектуальний капітал. Тому вдосконалення законодавства в сфері охорони інтелектуальної власності – це ще одна вимога нової економіки, яку слід враховувати. Бездіяльність в даній сфері може призвести до ізоляції України світовими державами, погіршення іміджу, а отже і привабливості інвесторів.

Відмова України йти в ногу із часом в сфері інтелектуалізації суспільства та відповідного захисту такого роду власності може обернутися для нашої країни багатомільйонними (якщо не мільярдними) збитками. А до цього все і рухається. Міжнародний альянс інтелектуальної власності – приватна спілка, яка об'єднує навколо себе сім асоціацій, що представляють інтерес понад 3200 компаній в США – звернувся до Американської Торгової Палати з вимогою вжити заходи проти України, спеціальних санкцій у зв'язку із значним поширенням інтернет-піратства в нашій країні, і, в першу чергу, через бездіяльність місцевих органів влади в даному питанні. Вищезазначена організація опублікувала список, у якому Україна фактично визнана інтернет-піратом номер один у світі [15, с. 2-3] і тому Міжнародний альянс інтелектуальної власності цілком підтримує рішення американської Торгової палати про присвоєння Україні статусу PriorityForeignCountry (PFC) [14], згідно якого за нашою країною здійснюватиметься постійний нагляд та вживатимуться заходи різного характеру (правового, політичного, судового, економічного тощо) для боротьби із кібер-злочинцями.

Отже, як бачимо, Україні необхідно бути готовими до нового сплеску злочинності, однак не простої – а віртуальної, тобто кібер-злочинності. Надсучасні комп'ютери, Інтернет, цифрові технології тощо сприяють їх поширенню. Все більше здійснюються крадіжки віртуальних грошей, які знаходяться на електронних картах, банківських рахунках тощо. Кількість зломів корпоративних мереж, серверів, ПК також зростає. Україна повинна бути готовою до протидії таким злочинам, формувати нові підрозділи правоохоронних органів, відповідних спеціалістів тощо. В іншому випадку,

вітчизняна економіка буде примітивізована, із великими обсягами готівки в обігу (а не електронних грошей), і, відповідно, готівкових розрахунків. В таких умовах лише ускладнюватиметься процес управління національною економікою, корупцію важко буде відслідковувати, а бізнес-взаємовідносини з розвиненими країнами натикатимуться на серйозні перепони.

І ми цілком згодні з твердженням, що на сьогодні є всі підстави передбачати, що ризики електронної, насамперед інтернет-злочинності, найближчим часом упевнено очолять перелік протиправних економічних діянь, що супроводжуються максимальною тонізацією різних угод та операцій і приховування колосальних фінансових ресурсів від офіційного обліку[2, с. 226].

Ще одна проблема, з якою все ж доведеться стикнутися Україні, якщо вона і надалі притримуватиметься курсу вибудовування «нової економіки» – зайнятість. Поширення у світі знанневомісткої економіки підвищуватиме стандарти ведення бізнесу, конкурентоспроможність товарів та підприємств. В таких умовах виникає необхідність «вирощування» так званих «зірок» – особливої категорії працівників, які володітимуть значним обсягом накопичених інформаційних та знанневих ресурсів, високою кваліфікацією та широким набором навичок. Адже в умовах віртуалізації підприємств (які стають все більш технологічнішими), такий персонал дозволяє змінювати та модифікувати свою діяльність в «режимі реального часу», максимально швидко адаптовуючись до постійних струсів. Іноземні науковці Л. Едвінсон і М. Мелоні вказують, що поширення віртуалізованих підприємств та організацій призведе до зменшення кількості керівного складу середньої ланки і заміни його різноманітними інформаційно-комунакаційними системами і базами даних[8, с. 443].

В таких умовах держава зіткнеться не із вирішенням проблеми розбудови «економіки знань», тобто економіки «для всіх», а з дилемою нової економіки – скільки творчих людей потребує суспільство, щоб функціонувати. В такій ситуації українське суспільство постане перед необхідністю ліквідації іншого рудимента «нової економіки»: «що робити із людьми, які не мають знань і умінь? Вивозити їх із країни? Страчувати?»[3, с. 87].

Бузсумнівно, розбудова економіки знань в даному векторі вимагатиме значну трансформацію системи післядипломної підготовки, посилення акцентованої уваги підприємств на підвищення кваліфікації власного персоналу та перепідготовки, оскільки саме це дозволяє підтримувати сталість інтелектуального капіталу і зокрема такої її складової як людський капітал на макро- та мікрорівні.

Висновки. Таким чином, поширення у світі інноваційної моделі розвитку та формування нової економіки у різних країнах містить у собі ряд загроз та небезпек, до яких слід підготуватися Україні. Поширення короткочасних «струсів» (коливань), розвиток Інтернету та віртуалізація суспільства (споживачів, грошей, підприємств тощо), і як наслідок віртуального піратства та партизанства вказує на те, що Україні слід адаптуватися до намічених світових тенденцій та готуватися до боротьби із тими проблемами, які висувають існуючі тренди. В іншому випадку запізніла реакція вимагатиме значно більших зусиль та витрат на побудову «нової» економіки в Україні.

Список використаної літератури

1. Иванов Д. Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики / Д. Иванов // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 44-61.
2. Ковальчук Т. Т. Макроекономічні ризики: класифікаційні ознаки, способи виміру, шляхи мінімізації / Т. Т. Ковальчук, Н. П. Ковальчук. – К. : Знання, 2012. – 301 с.
3. Крапивний І. В. Роль організаційних інновацій у формуванні економіки знань /

1. В. Крапивний // Механізм регулювання економіки. – 2005. – № 3. – С. 81-89.
4. Крупка К. В. «Нова економіка» – нова дилема / К. В. Крупка // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 329-334.
5. Кузьмін О. Є. Фріланс та загальна характеристика фрілансера / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Солярчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 375-380.
6. Морита А. Зроблено в Японії. – К. : Альпіні Бізнес Букс, АльпінаПаблішерс, 2000. – 240 с.
7. Научно-техническое сотрудничество Украины и России: состояние и механизмы развития : монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.И.Федуловой ; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозирования. – К. : [б.в.], 2013. – 328 с.
8. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология/Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
9. Офіційний сайт інтернет-біржі «Elance». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.elance.com>. – Заголовок з екрану.
10. Офіційний сайт інтернет-біржі «oDesk». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.odesk.com>. – Заголовок з екрану.
11. Репьев А. Есть ли нам место в «новой экономике» / Либрусек. Много книг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/98589/read>. – Загл. с экрана.
12. Таланчук П. Про стан науки в Україні та можливе місце АІНУ в її подальшому розвитку. – К.: УН-т «Україна», 2011. – 25 с.
13. Фатенок-Ткачук А.О. Парадигма проявів «нової» економіки / А. О. Фатенок-Ткачук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 53-60.
14. IIPA Supports U.S. Government's Initiation of an Investigation into Government of Ukraine's Practices that Resulted in the Identification of Ukraine as a Priority Foreign Country від 20 березня 2013 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iipa.com/pressreleases/2013_May31_IIPA_Release_Ukraine_PFC.PDF. – Заголовок з екрану.
15. IIPA Special 301 Report Documents Piracy and Other Barriers that Harm U.S. Creators in Online & Physical Markets, Posing Threats to U.S. Job and Export Growth, in 48 Countries від 7 лютого 2013 року – 4 р.

M. Sedlyar

MODERN CHALLENGES AND PROBLEMS ON THE WAY OF THE NEW ECONOMY

An increasing number of countries is reaching out for migration to a new economy that is guided by use of such resources as knowledge and its' implementation in innovations. Though, the formation of such economy is involved with emerging of a totally different sort of problems state and society will meet with. Instability and its' main demonstration in new economy – short-term fluctuations – one of the main problems. Such fluctuating elements as the Internet and related virtualization of consumers, businesses, society and conversion of competition, etc. are contributing to uprising of churn economy. Therefore, market participants, and principally entrepreneurs begin focusing on short-term trends. The formation of new economy is characterized by an increasing individualization and deviation from mass product. The existing institutions in society, forms of business and crime are transforming by change-over to more and more virtual world: the proportion of virtual enterprises and organizations, online exchange markets is increasing, the number of new type of workers – freelancers is expanding, electronic money is becoming more and more popular,

etc. Intellectualization and virtualization of economy has resulted in a new type of crime – “virtual pirates”, “business guerrillas” and hackers. Well timed problem identification in these spheres will allow eliminating danger and related risks since before they put on foot their detrimental effect on national economy. Therefore, stabilizing the development of economy and society in whole.

Key words: *new economy, churneyconomy, virtual pirates, guerrillas business, freelancer.*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 339.97

В.С. Морозов

СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ПРОМИСЛОВОСТІ У ФРН

У статті досліджено механізм регулювання сфери промисловості у Федеративній Республіці Німеччина на сучасному етапі розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин. З'ясовано, що Федеральний Уряд Німеччини відмовляється від протекціоністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. При цьому його діяльність у сфері промислової політики та розвитку спрямована на: постачання електроенергії і сировинних ресурсів промисловості та домогосподарствам, захист навколишнього середовища, технологічну трансформацію, розвиток наукового та інформаційного обміну, зміну демографічної ситуації, розвиток мобільності (логістика, нові технології в автомобільній промисловості), туризм, забезпечення безпеки.

Ключові слова: регулювання економіки, державна економічна політика ФРН, регулювання сфери німецької промисловості, Федеральний Уряд Німеччини, Федеральне міністерство економіки та технологій Німеччини, НДДКР, малий та середній бізнес.

Постановка проблеми. Серед ключових завдань стратегічного розвитку України у середньостроковій перспективі – завоювання передових позицій у глобальній конкуренції, досягнення лідерства на ринках інтелектуальних послуг і високотехнологічних товарів, вихід на стандарти життя розвинених країн за рівнем добробуту, тривалості життя, доступності якісних послуг у сферах освіти та охорони здоров'я, збалансованості регіонального розвитку. Це, у свою чергу, означає принципову зміну парадигми та пріоритетів державного розвитку, форм державної підтримки бізнесу, включаючи різні аспекти законодавчого забезпечення, національні і регіональні пільги промисловості, тобто розробку сучасного та ефективного механізму регулювання промислової сфери держави.

Основна мета регулювання сфери національної промисловості – стимулювання переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку, що дозволить науці і високотехнологічним секторам промисловості стати локомотивом економічного зростання, забезпечити адекватні умови для розвитку виробничого сектора економіки, де створюється реальне багатство; нормативно-правової бази для розвитку підприємництва, особливо малого та середнього; сприяння якісним інвестиціям.

У розвинених країнах з ринковою економікою процес вдосконалення промислової політики триває впродовж багатьох років. Основний аргумент на користь його творчого осмислення – можливість перейняти найкраще з усіх моделей промислового розвитку країн і нівелювання гіршого з урахуванням природних переваг нашої країни: значного демографічного потенціалу, високого рівня професійної та загальної підготовки робочої сили. Реалізація промислової політики, що сприяє створенню потенціалу для виробництва затребуваної на світовому ринку продукції, надає шанс забезпечити можливість для отримання нових порівняльних переваг на світовому ринку товарів та

послуг вже в найближчому майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність проблеми структурного розвитку промисловості та її ефективного регулювання як пріоритету державної політики свідчать численні теоретичні дослідження й узагальнення як вітчизняних учених, зокрема, таких як: Варналій З. [1], Веклич О., Гаман М., Гальчинський А., Горник В., Геєць В., Гойчук О., Губський Б., Данилишин Б., Жаліло Я., Корецький М., Мунтіян В., Пасхавер Б., Пахомов Ю., Пашенко Ю., Пепа Т., Салига С., Скидан О., Суходоля О., Федорищева А., Шлемко В., Яремко Л. [6] та ін., а також зарубіжних, серед яких: Алтухов А., Баррет К., Богданов І., Водачек Л., Водачкова О., Гален Б. [9], Глазьєв С., Городецький А., Гутник В. [4], Гуттманн В. [11], Гьоргенс Е. [10], Долгов С. [2], Зайтц М. [12], Рор У. [2], Столяров Г., Фурс Н., Шпет Л. [5] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, недостатньо розглянутими залишаються, в першу чергу, аспекти, пов'язані з дослідженням сучасного механізму регулювання сфери промисловості у Федеративній Республіці Німеччина, що вимагає свого подальшого теоретичного обґрунтування та всебічного аналізу. Вищезазначені обставини й пояснюють актуальність та своєчасність розробки теми даного дослідження.

Отже, необхідність теоретичного, методологічного та практичного вирішення зазначеної проблематики зумовила вибір теми, актуальність, **наукову мету** і цільову спрямованість даного дослідження.

Викладення основного матеріалу. Державна підтримка виробництва в Німеччині носить комплексний характер. Промислова політика у ФРН спрямована на створення умов для сталого розвитку найбільш перспективних галузей промисловості. Уряд Німеччини послідовно відмовляється від протекціоністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. Також у цьому випадку мова йде про створення для підприємств та їх працівників умов для чесного та прозорого ведення конкуренції на міжнародних ринках.

Пряме державне втручання є винятковим випадком і застосовується вкрай рідко. Відповідальність за конкурентоспроможність продукції, що випускається, покладено, у першу чергу, на самих виробників. Розвиток конкуренції відноситься до одного з головних пріоритетів німецької політики у сфері підтримки промисловості.

Сучасна ефективна промислова політика ФРН полягає у створенні передумов для розвитку інновацій та конкурентоспроможного виробництва.

Завдання такої політики поширюються на [8, с. 183]:

- фінансування НДДКР,
- підтримку малого та середнього бізнесу (в першу чергу інноваційного),
- створення і розвиток технозон та технопарків,
- підготовку і підписання міжнародних торгових договорів і договорів із захисту навколишнього середовища на умовах, вигідних німецькій промисловості.

Важливою ланкою промислової політики Німеччини є залучення підприємств та їх співробітників до процесу прийняття політичних рішень і усвідомлення відповідальності за них.

Діяльність Уряду у проведенні промислової політики зосереджена на наступних *сферах*:

- наука та інновації;
- освіта;
- підвищення кваліфікації та профперепідготовка;
- податки, збори та зниження бюрократичних бар'єрів;
- енергетична політика;
- забезпечення промисловості сировиною;
- екологічна політика;
- зовнішньоекономічна політика;
- створення інфраструктури;
- промисловий діалог у рамках розвитку ЄС.

Діяльність Уряду Німеччини у сфері промислової політики та розвитку спрямована на [3, с. 8-9]:

- постачання електроенергії і сировинних ресурсів промисловості та домогосподарствам,
- захист навколишнього середовища,
- технологічну трансформацію,
- розвиток наукового та інформаційного обміну,
- зміну демографічної ситуації,
- розвиток мобільності (логістика, нові технології в автомобільній промисловості),
- туризм,
- забезпечення безпеки.

В Уряді ФРН здійснення промислової політики курирує Федеральне міністерство економіки та технологій (нім. – «*BMWi*»). Дане міністерство є головним відомством, через яке проходить фінансування промислової політики Німеччини.

Також підтримкою окремих секторів економіки займаються такі *міністерства* [3, с. 8-9]:

- продовольства, сільського господарства та захисту прав споживачів;
- праці та соціального розвитку;
- транспорту, будівництва і міського розвитку;
- охорони здоров'я;
- навколишнього середовища, захисту природи та безпеки реакторів;
- освіти і наукових досліджень.

Починаючи з 1965 р., ФРН активно використовує *фінансові інструменти (державні дотації і податкові відрахування)* з метою надання державної підтримки, у т.ч. обробній галузі промисловості; житлово-комунальному господарству; соціальній сфері; транспорту; сільському господарству і харчовій промисловості.

Реалізовані програми державної підтримки передбачають виплату бенефіціарам - юридичним та фізичним особам 57-ми різних цільових державних дотацій, а також надання 103-х податкових відрахувань.

Галузеві пріоритети у механізмі державної підтримки промисловості у ФРН наступні [7, с. 211-212]:

- обробна галузь промисловості – 52,2%,
- житлово-комунальне господарство – 8,4%,
- соціальна сфера – 5,3%,
- транспорт – 12%,
- сільське господарство і харчова промисловість – 5,3%,
- інше – 17,2%.

Сукупна сума державних витрат з метою підтримки даних секторів економіки в 2013 р., за даними Мінфіну ФРН, складе не менше 47 млрд. євро, тобто зменшиться на 5% (в абсолютних показниках – на 2,5 млрд. євро).

Таблиця 1

Динаміка і структура сукупних державних видатків ФРН у 2010-2012 рр.

Назва показника	2010	2011	2012
ВВП, млрд. євро	2 374,5	2 476,8	2 570,8
Сукупний рівень держпідтримки (державних субсидій і податкових відрахувань), млрд. євро	55,7	52,2	49,3
в тому числі:			
Державні субсидії, млрд. євро	19,8	17,2	16,9
Податкові відрахування, млрд. євро	29,5	29,1	26,8
Фінансові кошти по лінії Євросоюзу, млрд. євро	6,0	5,6	5,6
<i>Питома вага сукупних держвидатків ФРН в рамках держпідтримки по відношенню до ВВП, у %</i>	<i>2,3%</i>	<i>2,1%</i>	<i>1,9%</i>
в тому числі:			
<i>Питома вага державних субсидій, у %</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,7%</i>
<i>Питома вага податкових відрахувань, у %</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,0%</i>
<i>Питома вага фінансових коштів по лінії ЄС, у %</i>	<i>0,3%</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,2%</i>

Джерело: побудовано автором на основі інформації Федерального міністерства фінансів Німеччини (www.bundesfinanzministerium.de) за 2010-2013 рр.

Нижче представлені основні сфери підтримки, що надається Федеральним міністерством економіки та технологій Німеччини [7, с. 214]:

- *Вугільна промисловість.* У 2012 р. було виділено 1,47 млрд. євро (1,5 млрд. євро в 2011 р.), включаючи фінансування передчасного виходу робітників галузі на пенсію (у зв'язку з реорганізацією галузі). Субсидування видобутку вугілля в Німеччині передбачене до 2018 р.

- *Підтримка НДДКР в енергетичній сфері* (183,5 млн. євро в 2012 р., 185,1 млн. євро в 2011 р.). До зазначених засобів в рамках Другого кон'юнктурного пакета були додані 36 млн. євро на період 2009-2011 рр. На заходи з розвитку раціонального та зберігаючого застосування енергії, особливо на цілі проведення незалежних консультацій для малих і середніх за розміром підприємств та домашніх господарств, а також на експортну ініціативу з поновлюваних джерел енергії та енергоефективності було виділено 31,4 млн. євро (у 2011 р. - 47,9 млн. євро).

- *Підтримка науки, розвитку та інновацій у сфері МСП* склала в 2012 р. 699,2 млн. євро (617,9 млн. євро в 2011 р.). Близько половини зазначених коштів (389,2 млн. євро, 313,4 млн. євро в 2011 р.) було передбачено на реалізацію Центральної інноваційної програми МСП (нім. – «ZIM»). Ця програма, згідно Другого кон'юнктурного пакета Уряду Німеччини, розширена наданням додаткових 900 млн. євро до 2011 р. через поповнення капіталу Інвестиційного фонду.

- *Розвиток продуктивності та конкурентоспроможності МСП* (188,6 млн. євро, 178,8 млн. євро в 2011 р.). Підтримка успішних програм «ERP» (Інвестиційна програма, енергоефективність автомобільної промисловості і створення нових МСП) - 56,3 млн. євро (55,9 млн. євро - в 2011 р.).

Важливими пунктами даної позиції є також підтримка ремісників при підвищенні кваліфікації (45,0 млн. євро, в 2011 р. - стільки ж) і розвиток консультування з питань відкриття власного малого підприємства (36 млн. євро, в 2011 р. – стільки ж).

- *Інформаційні та телекомунікаційні технології* (154,0 млн. євро, в 2011 р. - 123,8 млн. євро). Зростання витрат відбулося у зв'язку зі збільшенням фінансування проекту «THESEUS» (розташовані в Інтернет наукові структури) і завдяки реалізації стратегії Федерального Уряду Німеччини з розвитку широкосмугового доступу до Інтернету по всій країні. Для досягнення мети повсюдного розвитку широкосмугового доступу в 2012 р. було виділено додатково 2 млн. євро. В Інвестиційному фонді на «ІКТ»-заходи Міністерства було передбачено 47 млн. євро до завершення 2013 р.

- *Підтримка зовнішньоекономічної діяльності* (220,0 млн. євро, в 2011 р. - 252,5 млн. євро), в першу чергу, - на підтримку діяльності промислово-торгових палат Німеччини за кордоном, а також товариства «Germany Trade and Invest» (нім. – «GTAI»).

- *Розвиток технологій авіабудування* (161,0 млн. євро, в 2011 р. - 178,9 млн. євро). У рамках узгодженої Четвертої програми розвитку наукових досліджень в авіабудуванні Уряд у наступні роки має намір виділити на дані цілі ще близько 140 млн. євро. Таким чином, буде забезпечено внесок у збереження робочих місць у Німеччині в умовах постійно зростаючої конкуренції.

Основні напрямки підтримуваних досліджень:

- нові концепції виробництва та збирання з метою зниження виробничих витрат і ваги готової продукції,
- розробки з підвищення безпеки та обслуговування пасажирів.

На цілі покриття доходів, що вивільняються у зв'язку з підвищенням витрат оборонної промисловості, на розвиток у цивільному літакобудуванні на основі надання кредитів з 2009 р. передбачено виділення 7,5 євро щорічно. Тим самим оборонні підприємства Німеччини підтримуються в їх прагненні брати участь у поточних програмах авіабудування. Уряд Німеччини має намір, беручи до уваги міжнародні домовленості «EADS» / «Airbus», і надалі підтримувати розвиток нових програм в авіабудуванні.

З 1 листопада 2008 р. для отримання фінансової допомоги по збуту продукції діє спрощена система, яка скасовує надання субсидій Федеральним міністерством економіки та технологій Німеччини. Для покриття схвалених договорів з експортного фінансування виробництва широкофюзеляжних літаків і двигунів в 2012 р. виділено 8,5 млн. євро (у 2011 р. – 41 млн. євро).

- *На цілі проведення НДДКР у суднобудуванні, а також у сфері мобільності (нові види автомобільного пального, електромобіль) і транспортних технологій* в 2012 р. виділено 114 млн. євро (в 2010 р. – 101,4 млн. євро). Дослідження в сфері мобільності додатково фінансувалися з Інвестиційного фонду (36 млн. євро).

- *Підтримка інвестицій у рамках програми «Поліпшення структури регіональної економіки»* (650,8 млн. євро, в 2011 р. – 664,0 млн. євро). Спільно з бюджетами федеральних земель на цілі щодо зміни структури економік регіонів у 2012 р. було виділено більше 1,3 млрд. євро. Значна частина цих коштів припадає на землі колишньої НДР («нові» землі) і Берлін.

- *Туризм* (28,8 млн. євро, в 2011 р. - 30,0 млн. євро). 95% витрат припадає на фінансування діяльності Німецького центру туризму (нім. – «DZT») [7, с. 215-216].

- *Впровадження електронного підтвердження доходів* (нім. – «ELENA»). З 2009 по 2013 рр. щорічно на ці цілі виділяється 11 млн. євро. Впровадження такої системи, за підрахунками фахівців, дозволить знизити бюрократичні процедури і заощадити більше 100 млн. євро щорічно.

- *Дослідження космосу.* Разом з фінансуванням Німецького центру авіа- та космічної промисловості (включаючи дослідницькі напрями авіабудування, енергетику і транспорт) у 2012 р., як і 2011 р., було виділено 1,1 млрд. євро. З 2011 р. передбачено збільшення щорічного фінансування Німецького центру авіа- та космічної промисловості на 5%. Значна частина витрат з дослідження космосу припадає на міжнародне співробітництво в рамках Європейського космічного агентства «ESA» (611,1 млн. євро) [7, с. 218].

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що завдання сучасної промислової політики ФРН поширюються, передусім, на фінансування НДДКР, підтримку малого та середнього бізнесу (в першу чергу інноваційного), створення і розвиток технозон та технопарків, підготовку і підписання міжнародних торгових договорів та договорів із захисту навколишнього середовища на умовах, вигідних німецькій промисловості. Важливою ланкою промислової політики Німеччини є залучення підприємств та їх співробітників до процесу прийняття політичних рішень і усвідомлення відповідальності за них. Діяльність Уряду у проведенні промислової політики зосереджена на наступних сферах: наука та інновації; освіта; підвищення кваліфікації та профперепідготовка; податки, збори та зниження бюрократичних бар'єрів; енергетична політика; забезпечення промисловості сировиною; екологічна політика; зовнішньоекономічна політика; створення інфраструктури; промисловий діалог у рамках розвитку ЄС.

Таким чином, поступово Федеральний Уряд Німеччини відмовляється від протекціоністських заходів підтримки промисловості, керуючись принципами соціальної ринкової економіки, відповідно до яких держава обмежується створенням рамкових умов для успішного розвитку промисловості. Також у цьому випадку мова йде про створення для підприємств та їх працівників умов для чесного та прозорого ведення конкуренції на міжнародних ринках. Діяльність Уряду Німеччини у сфері промислової політики та розвитку спрямована на сучасному етапі на: постачання електроенергії і сировинних ресурсів промисловості та домогосподарствам, захист навколишнього середовища, технологічну трансформацію, розвиток наукового та інформаційного обміну, зміну демографічної ситуації, розвиток мобільності (логістика, нові технології в автомобільній промисловості), туризм, забезпечення безпеки.

Пряме державне втручання слід вважати винятковим випадком, який застосовується вкрай рідко. Відповідальність за конкурентоспроможність продукції, що випускається, покладено, головним чином, на самих виробників. Крім того, слід зазначити, що розвиток конкуренції відноситься до одного з головних пріоритетів сучасної німецької політики у сфері підтримки промисловості у ФРН.

Список використаної літератури

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [Монографія] / за ред. д.е.н, проф. З.С. Варналія - К.: НІСД, 2007. - 768 с.
2. Менеджмент и рынок: германская модель // Под ред. У. Рора и С. Долгова. - М., 1995. – 480 с.
3. Морозов В.С. Механізм регулювання промислової сфери у ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 14 с.
4. Политика хозяйственного порядка в Германии / В. П. Гутник. - Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. – М. : Экономика, 2002. – 271с.

5. Шпэт Л. Промышленная политика - соблазн, перед которым невозможно устоять (возражения против целомудрия теории) // Politekonom. - 1996. - № 4. - С. 32-34.
6. Яремко Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний аспект: [Монографія] / Л.А. Яремко. - Львів : Видавництво ЛКА, 2007. – 524 с.
7. Allespach M., Ziegler A. Zukunft des Industriestandortes Deutschland 2020. - Marburg: Schüren, 2012. - 339 S.
8. Deutschland im internationalen Konjunkturzusammenhang. – Sachverständigenrat. - Expertise 2009. – 544 S.
9. Gahlen B. Strukturpolitik und Soziale Marktwirtschaft, in: Issing O. (Hrsg.): Zukunftsprobleme der sozialen Marktwirtschaft. – Berlin, 1981. - S. 853-871.
10. Goergens E. Konjunktur- und Industriepolitik. Marktwirtschaft als Aufgabe. - Stuttgart – Jena. 1994. – 842 S.
11. Guttman V. Industriepolitik I (Theorie), in: Bekerath E. v. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. - Bd. 5. - Stuttgart u.a.O., 1956. - S. 272-276
12. Seitz M. Staatliche Industriepolitik: Begründungen, Instrumente und Probleme. - Baden-Baden: Nomos, 2000. - S. 372.

V. Morozov

THE CURRENT MECHANISM FOR REGULATION OF THE INDUSTRY IN GERMANY.

The paper studies the mechanism of regulation of the industry in the Federal Republic of Germany at the present stage of development of the world economy and international economic relations.

It has been found that the Federal Government has been refusing from protectionism measures to support the industry by following the principles of the social market economy, according to which the government is bounded to creating necessary conditions for successful industrial development.

However, its activities in the field of industrial policy and promotion are aimed at: supply of electricity and raw materials to industry and households, environmental protection, technological transformation, the development of research and information exchange, management of the demographic situation, the transportation infrastructure development (logistics, new technologies in the automotive industry), tourism and security provision.

It has been determined that the modern industrial policy of Germany is primarily focusing on the following tasks: financing of research and development, support for small and medium-size enterprises (especially in innovation field), the creation and development of technological zones and parks, the preparation and signing of international trade treaties and environmental protection agreements under the condition that they are beneficial for German industry.

An important element of industrial policy in Germany is attracting businesses and their employees to policy-making process and taking the responsibility for them.

The Government is conducting the industrial policy focusing on the following areas: science and innovation, education, training and skill conversion, taxes and duties, reduction of bureaucratic barriers, energy policy, raw materials supply to the industry, environmental policy, foreign policy, infrastructure, industrial dialogue aimed at the further development of the EU.

Direct government intervention should be considered as an exceptional case, which is rarely used. The manufactures themselves are responsible for the competitiveness of their products.

Furthermore, it should be noted that the development of competition is related to one of the top priorities of the modern German policy to support the local industry.

Key words: *regulation of the economy, German government economic policy, the regulation of German industry, the Federal Government of Germany, Federal Ministry of Economics and Technology of Germany, research and development, small and medium-size enterprises.*

УДК 339. 923/.924

Т.В. Камінська

СЦЕНАРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗШИРЕНОГО ЄС

У статті розглянуто науково-практичні підходи щодо вибору моделі універсалізації інтеграційних процесів розширеного Європейського Союзу з точки зору сформованої тенденції до поглиблення гетерогенності даного об'єднання. Розглянуто можливості подальшого розширення й поглиблення інтеграції ЄС.

Ключові слова: *інтеграційні моделі, інтеграційні сценарії, країни-члени Європейського Союзу, модель «концентричних кіл», рівень інтеграції, гетерогенність європейського простору, стратегії інтеграції.*

Постановка проблеми. Останнє розширення Європейського Союзу значно посилило його гетерогенність, загострюючи питання про те, чи є можливим імплементація більш гнучкої, економічно ефективною та політично придатної форми інтеграції, здатної елімінувати весь комплекс загроз, викликаних зростаючою неоднорідністю всередині об'єднання. Більше того, попри анонсовану уніфікацію різного роду політик – бюджетної, фіскальної, соціальної та інших, глобальна фінансова криза загострила ряд болючих проблем, зокрема, на відмінностях у економічному потенціалі країн-учасниць. Процеси конвергенції і дивергенції в регіонах ЄС – як на рівні міжрегіональному або міжкраїновому, так і з точки зору траєкторії темпів зростання, загострюють необхідність адаптації альтернативних сценаріїв співіснування в його межах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. А.Алесіна, Е.Сполаоре і Р.Вашчьярг [1] вивчав питання економічної інтеграції з акцентом на ризиках політичної дезінтеграції, тоді як Д.Вілдасин [2] зорієнтував свій дослідницький ракурс на визначенні впливу економічної інтеграції на перспективи побудови держави загального добробуту.

М.Фаррелл [3] досліджував особливості інтеграційних моделей з акцентом на ЄС. В свою чергу, К.Еліасен і А.Берв провели компаративний аналіз європейської й азійської інтеграційних моделей [4]. Висновки вчених розвинуті у працях С.Лукареллі і Л.Фіорамонті [5], Т.Берзела й Т.Рісса [6], які навели аргументи на користь інтеграційної моделі, впровадженої ЄС як найоптимальнішої для наслідування.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних підходів щодо вибору моделі універсалізації інтеграційних процесів розширеного Європейського Союзу з точки зору сформованої тенденції до поглиблення гетерогенності даного об'єднання.

Викладення основного матеріалу. Європа регіонів – поняття багатовимірне, адже за своєю природою це значно більше, ніж політика «вирівнювання» або так званого міжрегіонального перерозподілу. Більше того, майбутній погляд на «Європу регіонів» не стільки базується на історичних передумовах, скільки викликаний новітніми тенденціями розвитку. Так, Дж.Аренс порівнює «Європу метрополій» і «Європу регіонів» як «сценарії розвитку» [7]. «Європа метрополій», на думку дослідника, являє собою центрально-європейський мегаполіс, тоді як «Європа регіонів» – поліцентричну систему. Більше того, на думку автора, такий підхід має всі підстави призвести до зміни самої парадигми економічної інтеграції. Самі по собі зміни в інтеграційних сценаріях пояснюються необхідністю об'єднання інтересів націй та наднаціональних органів відповідно до виникаючих історичних потреб. Так, Е. Балладюр [8] запроваджує поділ країн, відштовхуючись від груп інтересів в трьох сферах, що, за задумом автора, мало б призвести до створення так званих «спеціалізованих кооперацій» країн:

- політичні та правові інтереси усіх членів;
- сфера інтересів відсталих в соціально - економічному розвитку країн;
- сфера інтересів, продиктованих взаємодією з сусідами.

В контексті окресленого заслуговує на увагу спроба О.Стаба вирішити методологічну плутанину із визначенням інтеграційних форм і стадій шляхом введення трьохрівневого підходу:

- за **часовою ознакою** (з виокремленням Європи двох- або більше швидкостей);
- за **територіальною ознакою** (Європа центру; Європа концентричних кіл);
- за **секторальною ознакою** (Європа змінних геометрій; Європа a-la carte)

Таблиця 1

Матриця ЄС з позицій нормативної та ринкової сили

	Функції ЄС	Сфера діяльності ЄС	Інструменти впливу
Нормативна сила Європи	Актор міжнародних відносин на основі базового набору норм і принципів	Встановлення норм і правил відповідно до проголошених принципів	- Перенесення досвіду (позитивно і негативно обумовлені, надання можливостей) - Набір процедур - Інформаційні фільтри/набір переконань - Культурні фільтри/соціалізація - Публічність - Інфікування/сила прикладу
Ринкова сила Європи	Ринкова сила, що базується на великому інституціоналізованому ринку	Набір стандартів «сила через торгівлю»	- Потенційно примусові та примусові; - Позитивно і негативно обумовлені - Екстерналізація ринків, інспірована політикою і регулюванням

Джерело: [9]

Як зазначає М.Мітін, концепція „Європи змінних геометрій” вмістила в собі концепції „міцного ядра” та концентричних кіл. У контексті розширення Європейського співтовариства останні можуть бути віднесені до свого роду компромісного напрямку Європейської інтеграційної стратегії, яка намагається поєднати дві прямо протилежні інтеграційні концепції. Відповідно до цього підходу розглядається можливість одночасного розширення та поглиблення ЄС шляхом диференційованого та асоційованого членства країн-учасниць та кандидатів на членство, як в окремих інституційних структурах Співтовариства, так і в окремих

сферах співробітництва. Ідея „Європи змінних геометрій” досить вдало відповідає потребам майбутнього розширення ЄС. Країни-кандидати зможуть стати повноправними членами ЄС не одночасно, а поступово - в залежності від їхнього економічного та політичного становища [10].

В.В.Воронов та О.Я. Лавриненко конкретизують, що територія ЄС була класифікована на області «периферії» і «ядра» на основі дослідження тоді ще 12 країн (ЄС-15 за винятком Австрії, Франції та Великобританії) в період з 1989 по 1999 р., проведеного С. Даллерба і Дж. Ле Гало. За результатами дослідження, у «ядро» ввійшла більшість розвинених країн ЄС, а між країнами «периферії» була встановлена істотна конвергенція з констатуванням неможливості досягнення результату розвитку, характерного для ядра [11]. Схожих висновків досягла й Б.Шерфі, яка довела, що дата вступу до ЄС відіграє чи не найголовнішу роль на визначення регіональних відмінностей [12]. Цілком прогнозовано, що серед нових країн-членів вони є більш помітними.

Українська вчена І.Гладій, спираючись на підхід Г.Боделя, досліджує регіональну політику співтовариства з погляду чотирьох довгострокових географічних сценаріїв. Ці сценарії допомагають оцінювати здатність західноєвропейських периферійних регіонів розвиватися через порівняння глобальних амбіцій регіональної політики з тенденціями економічної системи і базовими характеристиками цих регіонів. Так, сценарій просторової концентрації (поляризації) дає змогу підкреслювати потребу волонтаристської регіональної політики; сценарій різношвидкісної інтеграції призводить до підкреслення слабкості периферійних областей; сценарій поширюваної метрополізації, навпаки, дає змогу показувати деякі активи цих територій; нарешті, поліцентричний сценарій, рекомендований європейським Комітетом просторового розвитку, пропонує використання кількох тенденцій розвитку, відповідно [13 с.238].

Таблиця 2

Компаративний аналіз сценаріїв «концентрація: ядро і периферія» і «різношвидкісна інтеграція»

<i>Динаміка</i>	<i>Концентрація: центр і периферія</i>	<i>Неоднакова інтеграція регіонів Селективна організація</i>
<i>Рушійні сили</i>	Неолібералізм	Декілька регіонів
<i>Міська динаміка</i>	Метрополізація	Мережа порталів-метрополій
<i>Локалізація активності</i>	Просторовий поділ праці	Розвиток прикордонних регіонів
	Периферія – Центр	
<i>Мережі і потоки</i>	Дворівнева Європа	Вибір нових місць для вузлів, міст-порталів
<i>Географічні регіони і області</i>	Дуальна економіка	Селективна самоорганізація
<i>Навколишнє середовище</i>	Скупчення, забруднення, зростання ризиків	Поглиблена і вибіркова інтеграція в сфері управління екологією
<i>Територіальні співтовариства</i>	Конкуренція	Домінування потужних і організованих регіонів
<i>Проблеми для ЄС</i>	Балансування регіональних нерівностей	Поворот до посилення кооперації між регіонами

Джерело: [13]

Відповідно до термінології, використаної у контексті Євроінтеграції, *гнучкість*, що іноді вживається взаємозамінною з терміном *диференціація*, являє собі загальний

термін, що означає можливість країн-членів мати різні права та обов'язки відносно деяких спільних політичних зон, та означає можливість тимчасового або постійного існування різних рівнів інтеграції всередині ЄС. Серед основних категорій універсальної інтеграції, зокрема, виокремлюємо інтеграцію: а) *різних швидкостей*; б) *концентричних кіл*; в) *для всіх*.

Вже у 1974 р., будучи натхненним подіями 1973 р., В.Бранд викликав жваву дискусію про Європу різних швидкостей. Моделі інтеграції різних швидкостей можна визначити як моделі інтеграції, коли переслідування спільних цілей кероване групою держав-членів, які здатні та готові розвиватися швидше у напрямку глибокої інтеграції в певних сферах політики, коли решта держав-членів зобов'язуються підключитися за нагоди, відповідно спеціальних критеріїв [14, с.287]. Іншими словами, підхід різних швидкостей виразно зберігає фундаментальну ідею про *спільний рівень інтеграції*, а вилучення з неї є *тимчасовими* та *винятковими*. Так як кінцеві цілі залишаються спільними для всіх членів, гнучкість проявляється лише у фазі здійснення. Через те, що моделі різних швидкостей не дозволяють деяким країнам обрати глибший рівень інтеграції, а іншим – не обирати, вони не підлягають основному фундаментальному закону універсальності - існуванню відмінності.

Підхід концентричних кіл отримав значного поширення в політичних дебатах останнім часом. Колишній прем'єр-міністр Франції О.Балладюр першим підняв ідею Європи концентричних кіл у 1994 р. В його інтерпретації така інтеграційна модель концентричних кіл є основою наміру формування авангарду піонерів. У концепції концентричних кіл, глибоко інтегроване ядро, що складається з країн-членів, співпрацюючих в багатьох сферах діяльності на рівнях економічного, монетарного та політичного союзів, оточене багатьма кільцями менш інтегрованих груп держав. На противагу моделям різних швидкостей, підхід Європи концентричних кіл визнає недосяжні відмінності, дозволяючи *постійний* поділ між ядром та менш розвиненими інтеграційними союзами [14, с.287].

Інтеграція «для всіх», сформульована Р. Дарендорфом [15] ще у 1979р., дозволяє державам-членам вільно обирати, як з меню, в якій політичній зоні вони хотіли б діяти та співпрацювати тісніше, маючи мінімальну кількість спільних цілей. «Європа для всіх – поширена політика, за якої є спільні інтереси без примусу для тих, хто не є спроможним, але мають приєднатися. Це є радше правилом, чим винятком». Моделі «для всіх», подібно до моделей концентричних кіл, передбачають можливість *постійного* розподілу, дозволяючи членам обирати відповідно до власних *політик*, а не до обраного раніше пакету для членства. Тож, концепція «для всіх» є більш *функціональною*, ніж географічною, та, на противагу підходу концентричних кіл, фокусується на *політиці*, а не на країнах.

Таблиця 3

Компаративний аналіз сценаріїв “Поширена метрополізація” і “поліцентризм”

<i>Динаміка</i>	<i>Поширена метрополізація</i>	<i>Поліцентризм. Відновлення балансу інтересів при стійкому розвитку</i>
	<i>Фрактальний ріст міст</i>	
<i>Рушійні сили</i>	Економіка технополісів	Кооперація учасників
<i>Міська динаміка</i>	Висхідне поширення	Поліцентризм
<i>Локалізація активності</i>	Підтвердження нових технологічних зон	Вичерпаність моделі центр-периферія
<i>Мережі та потоки</i>	Нові єврокоридори	Волонтаристська політика з

		ефектами мультиплікатора
Географічні регіони і області	“Червоний восьмикут”	Мультидистрибутивний ріст
	Пояси	
Навколишнє середовище	Вибірковий розвиток живого навколишнього середовища (природи)	Стійкий розвиток
Територіальні співтовариства	Верховенство мереж (міст)	Територіальний ріст
Проблеми для ЄС	Заохочення нових полюсів інновацій	Територіальне згуртування

Джерело: [13]

Колектив дослідників на чолі з Р.Брюстером песимістично ставляться до можливості примирення ідей поглиблення та розширення ЄС, стверджуючи, що «розширення ЄС змусить членів покинути старання для подальшого поглиблення інтеграції, коли подальше поглиблення буде можливим лише за рахунок розширення» [16, с.49]. В контексті окресленого репрезентативним виглядає розрахунок так званих конституційних можливостей, розроблений Дж.М. Бучененом [17] для прийняття рішень у Раді Міністрів та Європейській Комісії.

«Конституційні можливості» врівноважують:

(1) ризик усіх не вчинених політичних заходів, які послужили б спільним інтересам всіх громадян:

(2) ризик всіх політичних заходів, вчинених проти інтересів частини або всіх громадян, що описали Бученен та Таллок (1962) як «логічну базу конституційної демократії».

Дж.М. Бученен та Г. Таллок [18] розрізняють *витрати на рішення* та *зовнішні витрати*, конкретизуючи на такому: витрати на рішення, з однієї сторони, це витрати, що потребує бажане рішення, тоді як зовнішні витрати - це витрати, які понесе громадянин в результаті невіддатних контролю рішень інших суб'єктів, тобто витрати на рішення, які не були бажаними або витрати примусового підкорення іншій волі. В інтерпретації вчених такі витрати являють собою так звану *вартість соціальної незалежності* або, іншими словами, *ціну незалежності*. Більше того, мінімізація цих витрат колективного вибору є однією з цілей відповідних соціальних та політичних організацій.

Застосування цих міркувань до ЄС дає наступні висновки щодо наслідків розширеного та гетерогенного ЄС:

- для будь-якої форми колективного вибору, наприклад голосування, *вартість рішення* буде вищою для суб'єктів з більш гетерогенним населенням, ніж з гомогенним: розширення підвищить витрати на рішення у ЄС шляхом збільшення кількості та гетерогенності держав-членів;

- більш того, для будь-якої форми колективного вибору, *зовнішні витрати* також будуть вищими при гетерогенних суб'єктах ніж при гомогенних, наприклад, через те, що рішення більшої кількості людей не буде сходиться з центральним рішенням, зробленим на рівні політики ЄС.

В результаті цього, через те, що кожний додатковий член робить ЄС більш гетерогенним, кожна нова країна-член спричиняє зростання як витрат на рішення, так і зовнішніх витрат.

Висновки: Звідси стає очевидним, що існує певний компроміс між витратами на рішення та зовнішніми витратами. Оскільки витрати на прийняття рішень зростають із поглибленням гетерогенності країн-членів, то, враховуючи існування певного

максимально допустимого рівня витрат на прийняття рішень, її посилення має супроводжуватися *меншим* обсягом рішень з метою урівноваження високої вартості прийняття рішень, інспірованою через посилену гетерогенність членства ЄС. Зовнішні витрати збільшуються в результаті *меншого* обсягу рішень. Отож, з точки зору зовнішніх витрат, ми знову приходимо до дилеми, адже зовнішні витрати також збільшуються із посиленням гетерогенності об'єднання. Таким чином, чим більш гетерогенним є ЄС, тим вищими будуть витрати на прийняття рішень та зовнішні витрати. Посилена гетерогенність, в свою чергу, завжди призводить до підвищення витрат на незалежність. З цього погляду ЄС ризикує вважатись «надто великим». Таким чином, аналізуючи проблематичну напруженість між поглибленням та розширенням, постає фундаментальне питання: Чи можна змінити правила гри так, щоб досягти компромісу між зовнішніми витратами та витратами на рішення та щоб таке відношення вважалося збалансованим.

Список використаної літератури

1. Alesina A. Economic Integration and Political Disintegration [Electronic resource] / A. Alesina, E. Spolaore, R. Wacziarg. – Mode of access: http://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/romain.wacziarg/downloads/separatism.pdf
2. Wildasin D.E. Economic integration and the welfare state [Electronic resource] / D.E. Wildasin. – Mode of access: <http://www.google.com.ua/search?ie=UTF8&q=ECONOMIC%20INTEGRATION%20AND%20THE%20WELFARE%20STATE%20DAVID%20E>
3. Recherche International [Electronic resource] / M. Farrell. – Mode of access: <http://www.princeton.edu/~smeunier/Farrell%20Memo.pdf>, p. 2.
4. Eliassen K.A. Comparison of European and Southeast Asian integration' / K.A. Eliassen, A.C. Børve // European Union and new regionalism: regional actors and global governance in a post-hegemonic era / M. Telò. - Aldershot, Ashgate, 2007. – P. 204-205.
5. Lucarelli S. External Perceptions of the European Union as a Global Actor / S. Lucarelli, L. Fioramonti. – London, Routledge, 2010. – 256 p.
6. Börzel T. Diffusing (Inter-) Regionalism. The EU as a Model of Regional Integration, The Transformative Power of Europe (KFG) [Electronic resource] / T. Börzel, T. Risse. – Mode of access: http://www.polsoz.fuberlin.de/en/v/transformeurope/publications/working_paper/WP_07_Boerzel_Risse.pdf.
7. Ahrens J. A Club Theoretical Perspective on an Enlarged European Union [Electronic resource] / J. Ahrens, H.W. Hoen. – Mode of access: <http://www.isnie.org/ISNIE02/ISNIE02Program.htm>
8. Ballardur E. L'Europe autrement / E. Ballardur. – Paris: Fayard, 2006.– 157 p.
9. Garelli S. The European Union's Promotion of Regional Economic Integration in Southeast Asia: Norms, Markets or Both? [Electronic resource] / S. Garelli. – Mode of access: http://aei.pitt.edu/39371/1/wp25_garelli.pdf
10. Мітін М.М. Теоретичні концепції розвитку європейської інтеграції [Електронний ресурс] / М.М. Мітін. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2007/BSEC_2007/Pages%20from%202tom/0673.pdf
11. Воронов В. Процессы конвергенции и дивергенции в регионах Европейского Союза: особенности и квалиметрия [Электронный ресурс] / В. Воронов, О. Лавриненко. – Режим доступа: <http://journals.kantiana.ru/upload/iblock/f76/Voronov%20V.,%20Lavrinenko%200>.

65-81.pdf

12. Szörfi B. Development and Regional Disparities — Testing the Williamson Curve Hypothesis in the European Union [Electronic resource] / B. Szörfi. – Mode of access: http://www.oenb.at/en/img/fee1_2007_2_szoerfi_tcm16-79074.pdf
13. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект [Текст]: монографія / І. Й. Гладій. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 544 с.
14. Stubb A. A Categorization of Differentiated Integration / A. Stubb // Journal of Common Market Studies. – 1996. – Vol. 34. P. 283-295.
15. Dahrendorf R. A Third Europe, 3rd Jean Monnet Lecture [Electronic resource] / R. Dahrendorf. – Mode of access: <http://aei.pitt.edu/11346/2/11346.pdf>
16. Brewster R. Widening versus Deepening the European Union: An Institutional Analysis / R. Brewster, M. Munger, T. Oatley // Institutional Challenges in the European Union / Madeleine O. Hosli. – London: Routledge, 2000. – P. 48-65.
17. Buchanan J.M. An Economic Theory of Clubs [Electronic resource] / J.M. Buchanan // Economica. – 1965. – Vol. 32. – P. 1-14. – Mode of access: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2552442?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21102975951973>
18. Buchanan J. M. The Calculus of Consent / J.M. Buchanan, T. Gordon. – Mode of access: <http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv3c0.html>

T.V. Kaminska

TRANSFORMATION SCENARIOS OF INTEGRATION PROCESSES IN THE ENLARGED EU.

A matrix of the EU is proposed, representing normative and market strength, designed to cope with methodological confusion in the definition of integration forms and phases by introducing a three-tier approach: by time-specific criterion (Europe with two or more paces), by area-specific criterion (Europe of the center, Europe of concentric rounds), by sector-specific criterion (Europe of variable geometries; Europe a-la carte).

Arguments are given on the adaptive capacity of the concept of “Europe of variable geometries” to the needs of future enlargement of the EU, according to which candidate countries can be full members of the EU not all at once but gradually, depending on their economic performance and political situation.

Comparative analysis of scenarios “concentration: the core and the periphery” versus “integration with various paces”; “expanded metropolitanism” versus “polycentrism” is made, which tunes one on pessimistic predictions concerning reconciliation of the ideas about deepening and enlargement of the EU. It is argued that EU enlargement will make EU members abandon efforts for further deepening of integration when further deepening is only feasible through enlargement.

The so called costs of solutions and external costs in the context of integration processes within the EU boundaries are specified, which enables to articulate a series of theoretical hypotheses about implications of the existence of enlarged and heterogeneous EU. The author proves the existence of a correlation between the degree of intra-EU heterogeneity, decision making costs and external costs. Risks of the enhanced heterogeneity are analyzed, which raises the problem of increased costs of independence. It is assumed that in the existing context the EU faces the risk of being regarded “too large”. By analyzing controversies between the deepening and the enlargement, the author seeks to answer a fundamental question on whether or not the rules can be changed in order to reconcile external costs and decision making costs in a balanced way.

Key words: *integration models, integration scenarios, member-states of the European Union, the “concentric circles” model, level of integration, heterogeneity of the integration area, integration strategy.*

УДК 339.56(477:450)(043)

О.В. Захарова

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ІТАЛІЄЮ

Стаття присвячена дослідженню практичних аспектів реалізації зовнішньоекономічних зв'язків України з Італією. Автором дослідження особливості та закономірності розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Італією та специфіка розвитку інвестиційної взаємодії.

Проведений аналіз інтенсивності та ефективності розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами на основі розрахунку індексів інтенсивності торгівлі, чистої торгів та коефіцієнтів покриття експортом імпорту.

Для порівняння структури торгівлі товарами Італії та України був розрахований індекс диверсифікації експорту (імпорту). Досліджено сучасний стан та динаміку зрушень в структурі торгівлі в сфері товарів та послуг.

Ключові слова: *зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, товари, послуги, зовнішньоторговельний оборот, зовнішньоторговельне сальдо, інвестиційні зв'язки, прямі іноземні інвестиції, зарубіжні інвестиції.*

Постановка проблеми. Україна має розгалужену систему зовнішньоекономічних зв'язків, що охоплює зовнішню торгівлю та інвестиції, науково-технічні та валютні відносини, інші форми міжнародної взаємодії в економічній сфері. Географія зовнішньоекономічних зв'язків охоплює всі континенти та регіони світу. Одним з основних торговельних партнерів України є Італія, що обумовлює актуальність пошуку напрямків диверсифікації форм співпраці та посилення інтеграційної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оскільки в сучасних умовах зовнішньоекономічні зв'язки розглядаються як могутній засіб прискорення науково-технічного розвитку та інтенсифікації економіки, то різним аспектами розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країн світу, зокрема України, присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Андрійчука В.Г., Гончаренка Н., Істратій Л.Ф., Макогона Ю.В., Масловської Л., Новицького В.Є., Саблук В.В., Третяк В.В. та інших. З метою поглиблення зовнішньоекономічної взаємодії України з основними торговельними партнерами, подальшого дослідження потребує аналіз напрямків інтенсифікації зв'язків з країнами світу, Італією зокрема.

У зв'язку з цим **метою** статті є оцінка ефективності економічного співробітництва України з Італією в торговельній та інвестиційній сферах.

Викладення основного матеріалу. Аналіз стану розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Італією свідчить, що Італія впродовж останніх років стабільно посідає місце одного з провідних торговельно-економічних партнерів України серед країн Європейського Союзу та світу. У 2012 році Італія увійшла до переліку 10 країн світу, в торгівлі з якими Україна мала найбільший обсяг зовнішньоторговельного обороту товарами, займаючи п'яте місце. За обсягом товарообігу України з країнами Європи, Італія посідає третє місце, поступаючись Німеччині та Польщі.

Для дослідження важливості торгівлі України з Італією був розрахований індекс інтенсивності торгівлі (IT), а також індекс інтенсивності експортної торгівлі ($IE_{\text{інт } jk}$) та індекс інтенсивності імпоротної торгівлі ($II_{\text{інт } jk}$), які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Індекси інтенсивності торгівлі товарами України з Італією за 2005-2011 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
IT	1,51	1,85	1,49	1,27	0,93	1,56	1,51
$IE_{\text{інт } jk}$	1,50	1,77	1,48	1,24	0,91	1,44	1,42
$II_{\text{інт } jk}$	0,79	0,92	0,83	0,85	0,78	0,73	0,79

Таким чином, у 2005-2011 рр. індекс інтенсивності торгівлі був більшим за одиницю, що говорить про важливість експорту з України до Італії у порівнянні з іншими країнами світу. Негативною тенденцією є зменшення значення індексу інтенсивності торгівлі протягом 2006-2009 рр. Так, у 2009 р. індекс становив 0,93, що на 49,7% менший за індекс 2006 р. та на 26,8% – 2008 р. Однак, у 2010 р. значення індексу зростає до 1,56%, що на 67,7% більший індексу 2009 р. та на 3,3% – індексу 2011 р. Незважаючи на це, Італія є важливим торговельним партнером. Якщо більш детально розглядати інтенсивність торгівлі при здійсненні експортних та імпорتنних операцій, то слід зазначити, що індекс інтенсивності експортної торгівлі на протязі зазначеного періоду був більшим за одиницю, крім 2009 р., а індекс інтенсивності імпоротної торгівлі – меншим за одиницю. Виходячи з цього, експорт до Італії є більш інтенсивним, ніж експорт до інших країн світу, а імпорт навпаки.

Проаналізуємо показники зовнішньої торгівлі товарами, які наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

**Показники аналізу зовнішньої торгівлі товарами
України з Італією у 2005-2012 рр., млн. дол. США**

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт	1893,9	2503,4	2675,2	2911,7	1227,6	2412,3	3039,5	2480,0
Імпорт	1030,3	1465,2	1789,3	2432,1	1139,8	1390,3	2005,8	2234,6
Зовнішньоторговельний оборот	2924,1	3968,6	4464,5	5343,8	2367,3	3802,6	5045,3	4714,6
Сальдо	863,6	1038,2	885,8	479,7	87,8	1022,1	1033,8	245,4
Індекс чистої торгівлі	0,30	0,26	0,20	0,09	0,04	0,27	0,20	0,05
Коефіцієнт покриття	1,8	1,7	1,5	1,2	1,1	1,7	1,5	1,1

Характерною особливістю розвитку зовнішньої торгівлі товарами України з Італією в 2005-2012 рр. стало продовження тенденції збільшення її обсягів, яка спостерігається в зовнішній торгівлі протягом останніх років, хоча у 2009 р. спостерігається спад обсягів торгівлі, що зумовлено світовою кризою, а також у 2012 р., що викликано скороченням обсягів споживання української продукції чорної металургії з боку Італії. Аналізуючи динаміку зовнішньоторговельного обороту, можна зробити висновок, що за 2005-2012 рр. його обсяг зріс на 1790,5 млн. дол. США або на 61,2%. Сальдо зовнішньої торгівлі є додатним, що є свідченням ефективності торговельної співпраці. Розраховані коефіцієнти покриття свідчать, що валютна виручка від експорту покриває витрати на імпорт товарів в середньому у 1,5 рази за аналізований період. Однак, несприятливою тенденцією розвитку зовнішньоторговельних зв'язків є зменшення значення коефіцієнта покриття протягом, що викликано випереджальним зростанням імпорту над експортом. Так, в середньому щорічно обсяги імпорту зростали на 172,0 млн. дол. США (на 11,7%), а обсяги експорту

– на 83,7 млн. дол. США (на 3,9%). Коефіцієнт випередження дорівнює 107,5, тобто зростання обсягів імпорту товарів за період, що аналізується, випереджало зростання обсягів експорту товарів на 7,5%.

Для порівняння структури торгівлі товарами Італії та України був розрахований показник диверсифікації експорту (імпорту), динаміку якого наведено на рис. 1.

Таким чином, індекс диверсифікації експорту Італії протягом 2005-2011 років має стабільну динаміку та коливається у межах 0,365-0,375, України – 0,568-0,611. Ці значення показують, що експорт Італії більш диверсифікований та близький до світової структури, а експорт України в більшому ступені відрізняється від світової. Що стосується імпорту товарів, то індекс диверсифікації Італії коливається у межах 0,205-0,218, України – 0,329-0,380.

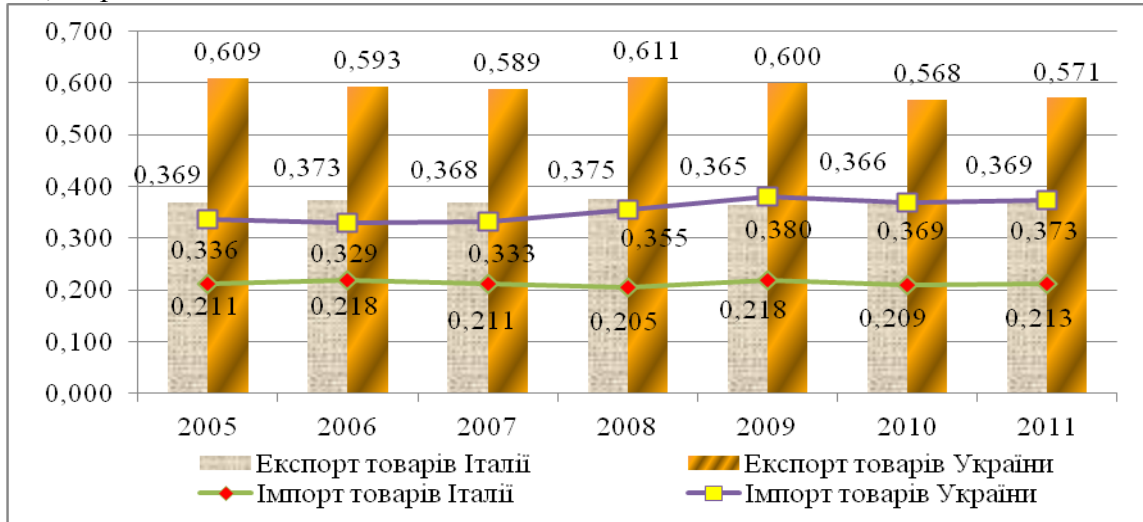


Рис.1. Динаміка індексу диверсифікації торгівлі України та Італії у 2005-2011 рр.

Значення показника говорять про те, що товарна структура Італії та України є схожими зі світовою. Отже, товарна структура експорту та імпорту Італії менш відрізняється від світової, в Україні інакша ситуація, лише товарна структура імпорту найближча до світової, експортна відрізняється від світової, та майже у 2 рази більша за структуру Італії.

Товарні структури торгівлі України з Італією відображено на рис. 2.

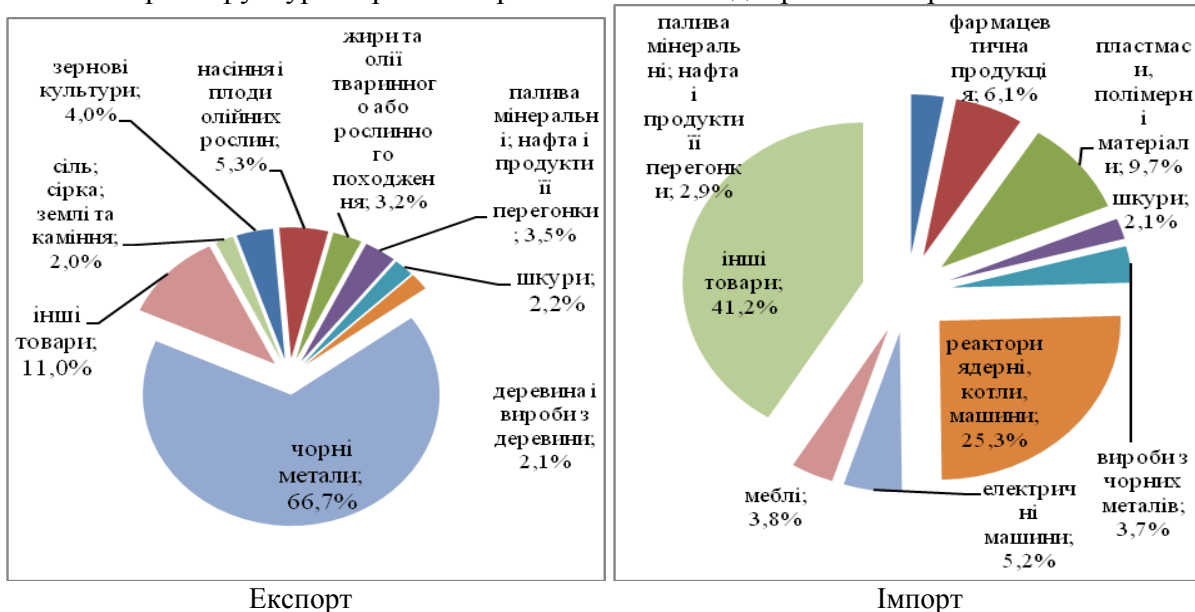


Рис.2. Товарна структура торгівлі України з Італією (2011 р.)

У структурі експорту товарів найбільший обсяг займають чорні метали – 2028,1 млн. дол. США (66,7%), насіння і плоди олійних рослин – 159,6 млн. дол. США (5,3%), зернові культури – 120,5 млн. дол. США (4,0%), палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки – 105,6 млн. дол. США (3,5%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 96,3 млн. дол. США (3,2%), шкури та шкіра необроблені – 67,9 млн. дол. США (2,2%), деревина і вироби з деревини – 62,7 млн. дол. США (2,1 %) та сіль, сірка, землі та каміння – 59,4 млн. дол. США (2,0%).

У структурі імпорту перше місце займають реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої з часткою 25,3%, друге – полімерні матеріали, пластмаси – 9,7%, далі фармацевтична продукція – 6,1%, електричні машини та устаткування – 5,2%, меблі – 3,8%, вироби з чорних металів – 3,7%, палива мінеральні, нафта і продукція її перегонки – 2,9% та шкури та шкіра необроблені – 2,1%.

Для оцінки інтенсивності структурних змін торгівлі товарами за 2007-2012 рр., був розрахований коефіцієнти структурних відхилень, які представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Узагальнюючі показники структурних зрушень в експорті та імпорті товарів

№	Показники	Експорт	Імпорт
1.	Коефіцієнт структурних зрушень	0,14	0,06
2.	Коефіцієнт структурних відхилень К.Гатева	0,28	0,17
3.	Індекс структурних зрушень А. Салаї	0,47	0,26
4.	Критерій В.М. Рябцева	0,20	0,12

Коефіцієнт структурних змін свідчить, що товарна структура експорту у 2012 р. порівняно з 2007 р. в середньому змінилася на 14%, що є відносно суттєвими змінами відповідно до коефіцієнта Гатева, що складає 0,28. Такі зміни пояснюються зростанням питомої ваги експорту зернових культур, насінням та плодів олійних рослин, добрива, чорних металів та зменшення частки експорту нафти і продукції її перегонки, шкури. Щодо товарної структури імпорту, то вона зазнала менших змін, в середньому змінившись на 6%, що є відносно неістотними змінами. Такі зміни пояснюються зростанням питомої ваги імпорту фармацевтичної продукції, добрива, пластмаси, полімерних матеріалів та зменшення частки імпорту зернових культур, ядерних реакторів, котлів, машин і електричних машин. Індекс структурних зрушень А. Салаї склав 0,47 та критерій В.М. Рябцева – 0,20. Результати розрахунків інших показників структурних зрушень дозволяють перевірити співвідношення, яке підтверджує вірність зроблених висновків.

В торгівлі послугами Італія у 2012 році займала сімнадцяте місце серед країн світу за обсягами українського експорту послуг та двадцяте місце за обсягами імпорту послуг зі сторони України. За обсягами українського експорту з країнами Європи, Італія посідає восьме місце, поступаючись Великій Британії, Швейцарії, Бельгії, Естонії, Австрії, Польщі та Франції, за обсягами імпорту – одинадцяте місце, поступаючись Великій Британії, Німеччині, Швейцарії, Австрії, Польщі, Франції, Нідерландам, Швеції, Угорщині та Бельгії.

Динаміка індексів інтенсивності торгівлі послугами України з Італією наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Індекси інтенсивності торгівлі послугами України з Італією за 2005-2011 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>IT</i>	0,23	0,24	0,24	0,31	0,32	0,29	0,25
<i>IE_{інт jk}</i>	0,21	0,22	0,21	0,27	0,27	0,24	0,22
<i>II_{інт jk}</i>	0,07	0,09	0,13	0,10	0,14	0,10	0,15

Отже, значення індексу інтенсивності торгівлі є меншими за одиницю, що вказує на меншу важливість Італії як торговельного партнера серед інших країн світу. Якщо більш детально розглядати інтенсивність торгівлі при здійсненні експортних та імпорتنних операцій, то слід зазначити, що індекс інтенсивності експортної/імпорتنної торгівлі послугами на протязі зазначеного періоду були меншими за одиницю, а в імпорті ще у 2 рази менший, ніж в експорті. Це обґрунтовується вище зазначеним, що серед країн світу та країн ЄС Італія при торгівлі послугами не займає провідне місце. Виходячи з цього, торгівля послугами між Україною та Італією є менш інтенсивною, ніж торгівля товарами.

Динаміка вартісних обсягів експорту та імпорту послуг між Україною та Італією представлена на рис. 3.

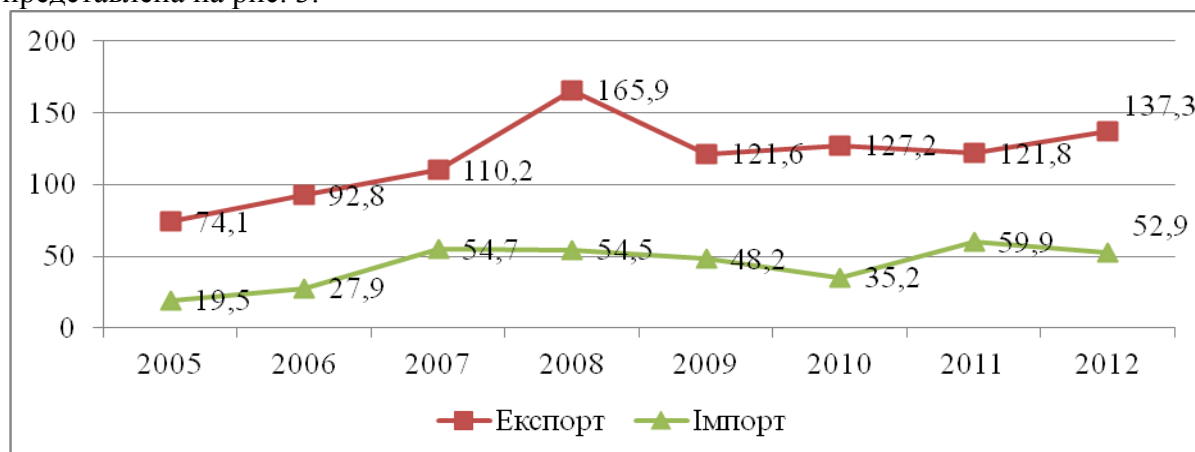


Рис. 3. Динаміка обсягів експорту та імпорту послуг між Україною та Італією за 2005–2012 рр., млн. дол. США

Характерною особливістю розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з Італією в 2005-2012 рр. стало продовження тенденції збільшення її обсягів для експорту, крім 2009-2011 рр., та більш-менш стабільною тенденцією у імпорті, крім 2011 року. Показники оцінки зовнішньої торгівлі послугами наведені у таблиці 5.

Таблиця 5

**Показники оцінки зовнішньої торгівлі послугами
України з Італією за 2005-2012 рр., млн. дол. США**

Рік	Зовнішньоторговельний оборот		Сальдо зовнішньої торгівлі		Індекс чистої торгівлі		Коефіцієнт покриття	
	млн. дол. США	% до попереднього року	млн. дол. США	% до попереднього року		% до попереднього року		% до попереднього року
2005	93,6	–	54,6	–	0,6	–	3,8	–
2006	120,7	29,0	64,9	18,9	0,5	-16,7	3,3	-13,2
2007	164,9	36,6	55,5	-14,5	0,3	-40,0	2,0	-39,4
2008	220,4	33,7	111,4	100,7	0,5	66,7	3,0	50,0
2009	169,8	-23,0	73,4	-34,1	0,4	-20,0	2,5	-16,7
2010	162,4	-4,4	92,0	25,3	0,6	50,0	3,6	44,0
2011	181,7	11,9	61,9	-32,7	0,3	-50,0	2,0	-44,4
2012	190,2	4,7	84,4	36,3	0,4	33,3	2,6	30,0

Аналізуючи зовнішньоторговельний оборот, можна зробити висновок, що починаючи з 2005 р. його обсяг зріс з 93,6 млн. дол. США до 190,2 млн. дол. США у 2012 р., 2009-2010 рр. характеризується спадом зовнішньоторговельного обороту. Так, у 2009 р. його обсяг зменшився порівняно з 2008 р. на 23,0%, а у 2010 р. порівняно з 2009 р. – на 4,4%. Сальдо зовнішньої торгівлі є додатним, що свідчить про ефективну для України співпрацю в сфері торгівлі послугами. У 2007 р. спостерігається зменшення значення сальдо порівняно з 2006 р. на 14,5%, у 2009 р. порівняно з 2008 р. – на 32,7% та у 2011 р. порівняно з 2010 р. – на 32,7%, що визвано збільшенням імпорту послуг. Додатне значення індексу чистої торгівлі свідчить про те, що в торгівлі послугами України є нето-експортером, при цьому негативною тенденцією є зменшення цього індексу у 2 рази протягом аналізованого періоду, що свідчить про втрату Україною позицій в експорті. Розраховані коефіцієнти покриття свідчать, що доходи від експорту покривають витрати на імпорт послуг в середньому в 3 рази, однак несприятливою тенденцією розвитку зовнішньоекономічних зв'язків є скорочення значення коефіцієнта покриття протягом 2005-2012 рр., що викликано випереджальним зростанням імпорту над експортом. Так, в середньому щорічно обсяги імпорту зростали на 4,8 млн. дол. США (на 15,3%), а обсяги експорту – на 9,0 млн. дол. США (на 9,2%). Коефіцієнт випередження дорівнює 105,6, тобто зростання обсягів імпорту послуг за період, що аналізується, випереджало зростання обсягів експорту послуг на 5,6%.

Структура експорту та імпорту послуг між Україною та Італією у 2011 р. відображено на рис. 4.

Так, к структурі експорту послуг найбільший обсяг займають транспортні послуги – 67,5 млн. дол. США (55,4%), послуги зв'язку – 32,8 млн. дол. США (26,9%), різні ділові, професійні та технічні послуги – 12,7 млн. дол. США (10,4%), подорожі – 5,0 млн. дол. США (4,1%) та інші ділові послуги – 1,7 млн. дол. США (1,4%). У структурі імпорту перше місце займають різні ділові, професійні та технічні послуги з часткою 31,7%, друге – послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку – 16,1%, третє – транспортні послуги – 13,7%, далі подорожі – 12,0%, державні послуги, які не віднесені до інших категорій – 7,3%, будівельні послуги – 5,9%, послуги зв'язку – 4,8%, страхові послуги – 3,4% та послуги з ремонту – 2,3%.

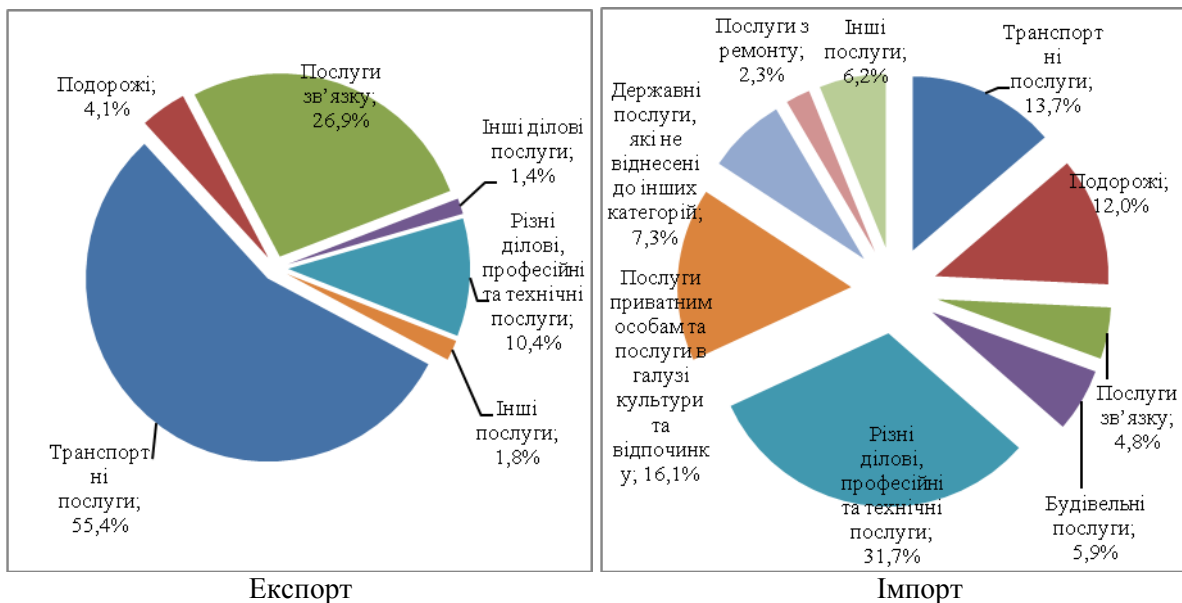


Рис. 4. Структура торгівлі послугами України з Італією (2011 р.)

Динаміка торгівлі всіма видами послуг України до 2011 року характеризується тенденцією зростання, окрім 2009 р. Спостерігається збільшення зовнішньоторговельного обороту комп'ютерних послуг (у 3 рази), інших ділових послуг (у 2,2 рази), страхових послуг (у 1,9 рази), державних послуг (у 1,6 рази), послуг зв'язку (у 1,6 рази) та різних ділових, професійних та технічних послуг (у 1,3 рази).

Збільшилися в структурі експорту у 2011 р. порівняно з 2007 р. такі види послуг: комп'ютерні послуги – 0,5 млн. дол. США (у 6 раз), будівельні послуги на 0,2 млн. дол. США (у 2 рази), інші ділові послуги – 0,8 млн. дол. США (у 1,9 рази), послуги зв'язку – 13,0 млн. дол. США (у 1,7 рази), страхові послуги – 0,1 млн. дол. США (у 1,3 рази) та різні ділові, професійні та технічні послуги на 1,8 млн. дол. США (у 1,2 рази). Протилежну сторону мають фінансові послуги, які зменшилися на 93,6%, послуги з ремонту – на 60,6%, роялті та ліцензійні послуги – на 55,7%, подорожі – на 18,5% та транспортні послуги на 1,2%.

Збільшили споживання та купівлю таких видів послуг: інші ділові послуги на 0,3 млн. дол. США (у 11,6 рази), комп'ютерні послуги – 0,5 млн. дол. США (у 2,3 рази), страхові послуги – 0,7 млн. дол. США (у 2,2 рази), послуги з ремонту – 0,6 млн. дол. США (у 1,8 рази), державні послуги – 1,7 млн. дол. США (у 1,6 рази), різні ділові, професійні та технічні послуги – 5,5 млн. дол. США (у 1,4 рази) та послуги зв'язку – 0,1 млн. дол. США (на 2,6%). Водночас зменшили закупівлю фінансових послуг на 33,5%, транспортні послуги – на 16,9%, послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку – на 13,0%, будівельні послуги – на 11,4%, а також роялті та ліцензійні послуги – на 7,4%.

Показники оцінки структурних зрушень в торгівлі послугами наведені в таблиці 5. Як свідчать проведені розрахунки, предметна структура експорту в середньому за 2007-2012 рр. змінилася на 6%, а імпорту на 4%, що відповідно до значень коефіцієнту Гатєва є неістотними змінами. Однак, порівнюючи зміни, можна зазначити, що предметна структура імпорту зазнала більш суттєвих змін, ніж експорту.

Таблиця 5

Узагальнюючі показники структурних зрушень в експорті та імпорті послуг

№	Показники	Експорт	Імпорт
1.	Коефіцієнт структурних зрушень	0,06	0,04
2.	Коефіцієнт структурних відхилень К.Гатєва	0,13	0,17
3.	Індекс структурних зрушень А. Салаї	0,38	0,29
4.	Критерій В.М. Рябцева	0,09	0,12

Окрім торговельної співпраці, інвестиції є невід'ємною частиною сучасної економіки держави, на сьогодні в Україні успішно працюють підприємства з італійським капіталом, їх приблизно 180, та декілька підприємств з українським капіталом в Італії. Італія у 2012 році займала одинадцяте місце серед країн світу в залученні інвестицій. За обсягом залучених інвестицій серед країн Європи, Італія посідає дев'яте місце, поступаючись Кіпру, Німеччині, Нідерландам, Австрії, Великій Британії, Франції, Швеції та Швейцарії. Це видно з рис. 2.14, який показує обсяг прямих іноземних інвестицій в економіці України серед країн світу, в тому числі і країн ЄС у 2012 році.

Так, характерною особливістю розвитку зовнішньої інвестиційної діяльності України з Італією в 2005-2012 рр. стало продовження тенденції збільшення обсягів інвестицій з італійської сторони та тенденція стабільності вкладення інвестицій з української сторони (рис. 5). Найбільші обсяги прямих зарубіжних інвестицій спостерігається у 2007 році і складають 0,8 млн. дол. США, що у 2,0 рази більше рівня

2006 р., У 2008 році обсяг прямих іноземних інвестицій збільшився до 914,2 млн. дол. США, що на 507,8% або у 6,1 рази більше рівня 2007 р.

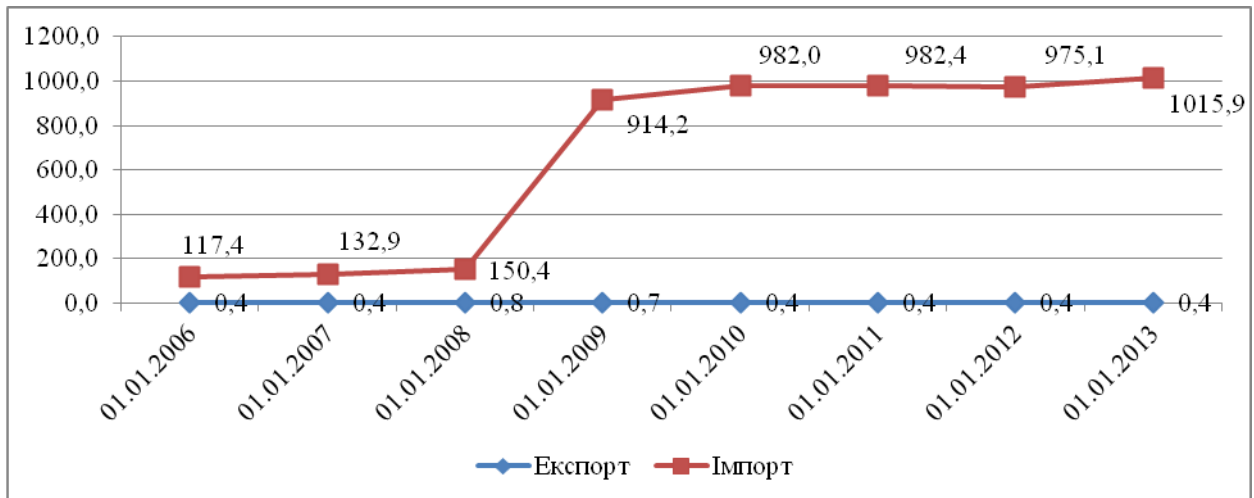


Рис. 5 Динаміка обсягів експорту та імпорту інвестицій між Україною та Італією за 2005–2012 рр., млн. дол. США

Структура прямих іноземних інвестицій з Італії до України відображено на рис. 6. З Італії до України інвестиції вкладаються у такі сфери діяльності, як: фінансова діяльність (83,8%), промисловість (12,3%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (1,4%) та діяльність транспорту та зв'язку (0,7%).

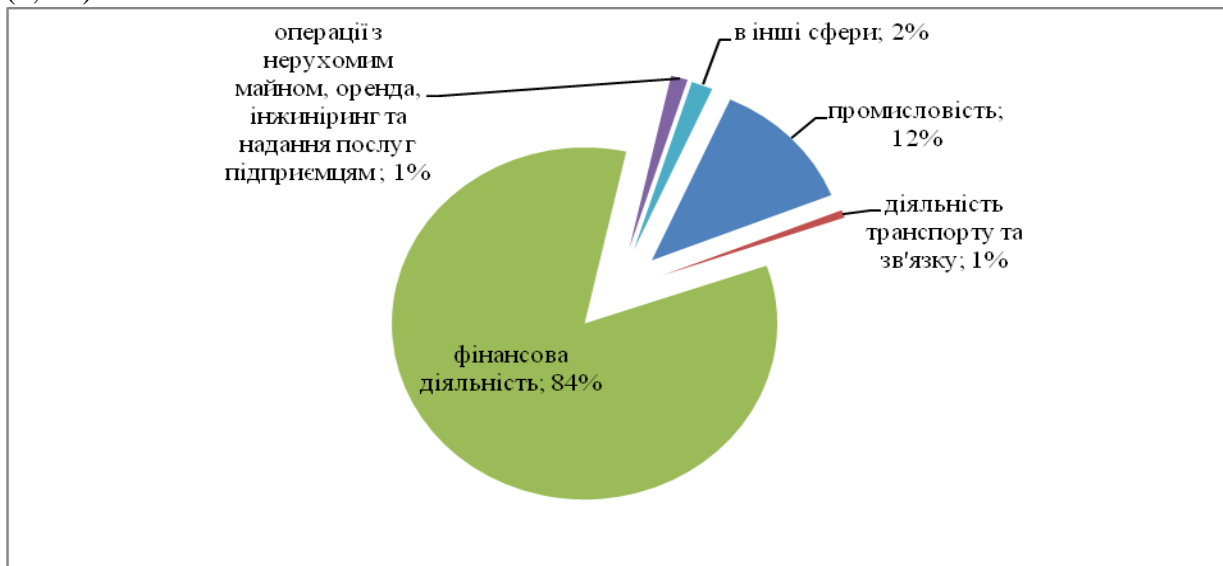


Рис.6 Структура прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності з Італії до України (2011 р.)

Що стосується інвестицій з України до Італії, то вони спрямовані в промисловість, а саме в переробну промисловість, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; торгівлю; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, а також операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям.

Висновки. Зовнішньоекономічні зв'язки України з Італією характеризуються динамічним розвитком. Італія разом з Німеччиною та Польщею виступає головними зовнішньоторговельними партнерами України. Індекси інтенсивності торгівлі свідчать про важливість Італії як контрагента в торгівлі товарами. В торгівлі як товарами, так і послугами України має додатне зовнішньоторговельне сальдо, обсяги якого мають тенденцію до скорочення. В структурі експорту переважають чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури, мінеральні палива, шкуру, сіль, сірку, а в імпорті - фармацевтична продукція, електричні машини та меблі.

Торгівля послугами є менш інтенсивною, в експорті переважають транспортні послуги, послуги зв'язку, різні ділові, професійні та технічні послуги; в імпорті - різні ділові, професійні та технічні послуги, послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку, транспортні подорожі та ін.

Італія серед країн ЄС є важливим партнером в інвестиційній сфері та входить у десятку країн з якими Україна розвиває інвестиційні зв'язки. Обсяги інвестицій з Італії до України щорічно зростають, в той час коли інвестиції з України до Італії мають стабільну динаміку. Інвестиційне сальдо є від'ємним, що говорить про перевищення іноземних інвестицій над зарубіжними. Прямі іноземні інвестиції з Італії спрямовані до таких сфер діяльності, як фінанси, промисловість, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також у транспорту діяльність та зв'язок.

Отже, Італія для України є важливим партнером тому повинна й надалі розвивати зовнішньоекономічні зв'язки перш за все у сфері торгівлі товарами та інвестиційної співпраці, що сприятливо впливає на економіку нашої країни. Що стосується послуг, то їх треба розвивати, щоб створювати умови не тільки для вкладення інвестицій з боку Італії, а також використанням новітніх технологій тощо.

Список використаної літератури

1. Державна підтримка українського експорту: [офіційний сайт]. – Режим доступу: www.ukrexpor.tgov.ua
2. Державний комітет статистики: [офіційний сайт]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Істратій Л.Ф. Українсько-італійські відносини (1990 рр.- поч. XXI ст..) та їх роль в становленні незалежної України /Л.Ф. Істратій: [електронний ресурс]. – Режим доступу:
4. Посольство України в Італійській Республіці: [офіційний сайт]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua
5. Саблук В.В. Співробітництво між Україною та Італією у торговельно-економічній сфері: історичні витоки та засадничі параметри сучасності / В.В. Саблук: [електронний ресурс]. – Режим доступу:
6. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2012 році: [статистичний збірник]. – Київ, 2013. – 243 с.
7. Східне партнерство ЄС: додаткові можливості для євроінтеграції України / за ред. В. Мартинюка; Укр. не залеж. центр політ. дослідж. – К.: Агенство України, 2009. – 84 с.

O.V. Zakharova

EVALUATION OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND ITALY

The article investigates the practical aspects of the implementation of foreign economic relations between Ukraine and Italy. The features and patterns of the development of foreign

trade in goods and services between from Ukraine Italy and specificity of investment cooperation are investigated by the author.

The analysis of the intensity and efficiency of foreign trade in goods and services on the basis of index intensity of trade, net trade and export to import ratio are made.

It was established that during the period that has been analyzed, Ukraine has a positive balance in goods and services, value amounts of trade balance are characterized by a tendency to decrease. Ukraine in cooperation with Italy is a net exporter, but the dynamics of the increase in imports of both goods and services outstrips the growth dynamics of exports, that indicates the loss of Ukrainian positions in bilateral trade.

For comparison the structure of trade in Italy and Ukraine the comparative diversification index of exports (imports) has been calculated and show that Italy exports more diversified and close to the world structure, and Ukraine's exports are different to a greater extent from the world's exports.

The current state and dynamics of changes in the structure of trade in goods and services are analyzed. The use of indicators of structural changes in the time allowed to assess the degree of the significance of changes that happened in the period analyzed. It has been shown that significant changes in the commodity structure of exports and imports in the period of 2007-2012 and the structural changes in exports are more substantial than in imports. The object structure of trade in services has not changed.

Key words: *foreign economic relations, foreign trade, exports, imports, goods, services, trade turnover, balance of foreign trade, investment relations, foreign d*

УДК 339.7 – 338.1

Н.В. Резнікова

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОДУКУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ: ПАРАДОКСИ ФІНАНСОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ

У статті проаналізовано роль ПІІ в економічному зростанні країн, що розвиваються. Надана критична оцінка впливу ПІІ на продукування структурної й фінансової залежності, зокрема, через чинник внутрішніх інвестицій, промислового виробництва і експортного потенціалу; сприяння розвитку людського капіталу; формування надходжень до бюджету та забезпечення макроекономічної стабілізації.

Постановка проблеми. Парадокси глобалізації породжують нові прояви залежності в контексті пошуку компромісу між добробутом в розумінні нації та ефективністю капіталу інтерпретації тих, хто ним володіє. Р. Лукас [20] ще в дев'яностих роках минулого століття відзначив, що потоки капіталу від індустриальних до країн, що розвиваються, були набагато менше, ніж передбачувані рівні потоків капіталу між країнами з різним співвідношенням праці і капіталу. Протягом першого десятиліття двадцять першого століття лише посилилась тенденція, коли країни з ринком, що формується, сукупно почали здійснювати експорт капіталу в більш багаті промислово розвинені країни, головним чином, у формі накопичення валютних резервів, які в значній мірі інвестувалися в державні облігації останніх. Водночас, такі «потоки капіталу вгору» не надали ніякого помітного негативного впливу на зростання економік, що розвиваються, які передбачають, що брак ресурсів для інвестицій не є ключовою перешкодою для зростання в них.

Одне з можливих пояснень цьому полягає в тому, що, вірогідно, країни мають низькі рівні доходу, в першу чергу, не через низький рівень заощаджень, а низьку рентабельність інвестиційних можливостей, які вони пропонують. Серед причин цього - відсутність інститутів захисту прав власності, що актуалізує ризик експропріації приватних інвестицій, або недостатню розвиненість фінансової системи. Більше того, у країнах, де відсутність важливих внутрішніх інститутів стримує інвестиції, приплив іноземного капіталу може виявитися непропорційно використовуваним для фінансування споживання, що призводить до завищеного обмінного курсу, і навіть більшого зниження рентабельності інвестицій. Це, в свою чергу, може пояснити негативну кореляцію між припливом іноземного капіталу і зростанням, а також позитивну кореляцію між припливом іноземного капіталу та завищенням валютного курсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз результатів досліджень, що мали на меті вивчення наслідків притоку ПІІ на економічне зростання країн, що розвиваються, проведений К.Вільямсоном [2], не свідчить про можливість формулювання узагальнень, адже в кожному окремому випадку, попри схожість інтересів з боку представників транснаціонального капіталу, мова йшла про цілий комплекс ендогенних чинників, що продукували відмінності у адаптації ПІІ (табл.1). Ми погоджуємось із позицією Р.Солоу, Р. Хола і Ч. Джонса [17], які вважають, що саме зростання продуктивності праці, а не просто накопичення засобів виробництва, є головним фактором, що визначає довгострокове економічне зростання, а приплив іноземного капіталу, сам по собі, повинен мати на нього лише тимчасовий ефект. Таке бачення підтверджується й висновками колективу авторів Дж. Айзенмана, Б. Пінто і А. Радзивілла [18], які виявили, що країни, що розвиваються, які характеризуються більш високими показниками самофінансування, здебільшого демонструють більш високі темпи зростання в середньому.

Таблиця 1

Результати емпіричного моделювання впливу ПІІ на базові макроекономічні показники та економічне зростання [2]

Автор	А.Чоудхурі і Дж.Мавротас (2006) [4]		Ф.Нсiao і М.-Ч. Хсяо(2006) [5]	У.Наір - Рейхерт & Д.Вейнхольд (2001) [6]	Х.Менсінгер (2003) [7]
Період вибірки	1969 - 2000		1986 - 2004	1971 - 95	1994 - 2001
Вибірка	Чилі, Малайзія, Таїланд		8 країн, що розвиваються	24 країни, що розвиваються	8 членів ЄС
Причинність	Чилі	ВВП визначає ПІІ	Експорт визначає ВВП	ΔПІІ визначає зростання	
	Малайзія	ВВП визначає ПІІ;	ВВП визначає експорт	(ПІІ×відкритість) визначає зростання	
		ПІІ визначає ВВП	ПІІ визначає ВВП		
	Таїланд	ВВП визначає ПІІ	ПІІ визначає експорт		ПІІ _{t-1} визначає зростання
		ПІІ визначає ВВП			
Автор	Х.Лі (2005) [8]			А.Бенде - Набенде і Дж.Форд (1998) [9]	

Період вибірки		1985 - 99		1959 - 95	
Вибірка		84 розвинених країн і країн, що розвиваються		Тайвань	
Залежна змінна:	ВВП на душу населення	√		ΔВипуск	
	ПП / ВВП		√		ΔПП
Незалежні змінні:	ПП / ВВП	+			
	Зростання чисельності населення	+			
	Зростання капіталу	+			
	Освіта	-			
	ВВП на душу населення		+		
	Вихідний ВВП	-	+		
	Інвестиції			+	
	Зайнятість			+	
	Відкритий ринок			-	
	ПП			+	
	Інфраструктура _{t-1}			+	-
	Лібералізація				+
	Освіта				-
Випуск				+	

Джерело: укладено автором на основі [4; 5; 6; 7]

Пристаємо до висновків, зроблених в дослідженнях Е. Прасада, Р. Раджана і А. Субраманяна [19], які стосувались твердження, що непромислові країни, які покладаються менше на іноземні фінанси, тобто країни, які зіткнулися з меншим дефіцитом поточного рахунку або навіть отримали профіцит поточного рахунку, зростали за останні три десятиліття принаймні так само швидко, а то й швидшими темпами, *ніж залежні від зовнішнього капіталу*. Виявлення парадоксів залежності, що зароджуються в процесі залучення прямих іноземних інвестицій до країн-реципієнтів капіталу, являє наукову мету даного дослідження.

Викладення основного матеріалу. Так, Дж.Стігліц [1] звертає увагу на дуальності вигод та втрат, що продукуються прямими іноземними інвестиціями (ПП), акцентуючи на тому, що економічне зростання, що живиться ПП, може, серед іншого, стимулювати зростання вартості внутрішньої валюти, таким чином, здешевлюючи імпорт (а, отже, стимулюючи конкурентоспроможність іноземних фірм по відношенню до національного виробника), а експорт – дорогим (блокуючи, тим самим, структурні перетворення всередині країни). Ревальвація валюти, за такою логікою, може негативно позначитись на експортному потенціалі країни й, як наслідок, ускладнити виплату зовнішніх боргів. В той же час, відносно дешевий імпорт, який пропонується на внутрішніх ринках, може підірвати національний бізнес країни-реципієнта ПП. Таким чином, прямі іноземні інвестиції стають фактором продукування залежності від зовнішніх виробників і зменшення стійкості вітчизняної економіки.

Безперечно, ми можемо продовжити міркування, започатковані Дж.Стігліцом [1] далі, моделюючи ситуацію в термінах втрати бази оподаткування, зростання тиску на доходну частину бюджету, згорання соціальних програм й більш амбітних ініціатив технологічного просування країни. Втім, визнаємо, що такі висновки, позбавлені емпіричного підґрунтя, ризикують лишитися власне теоретичними міркуваннями на задану тему.

Переговорна позиція ТНК по відношенню до країн значно збільшується в результаті глобальної конкуренції за прямі іноземні інвестиції. Дж. Берк і Г. Епштейн

[3] стверджують, що прямі іноземні інвестиції та інші види діяльності ТНК «втілюють руйнівні асиметрії, що згубні для працівників і громадян як в менш розвинених країнах, так і у розвинених країнах світу». Вчені Дж. Берк і Г. Епштейн [3] звертають увагу на той факт, що така асиметрія відбувається через існування множинності напрямів для реалізації стратегій ТНК на тлі не настільки вражаючої кількості ТНК, що можуть здійснити значні інвестиції. Навіть якщо обсяг інвестицій ТНК може й не бути великим, збільшення інвестицій сприятиме зростанню кількості інвестиційних ресурсів в країнах, що розвиваються. Таким чином, ТНК мають велику переговорчу силу щодо юрисдикції інвестиційного призначення, оскільки ПІІ в цілому мають важливе значення для ТНК, але жодна іноземна інвестиція, за рідкісним винятком, не має важливого значення для ТНК. Крім того, ТНК, які вже перебувають у країні, мають можливість збільшити свою частку прибутку через ефекти погроз, пов'язаних з їх здатністю переміщати свої інвестиції в іншу країну. Г. Епштейн [10] посилається на збільшення ролі ефекту збільшення ринкової влади ТНК через маніпулювання урядами погрозами загрози переходу в більш сприятливе для них інвестиційне середовище. Країни, що розвиваються, які прагнуть залучити ПІІ, реалізують неоліберальний курс та пропонують податкові пільги та інші стимули.

Стимули для ПІІ можуть бути шкідливими для добробуту країн, що розвиваються, що їх пропонують, бо вони можуть містити в собі зниження захисту для працівників (включаючи більш низьку заробітну плату і вимоги здоров'я та безпеки) і навколишнього середовища. Опоненти неоліберальної глобалізації справедливо стверджують, що політика, яку проводили неоліберали і стимули для залучення ПІІ стали причиною «гонитви на дно», оскільки країни, що розвиваються, які намагаються залучити ПІІ, часто наносять руйнівний вплив на становлення інститутів соціального захисту й наносячи шкоду для навколишнього середовища. Таким чином, мета країн, що розвиваються, не повинна зводитись суто до заохочення прямих іноземних інвестицій, але спрямування їх в галузі, здатні продукувати економічне зростання шляхом продукування інновацій й підвищення продуктивності праці.

Г.-Х. Хенсон [11], Дж.-Р. Маркусен і К.-Е. Маскус [12] пояснюють, як теорії (як правило, Хекшера-Оліна-Самуельсона зі зростаючою віддачею від масштабу) пророкують, де ТНК увійде на ринок. Зокрема, Г.-Х. Хенсон зауважує на тому, що теорія передбачає, що фірми будуть проникати на закордонні ринки за допомогою ПІІ, коли торгові витрати високі, на рівні фірм ефект масштабу високий (наприклад, фіксовані витрати, пов'язані зі забезпечення штаб-квартири, високі), і на рівні підприємств ефект масштабу низький (наприклад, витрати, що мають заводи за кордоном і в себе вдома, є низькими). Водночас, на переконання дослідника, ситуація відбуватиметься в зворотньому напрямі, коли фірми будуть проникати на зовнішні ринки за рахунок експорту, коли торгові витрати низькі, і на рівні підприємств ефект масштабу високий.

Крім того, Дж.-Р. Маркусен і К.-Е. Маскус [12] та Г.-Х. Хенсон [11] деталізують різницю між вертикальними і горизонтальними прямими іноземними інвестиціями. Вертикальні прямі іноземні інвестиції — де ТНК розміщує різні етапи виготовлення продукту в різних місцях. Вертикальні ПІІ відбуваються через великі відмінності у вартості виробництва в приймаючих країнах та країні базування. Горизонтальні ПІІ — при яких ТНК виробляє ті же товари або послуги у різних країнах, оскільки витрати на виробництво (і зазвичай розмір ринків) схожі у приймаючих країн та країні базування.

Велика кількість емпіричних досліджень, з використанням загального або часткового аналізу рівноваги, вивчили фактори, які визначають, де саме транснаціональні корпорації розміщують свої виробничі потужності. Зокрема, Г.-Х. Хенсон [11] взявся їх інтерпретувати і акцентував увагу на таких висновках:

• Л.Брайнард аргументоване доводить, що більше ПІІ по відношенню до експорту буде зафіксоване тоді, коли існують вищі торгові витрати і більший на рівні фірм ефект масштабу [13];

• С.Епл [14] наполягає, підтверджуючи свої висновки емпірично, що країни з більш кваліфікованою робочою силою залучатимуть ПІІ в сектори, які використовують більш кваліфіковану робочу силу;

• Дж.-Р. Маркусен і К.-Е. Маскус [12] переконливо зауважують, що прямі іноземні інвестиції розширили свою продукцію більше через горизонтальні, ніж вертикальні ПІІ;

• Д. Уїлер і А. Моді роблять висновок про те, що обсяги ПІІ американських фірм вищі у країни з більш містким ринком, більшим запасом початкових прямих іноземних інвестицій, вищою якістю інфраструктури і більшим промисловим розвитком країн, що опосередковано свідчить про те, що ТНК приваблюють місця, де існує велика концентрація промислових підприємств.

Г.-Х. Хенсон [11] також виокремляє емпіричні дослідження, присвячені встановленню кореляційних зв'язків між ПІІ та позитивними зовнішніми ефектами для економіки приймаючих країн. Серед іншого, він приходить висновку, що в різних країнах і в різні часи емпіричні дослідження в цілому демонструють, що ТНК є більшими, платять більше, мають більш високий коефіцієнт продуктивності праці, використовують капітал, інтелектуальну власність і знання більш інтенсивно, мають більш високий прибуток і експортують більше, ніж вітчизняні фірми. Таким чином, створюється враження, що вітчизняні компанії повинні мати можливість вчитися у ТНК.

При цьому Г.-Х. Хенсон звертає увагу на той факт, що рання економічна література з оптимізмом визначала вплив ТНК на приймаючі країни, серед іншого, акцентуючи на позитивній кореляції між середньою доданою вартістю на одного працівника промисловості і часткою зайнятих у промисловості зарубіжних фірм. Водночас, недавні роботи вказують на слабку позитивну кореляцію між припливом прямих іноземних інвестицій і ВВП на душу населення. Коментуючи дослідження Е. Менсфілда і А. Ромео [15], які отримали емпіричне підтвердження їхньому теоретичному припущенню щодо існування зовнішніх ефектів технологій з ТНК США до країн перебування фірм, Г.-Х. Хенсон наголошує на відсутності доказової бази таких висновків саме з причини змістовної упередженості вихідних положень моделювання. Так, вчений ставить під питання напрямок причинно-наслідкового зв'язку між продуктивністю і ПІІ, наполягаючи, що зрештою не ПІІ є причиною цих позитивних зовнішніх ефектів, а висока продуктивність і інші позитивні фактори, такі як існування концентрації по галузях, більша концентрація знань і більш високі технології, залучають ПІІ. Г.-Х. Хенсон серед іншого зауважує, що дослідження, які зачіпають мікрорівень, наявно демонструють, що **ТНК спричиняють меншу прибутковість вітчизняних фірм, витісняючи їх у менш прибуткові галузі.**

Незважаючи на величезні зусилля країн, що розвиваються по залученню ПІІ, більшість ПІІ продовжує спрямовуватись саме у розвинені країни, і велика частина ПІІ в країни, що розвиваються, йде до обмеженої їх частки, в основному до КНР. Е. Браунштейн і Г. Епштейн [16] стверджують, що КНР не отримав максимальної вигоди від прямих іноземних інвестицій у вигляді більш високої заробітної плати, більшої зайнятості, більших трансферів технологій та вищих податкових надходжень, оскільки він не скористався своєю відносно сильною переговорною позицією по відношенню до ТНК, що інвестували в Китай.

Вчені переконують, що вплив ПІІ на зайнятість і заробітну плату був відносно невеликим, і його було набагато менше впливу, ніж у внутрішніх інвестиціях і експорті. Вони також роблять спробу емпірично довести, що ПІІ витісняють внутрішні інвестиції

та виправдати висновок Г.-Х. Хенсона, що ПІІ можуть змусити фірми приймаючої країни спрямовуватись в менш прибуткові галузі промисловості. Серед інструментарію методів, якими ПІІ можуть витіснити вітчизняні інвестиції або сконцентрувати вітчизняні фірми у менш конкурентоспроможних секторах, — це скупка вітчизняних фірм або використання жорсткої конкуренції як способу витіснення місцевих фірм з бізнесу. Більше того, середньостроковий або довгостроковий ефект цих агресивних дій ТНК зачіпає проблему конкурентоспроможності галузей економіки приймаючих країн, адже сектори, де переважають ТНК, можуть стати менш продуктивними через меншу конкуренцію на внутрішніх ринках.

Все це нашоухує на думку про те, що до іноземних компаній, які мають бути залучені до країни, мають висуватись серйозні вимоги, зокрема, щодо обмежень на частку ринку, яку вони планують посісти з тим, аби забезпечити вітчизняні фірми від витіснення з прибуткових секторів. Дж. Берк і Г. Епштейн [3] стверджують: «...структура міжнародного виробництва і нові неоліберальні правила, які регулюють його, працюють, в першу чергу, на підвищення ринкової влади ТНК за рахунок коштів громадян як в багатих країнах Півночі, так і у бідних країнах Півдня. Завдання країн — розвиток їх національних економік — буде виконане набагато легше, якщо неоліберальна глобалізація буде скасована і правила, що регулюють міжнародне виробництво і торгівлю, зміняться. Більше того, ми переконані, **що неоліберальна глобалізація призводить до ситуації, коли країни і працівники конкурують один з одним, а внутрішні ціни стають більш залежними від чинників, що знаходяться поза країнами, а не усередині них.**

Втім, розглядаючи лише сукупний вимір припливу ПІІ, можемо не піддавати сумніву висновок про те, що серійне виробництво стає все більш взаємопов'язаним і, як наслідок, “денаціоналізованим”, оскільки багатонаціональні компанії (БНК) переміщують все більше і більше виробництв в офшорні зони. Водночас, цей висновок, на нашу думку, ризикує лишитись занадто претензійним, що впливає з визнання наступних фактів - більшої концентрації виробництва ПІІ на існуючих підприємствах, ніж на нових напрямках; переваги невиробничих ПІІ; різкого зниження прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі довготермінових інвестиційних потоків.

Висновки. Потенційний вплив ПІІ на економічний розвиток країн-реципієнтів формує залежність за такими позиціями: роль ПІІ у стимулюванні внутрішніх інвестицій; роль ПІІ у зміцненні промислового виробництва і експортного потенціалу; роль ПІІ у боротьбі із безробіттям та в сприянні розвитку людського капіталу; роль ПІІ у формуванні надходжень до бюджету та забезпеченні макроекономічної стабілізації.

Слід акцентувати й на так званих спіловер-ефектах від ПІІ, що знаходять відображення в опосередкованому стимулюванні зростання конкурентоспроможності національних підприємств країни-реципієнта, які змушені виборювати частку на ринку один-на-один з високотехнологічними передовими компаніями, репрезентованими філіями ТНК: **прямі-зворотні ефекти** або ефекти, пов'язані з виробничою структурою фірми; **демонстраційні ефекти** або ефекти, пов'язані з трансфером технологій; **ефекти конкуренції** або ефекти, пов'язані з часткою внутрішнього ринку; **ефекти, пов'язані з рівнем кваліфікації робочої сили і якістю людського капіталу.**

Зокрема, ефекти, пов'язані з виробничою структурою фірми, мають місце, коли відбувається обмін сировинними товарами або проміжною продукцією між підприємствами з ПІІ та національними фірмами, що, знову ж таки, впливає із феномену структурної та ресурсної залежностей.

Список використаної літератури

1. Stiglitz J.E. Making globalization work [Electronic resource]/ J.E.Stiglitz // W.W.Norton & Company New York London. – 2006. – 358 p. - Mode of access:

- http://asrudiancenter.files.wordpress.com/2012/05/joseph_e_stiglitz-making_globalization_work-w- w- norton_company2006.pdf.
2. Williams K. Essays on FDI, growth, and political instability in developing countries [Electronic resource] / K. Williams // Nottingham eTheses. – 2010. – Mode of access: <http://etheses.nottingham.ac.uk/1420/1/ethesispdf.pdf>
 3. Burke J. Threat effects and the internationalization of production [Electronic resource] / J. Burke, G. Epstein // Political Economy Research Institute Working Papers. – 2001. – № 15. – Mode of access: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_1-50/WP15.pdf
 4. Chowdhury A. FDI and Growth: What Causes What? / A. Chowdhury, G. Mavrotas // World Economy. – 2006. – Vol. 29(1). – P. 9 - 19.
 5. Hsiao F. FDI, exports, and GDP in East and Southeast Asia – Panel data versus time - series causality analyses / F. Hsiao, H. Mei - Chu // Journal of Asian Economics. – 2006. – Vol. 17(6). – P. 1082 - 1106.
 6. Nair - Reichert U. Causality tests for cross - country panel: A New look at FDI and economic growth in developing countries / U. Nair - Reichert, D. Weinhold // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 2001. – Vol. 63(2). – P. 153 - 171.
 7. Mencinger J. Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth? / J. Mencinger // Kyklos. – 2003. – Vol. 56(4). – P. 491 - 508.
 8. Li X. Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship / X. Li, L. Xiaming // World Development. – 2005. – Vol. 33(3). – P. 393 - 407
 9. Bende - Nabende A. FDI, Policy Adjustment and Endogenous Growth: Multiplier Effects from a Small Dynamic Model for Taiwan, 1959 - 1995 / A. Bende - Nabende, J. Ford // World Development. – 1998. – Vol. 26(7). – P. 1315 - 1330.
 10. Epstein G. Threat Effects and the Impact of Capital Mobility on Wages and Public Finances: Developing a Research Agenda [Electronic resource] / G. Epstein // Political Economy Research Institute Working Paper. – 2000. – № 7. – Mode of access: http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1003&context=peri_workingpapers
 11. Hanson G.H. Should Countries Promote Foreign Direct Investment? [Electronic resource] / G.H. Hanson // G-24 Discussion Paper Series. – 2001. - №9. – Mode of access: <http://dspace.cigilibrary.org/jspui/bitstream/123456789/21535/1/Should%20Countries%20Promote%20Foreign%20Direct%20Investment.pdf?1>
 12. Markusen J.R. General Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence [Electronic resource] / J.R. Markusen, K.E. Maskus / NBER Working Paper. – 2001. - № 8834. – Mode of access: <http://www.columbia.edu/~dew35/PDF%20files/GeneralEquilibrium.pdf>
 13. Brainard L. An Empirical assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff Between Multinational Sales and Trade? / L. Brainard // American Economic Review. – 1997. – Vol. 87. – P. 520-44.
 14. Yeaple S.R. The Determinants of US Outward Foreign Direct Investment: Market Access versus Comparative Advantage / S.R. Yeaple // University of Pennsylvania. – 1999. – Mode of access: <http://www.ssc.upen.edu>.

15. Mansfield E Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms / E. Mansfield, A. Romeo // Quarterly Journal of Economics. – 1980. – Vol. 95. – No. 4. – P. 737-750
16. Braunstein E. Bargaining Power and Foreign Direct Investment in China: Can 1.3 Billion Consumers Tame the Multinationals? [Electronic resource] / E. Braunstein, G. Epstein // Political Economy Research Institute Working Paper. – 2002. – №45. – Mode of access: http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1032&context=peri_workingpapers
17. Hall R.E. Why Do Some Countries Produce So Much More Output Than Others? / R.E. Hall, C.I. Jones // Quarterly Journal of Economics. 1999. – Vol. 114 (1). – P. 83-116.
18. Aizenman J. Sources for Financing Domestic Capital – Is Foreign Saving a Viable Option for Developing Countries? [Electronic resource] / J.Izenman, B. Pinto, A. Radziwill / ТИУК Working Paper. – 2004. – № 10624. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w10624>
19. Prasad E. Foreign Capital and Economic Growth / E. Prasad, R. Raghuram, A.Subramanian // Brookings Papers on Economic Activity. – 2007. – Vol. 38. – P. 153-230.
20. Lucas R.E. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries / R.E. Lucas // American Economic Review. 1980. – Vol. 80. P. 92–96.

N. Reznikova

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE PRODUCTION OF ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPING COUNTRIES: THE PARADOXES OF FINANCIAL DEPENDENCE.

This paper examines the role of FDI in economic growth of developing countries. It provides the critical evaluation of the FDI impact on the production of structural and financial dependence, in particular through the factor of domestic investment, industrial production and export potential, promoting the development of human capital; budget revenues formation and macroeconomic stabilization. The role of Foreign Direct Investment (FDI) in economic growth of developing countries is analyzed. Factor analysis of FDI effects for gaining structural and financial independence of a developing country is given, with factors involved being internal investment, industrial production and export capacities; promotion of human capital development; budget revenues, and macroeconomic stabilization. The so called dependence paradoxes triggered by FDI inflow to recipient countries are outlined.

It seems impossible to make general conclusions about FDI effects for economic growth of a developing country, because each country has a range of endogenous factors that cause country-level specifics in adapting FDI, irrespective of the similarity of interests from transnational capitalists. It is argued that labor productivity rather than accumulation of production assets is a key factor of long-term economic growth, whereas foreign capital inflow is supposed to have but temporary effect for it.

It is concluded that countries with non-industrial economic pattern, which rely upon foreign finances to a lesser extent, namely, the countries with lesser current account deficit or even with current account surplus, have been growing in the latest three decades with not lower or even higher rate than the ones dependent on external capital. Emphasis is made on spill-over effects from FDI, such as indirect stimulation of competitiveness growth at domestic enterprises in recipient countries, which have to fight openly for a market segment with high tech advanced companies represented by affiliations of transnational corporations.

УДК 339.56(477:564.3)(043)

О. А. Беззубченко, Д.І. Батичко

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КІПРОМ

У статті досліджено практичних аспектів реалізації зовнішньоторговельних відносин України з Кіпром. Досліджено особливості та закономірності розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Кіпром.

Проведений аналіз інтенсивності та ефективності розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами на основі розрахунку індексів інтенсивності торгівлі, внутрішньогалузевої спеціалізації торгівлі, компліментарності.

Ключові слова: зовнішньоторговельні зв'язки, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, товари, послуги, зовнішньоторговельний оборот, зовнішньоторговельне сальдо, інвестиційні зв'язки.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція на сьогодні залишається одним з векторів української зовнішньої політики та розвитку економіки. Однак, для осмислення необхідності вступу України до ЄС, а також для того, щоб цей вступ став успішним та результативним, слід визначити можливі наслідки, що можуть бути як позитивними так і негативними для економіки України. На цьому підґрунті необхідно виробити конкретний механізм, що передбачав би покрокові заходи та можливість їх коригування з огляду на отримані результати і наслідки від їх впровадження. Тому доцільним для України є дослідження розвитку та прийняття до уваги досвіду країн ЄС, що приєдналися до даного союзу нещодавно, до яких відноситься Республіка Кіпр, міжнародна співпраця з якою є дуже важливою для України. Це обумовлено, перш за все, їх зовнішніми двосторонніми економічними зв'язками в галузі торгівлі та капіталовкладення. Україна та Республіка Кіпр демонструють суттєві показники двосторонньої торгівлі товарами та послугами. Але найбільший інтерес у дослідженні зовнішньоекономічного співробітництва України з Республікою Кіпр складає аналіз їх двосторонніх інвестиційних зв'язків, оскільки Кіпр залишається не тільки одним із провідних іноземних інвесторів в українську економіку, але й станом на 2013 рік посідає перше місце серед іноземних інвесторів. Водночас, спостерігається високий рівень відтоку українських капіталів до Кіпру, що робить Кіпр першим серед країн-реципієнтів українських інвестицій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інформаційну базу дослідження складає науковий доробок вітчизняних авторів, що розглядають європейську інтеграцію, її концепції та перспективи приєднання України до ЄС, зокрема роботи О.В. Булатової, О. Толкачова, М.В. Булика, О. Шпаковича, К. В.Смирнової, Л.П.Силюк; статті Н.М. Заярної, А.А. Подлевського, А.О. Кириленко, О.О.Мельник та К.Фоміної. Недостатність висвітлення даної теми в економічній літературі як України, так і Кіпру, обумовила необхідність подальших досліджень в цій сфері.

Метою роботи є виявлення напрямів вдосконалення та реалізації двосторонніх зв'язків України з Республікою Кіпр на основі комплексного аналізу зовнішньоторговельних відносин даних країн.

Викладення основного матеріалу. Після серпня 1991 року розпочався період активного встановлення дипломатичних відносин України з країнами світу. 27 грудня 1991 р. Республіка Кіпр рішенням Уряду визнала незалежну Україну. 19 лютого 1992 р. у Нью-Йорку був підписаний Протокол про встановлення дипломатичних відносин між

Україною і Республікою Кіпр. З того часу двостороннє співробітництво між двома країнами розвивається в усіх сферах та на основі принципів взаєморозуміння і довіри.

За словами Посольства України в Республіці Кіпр та Міністерства закордонних справ Кіпру [1], на сучасному етапі відсутні суперечливі питання, які б ускладнювали відносини між двома країнами. Водночас, очевидними є зростання зацікавленості та наявний потенціал обох сторін до розширення і активізації двостороннього співробітництва в усіх сферах взаємного інтересу.

Станом на початок 2013 р. між Україною та Кіпром укладено двадцять три двосторонніх документи, які охоплюють майже всі сфери співробітництва між двома країнами (політичну, економічну, культурну тощо) [1].

Крім того, між Україною і Республікою Кіпр, відповідно до Алматинської (Казахстан) Декларації від 21.12.1991 р., продовжують діяти 3 міждержавні Угоди колишнього СРСР:

- Угода між Урядом СРСР та Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування доходів та майна, від 29.10.1982 р.;

- Угода між Урядом СРСР та Урядом Республіки Кіпр про торговельне судноплавство, від 12.06.1985 р.;

- Угода між Урядом СРСР та Урядом Республіки Кіпр про міжнародне автомобільне сполучення та Протокол про застосування Угоди, від 30.01.1990 р.

Крім того чинними на даний час також є такі міжвідомчі угоди, як Угода між Українським національним інформаційним агентством "Укрінформ" і Кіпрським інформаційним агентством (CNA) про співробітництво в галузі обміну інформацією від 25.05.2006 р., Угода про співробітництво між Торгово-промисловою палатою України і Торгово-промисловою палатою Кіпру від 19.05.2010 р. та інші. Також укладені і діють 7 угод про співробітництво між українськими і кіпрськими навчальними закладами.

Останніми роками спостерігалася значна активізація політичного діалогу, що знайшло своє відображення в обміні двосторонніми візитами високого рівня, а також взаємній підтримці в рамках міжнародних організацій та структур.

Перший візит Президента Республіки Кіпр Дімітріса Хрістофіаса в Україну 3-5 липня 2011 року став знаковою подією, яка засвідчила перехід двосторонніх відносин України та Кіпру на вищий рівень політичного діалогу, надавши нового поштовху подальшому поглибленню та розширенню українсько-кіпрського співробітництва в усіх сферах взаємного інтересу.

Зокрема, під час зазначеного візиту було підписано чотири міждержавні угоди, а саме:

- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Кіпр про економічне, наукове, технічне та промислове співробітництво (набула чинності 12 січня 2012 р.);

- Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Кіпр про взаємну охорону інформації з обмеженим доступом (набула чинності 01 вересня 2012 р.);

- Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Кіпр про міжнародні автомобільні перевезення;

- Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Кіпр про співробітництво у сфері оборони;

- Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством закордонних справ України та Міністерством закордонних справ Республіки Кіпр щодо співробітництва з питань, пов'язаних з Європейським Союзом.

Крім цього, було відкрито Посольство Республіки Кіпр в Україні, а також проведено українсько-кіпрський бізнес-форум.

Зустріч Президента України В.Януковича та Президента РК Д. Хрістофіаса 21 вересня 2011 р. у Нью-Йорку в рамках їх участі у 66-й сесії Генеральної Асамблеї ООН

продемонструвала взаємне прагнення щодо продовження цього діалогу на найвищому рівні.

Однак, найбільш знаковою подією в розвитку українсько-кіпрських відносин став перший в історії двосторонніх відносин візит Президента України Віктора Януковича до Республіки Кіпр [2], що проходив в період з 8 по 9 листопада 2012 року.

Під час візиту в цілому було підписано дев'ять двосторонніх договірно-правових документів, зокрема Конвенцію між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи, Угоду між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки про морське торговельне судноплавство, Угоду між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки про повітряне сполучення, Угоду між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Кіпр в галузі охорони здоров'я та медичної науки тощо, а також проведено Українсько-кіпрський бізнес-форум за участю представників провідних бізнесових кіл двох країн.

Таким чином, можна зробити висновок, що двостороннє українсько-кіпрське співробітництво розвивається останнім часом досить динамічно. Очевидним є динамізм політичного діалогу на найвищому рівні, поживлення міжпарламентського діалогу, поглиблення торговельно-економічної співпраці, розширення договірно-правової бази двостороннього співробітництва.

Зовнішньоторговельні відносини є однією з найголовніших форм зовнішньоекономічної діяльності, які представлені експортом та імпортом товарів та послуг. Від зовнішньоторговельних відносин країни залежить не тільки розвиток виробництва та нових галузей господарства, структура споживання в країні, стан її платіжного балансу, але й виявлення перспективних напрямів зовнішньоекономічної діяльності для країни або пошук альтернативних напрямів для отримання більшого прибутку.

Для України найбільш пріоритетними партнерами в зовнішній торгівлі товарами та послугами залишаються країни СНД, також щороку зростає частка країн ЄС в загальному обсязі торгівлі, виводячи країни ЄС на друге місце в географічній структурі експорту та імпорту товарів та послуг України. Країни СНД в експорті товарів та послуг України випереджують країни ЄС більш, ніж на 10%, однак в імпорті можна спостерігати різницю лише в 5%. Що стосується зовнішньої торгівлі з Кіпром, то показники експорту та імпорту становлять приблизно по 1% від загального торгового обороту.

Здебільшого саме завдяки торгівлі товарами країни СНД (частка країн СНД перевищує частку країн ЄС на 10% як в експорті, так і в імпорті) залишаються на першому місці в географічній структурі зовнішньої торгівлі України. Частка Кіпру в загальній торгівлі товарами України не досягає й 0,5%, в структурі торгівлі України з країнами ЄС експорт до Кіпру складає 1%, а імпорт – 0,3%, що свідчить про те, що дана галузь не є провідною в двосторонніх економічних відносинах України та Кіпру.

Щодо географічної структури торгівлі послугами, яка представлена на рисунку 1., то можна зазначити, що в експорті послуг країни СНД (особливо Російська Федерація та Білорусь) також мають лідируючі позиції і випереджають ЄС на 12%, то зовсім протилежна ситуація спостерігається в географічній структурі імпорту, де імпорт з країн ЄС складає 60% від загального обсягу імпорту послуг, що майже на 45% перевищує частку країн СНД. Частка Кіпру в торгівлі послугами також є досить суттєвою, особливо в порівнянні з його часткою в торгівлі товарами. Так, частка Кіпру в загальному експорті послуг склала 3,22%, або 11,7% від загального експорту до країн ЄС. В імпорті послуг Кіпр взагалі станом на 2012 рік стає одним з пріоритетних партнерів серед країн ЄС, оскільки його частка в загальному імпорті склала майже 12%,

а в імпорті з країн ЄС – майже чверть – 24,8%. Це свідчить про перспективність даної галузі співробітництва України і Кіпру та актуальність дослідження не тільки їх інвестиційних, але й зовнішньоторговельних зв'язків.

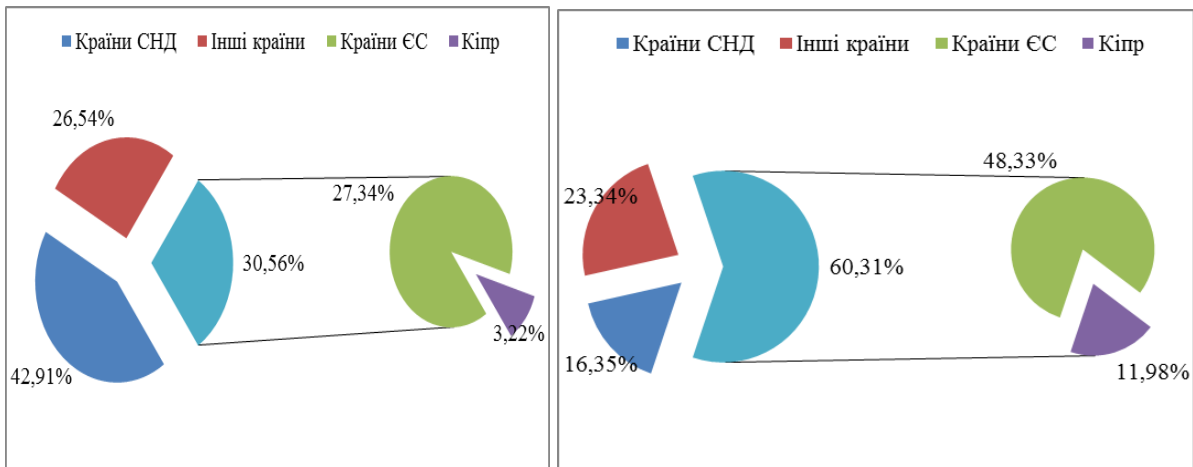


Рис. 1. Географічна структура експорту та імпорту послуг України у 2012 р.

Вивчення особливостей зовнішньоторговельних відносин України на сучасному етапі є необхідним, оскільки в країні спостерігаються тенденції переходу від орієнтації на імпорт товарів до імпорту послуг, що вказує на розвиток ринкової економіки країни. Оскільки зовнішньоторговельні зв'язки Республіки Кіпр здебільшого орієнтовані саме на зовнішню торгівлю послугами, то порівняння зовнішньоторговельних зв'язків цих двох країн допоможе виявити ряд їх особливостей та тенденцій розвитку.

Варто зазначити, що в українській міжнародній торгівлі спостерігається тенденція до збільшення частки торгівлі з країнами ЄС, що пов'язано з розвитком європейського вектору в зовнішній економіці України, а в кіпрській торгівлі – з країнами СНД (особливо з Росією та Україною), що вказує на наявні сильні економічні зв'язки між цими країнами та їх подальший розвиток.

Аналіз двосторонніх торгових зв'язків України з Республікою Кіпр, що представлені експортом та імпортом товарів та послуг свідчить проте що у 2012 році експорт товарів з України до Республіки Кіпр склав 168 млн. дол. США, що на 3,7% менше, ніж у 2011 р. (174,4 млн. дол.), та на 22,6% порівняно з даними 2005 р. (217 млн. дол.)

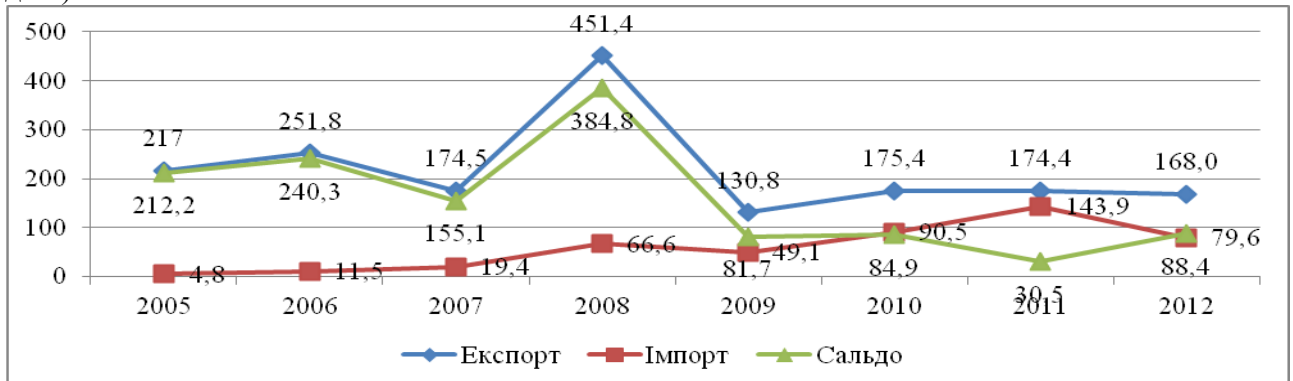


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Кіпр за 2005-2012 рр. (млн. дол. США)

Тобто, якщо за 2010-2011 рр. ситуація з експортом товарів з України до Кіпру майже не змінилася, то у 2012 р. можна побачити, хоч і невеликий, але спад обсягів експортованих до Кіпру товарів. Найбільші темпи приросту обсягів експорту українських товарів до Кіпру спостерігаються у 2010 р. (приріст у 34,1%), а найменші – у 2009 р. (спад на 71% порівняно з 2008 р.), що обумовлено глобальною фінансовою кризою.

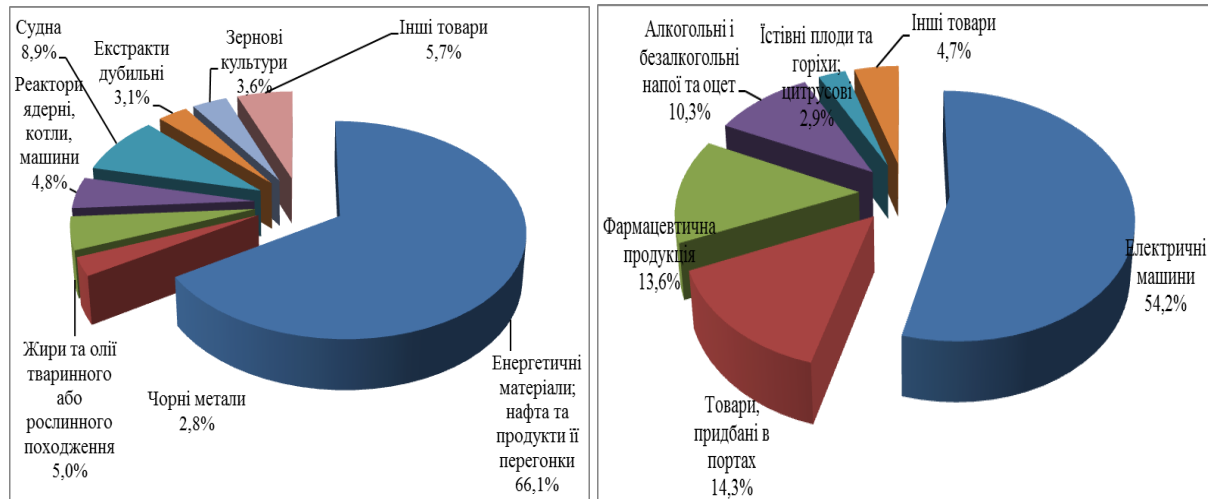


Рис. 3 Товарна структура експорту та імпорту України з Кіпром за 2012 р.

У 2012 році основними українськими товарами, що були експортовані до Кіпру, стали в основному енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 111,11 млн. дол. США (66% від загального обсягу). Для цієї групи товарів в українському експорті до Кіпру характерне постійне зростання обсягів експорту та його частки в загальному експорті (з частки у 34% від обсягів загального експорту - 60,32 млн. у 2010 р. до частки у 59,4% - 103,58 млн. у 2011 р. і до 66,1% - 111,11 млн. у 2012 р.), що вказує на те, що ця група товарів є передовою та не втрачає свої позиції. Що стосується інших груп товарів, то вони не мають чіткої тенденції до спаду чи зростання.

Імпорт до України товарів з Республіки Кіпр у 2012 р. склав 79,6 млн. дол. США. Цей показник на 44,7% нижчий, ніж відповідний показник у 2011 р. (143,9 млн. дол.) Тобто саме показник імпорту кіпрських товарів до України свідчить про нестабільну економічну ситуацію, яка зараз панує на острові, оскільки протягом 2010-2011 рр. спостерігалось зростання темпів приросту по даному показнику, а вже 2012 р. - рекордний спад.

У 2012 р. головними товарними групами у структурі імпорту кіпрських товарів до України були електричні машини (43,1 млн. дол. США), товари, придбані в портах (11,38 млн.), фармацевтична продукція (10,79 млн.), алкогольні і безалкогольні напої та оцет (8,15 млн.), істівні плоди та горіхи, цитрусові (2,34 млн.), тощо.

Найбільшу частку в загальному імпорті кіпрських товарів до України має група товарів електричні машини, частка яких у 2012 р. склала 54,2%, що на 12,4% менше, ніж у 2011 р., але аж на 51,2% більше, ніж у 2010 р., коли їх частка складала лише 3%. Натомість у 2010 р. провідною групою товарів в імпорті з Кіпру були енергетичні матеріали, частка яких складала 66%, у 2011 р. їхня частка не складала і 1%, а у 2012 р. ця група товарів взагалі не була представлена в імпорті. Що стосується інших основних груп товарів, то вони залишаються незмінними і здебільшого демонструють збільшення їх частки у загальному імпорті. Так, алкогольні і безалкогольні напої та оцет збільшилися спочатку з 6% до 8,8% у 2011р., а потім до 10,3% у 2012 р.

Динаміка двосторонньої торгівлі послугами України з Республікою Кіпр за 2005-2012 рр. за даними Державного комітету статистики України представлена на рисунку 4

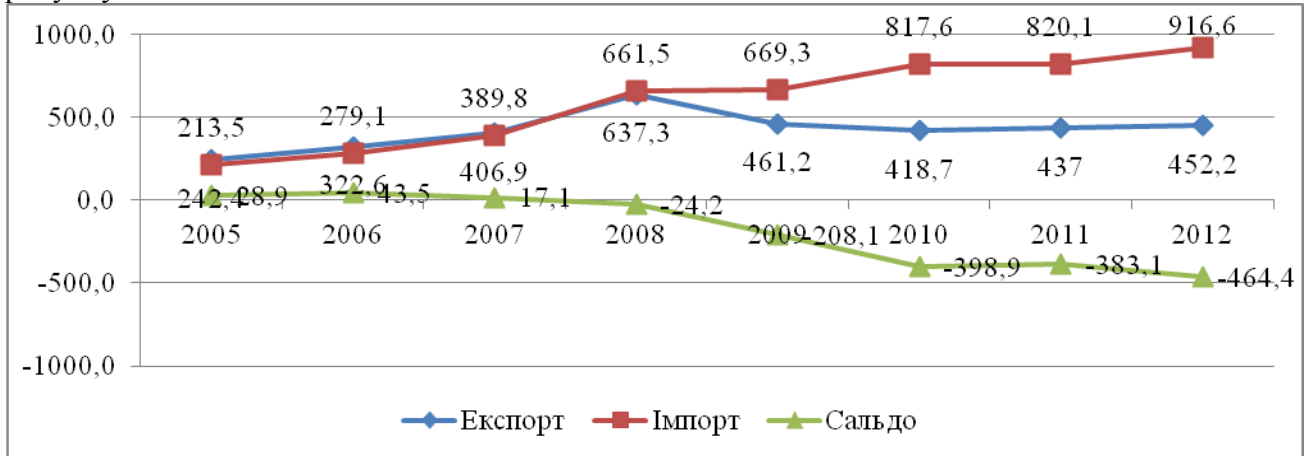


Рис. 4 Динаміка торгівлі послугами України з Кіпром у 2005-2012 рр. (млн. дол. США)

У 2012 р. обсяг експорту послуг України до Республіки Кіпр склав 452,2 млн. дол. США, що на 3,5% більше, ніж у 2011 р. (437 млн.), та на 86,6% більше, ніж у 2005 р. (213,5 млн.).

У 2012 році головними українськими послугами, які були експортовані до Кіпру, стали транспортні послуги, частка яких склала 63,5% від загального обсягу експортованих послуг, тобто 287,3 млн. дол. США. Серед транспортних послуг варто виділити послуги морського транспорту – 81,86 млн. дол. США та залізничного транспорту – 131,77 млн. дол. США. Також до основних експортованих послуг можна віднести фінансові послуги – 16,1% (72,86 млн. дол. США), різні ділові, професійні та технічні послуги – 7,3% (33,17 млн.), комп'ютерні та інші види послуг (рис 5).

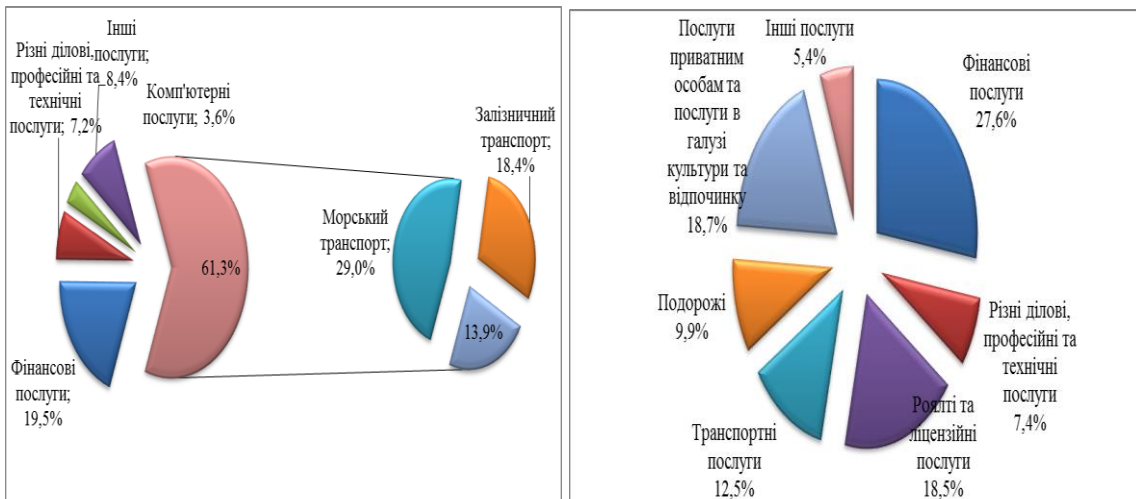


Рис. 5 Структура експорту українських послуг до Кіпру за 2012 р.

Таким чином, провідною галуззю в експорті українських послуг до Кіпру є транспортні послуги, частка яких залишається приблизно на однаковому рівні протягом 2010-2012 рр., однак показник 2012 р. є найбільшим. Щодо структури транспортних послуг, то тут варто зазначити деякі зміни. У 2010 р. головними транспортними послугами в експорті були послуги морського транспорту, що склали 29% від

загального експорту, однак, протягом трьох років дана група послуг мала тільки негативні темпи приросту та зменшилася з початку до частки у 24,8% у 2011 р., а потім до 17,9% у 2012 р. Натомість частка залізничного транспорту зросла з 18,4% у 2010 р. до 29,2% у 2012 р., зробивши залізничний транспорт провідними транспортними послугами в структурі експорту послуг до Кіпру. Інші групи послуг в українському експорті демонструють зміни частки лише на 2-4% щороку, що не є дуже суттєвими змінами.

Обсяг імпорту послуг Кіпру до України у 2012 р. склав 916,6 млн. дол. США. Цей показник на 11,8% більший, ніж відповідний у 2011 р. (820,1 млн.), та на 329,3% більший, ніж у 2005 р. (242,4 млн.). Найбільшими темпами приросту характеризується 2008 р. (69,7%), а найменшими – 2011 р.

У 2012 р. головними видами послуг Кіпру у структурі імпорту до України були фінансові послуги (252,66 млн. дол. США), послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку (171,56 млн.), роялті та ліцензійні послуги (169,99 млн.), транспортні послуги (114,56 млн.), інші ділові послуги (34,2 млн.), тощо.

Таким чином, в структурі імпорту послуг не було однієї провідної галузі. У 2010 р. двома провідними групами послуг були фінансові послуги та роялті та ліцензійні послуги, частки яких склали по 29% кожна. У 2011 р. вже можна побачити три групи послуг з найбільшими частками в загальному обсязі імпорту – фінансові послуги (24%), роялті та ліцензійні послуги (23%) та послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку (21%). Щодо 2012 р., то він характеризується однією лідируючою групою послуг – фінансові послуги, частка яких склала 27,6%. Частки ж інших двох великих груп послуг склали по 18,6% кожна.

Таким чином, можна відзначити, що фінансові послуги є більш-менш стабільною групою послуг, частка яких змінюється лише на 3-5% (спадом характеризується лише 2011 р.), так саме змінюється лише на 2-3% щороку частка послуг приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку. Тільки група послуг роялті та ліцензійні послуги щороку демонструє лише спад на 5%, що вказує на зменшення популярності даних послуг в імпорті з Кіпру.

Що стосується сальдо зовнішньої торгівлі послугами, то починаючи з 2008 р., воно залишається від'ємним для України. Так, у 2012 році імпорт послуг перевищує експорт у 2,03 рази. Однак варто зазначити, що якщо експорт послуг з України до Кіпру в період з 2008 по 2010 роки постійно зменшувався, то з 2011 року простежується збільшення як обсягів експорту, так й імпорту послуг у зовнішньоторговельних відносинах даних країн. Також варто зазначити, що якщо обсяги імпорту послуг за останні два роки практично не змінювалися, то у 2012 р., що став кризовим для Кіпру, обсяги імпорту послуг продемонстрували досить великий темп приросту порівняно до 2011 р.

Таким чином, варто відзначити, що світова фінансова криза значно вплинула на двосторонню торгівлю України з Республікою Кіпр. Однак, спираючись на дані за торгівлею товарами, можна сказати, що торгівля між цими країнами поступово повертається до показників, що були до кризи. Це є позитивною тенденцією, оскільки до 2009 р. показники двосторонньої торгівлі постійно зростали. Також позитивною тенденцією є те, що криза, що нині панує на Кіпрі суттєво не змінила характер двосторонньої торгівлі країн, зміни представлені тільки спадом обсягів кіпрського імпорту до України. Варто також зазначити, що у даних міжнародних торгових зв'язках Україна виступає як експортер товарів та імпортер послуг і має при цьому позитивне сальдо торгівлі товарів, Кіпр же виступає як імпортер товарів та експортер послуг, маючи позитивне сальдо торгівлі послугами. Однак, все ж таки Кіпр демонструє більш стрімкий розвиток торгівлі як товарами (особливо за 2011 рік), так і послугами, ніж

Україна.

Найвищі показники внутрішньогалузевої торгівлі України з Республікою Кіпр характерні для 2005 (13,9%), 2006 (15,7%) та 2008 рр. (12,6%). Однак, починаючи з 2009 р. індекс спеціалізації знизився практично втричі, а у 2012 р. склав лише 4,9%, що свідчить про зменшення частки внутрішньогалузевої торгівлі у загальних обсягах товарообороту України з Республікою Кіпр.



Рис. 6 Значення індексів внутрішньогалузевої спеціалізації торгівлі України з Республікою Кіпр за 2005-2012 рр.

Для оцінки розвитку міжнародної торгівлі країн та потенціалу їх інтеграції використовуються індекси подібності структур та компліментарності, тобто відповідності. Розрахунок даних індексів також має досить близьку методологію.

Однак, найбільш популярним для оцінки потенціалу інтеграції є саме індекс компліментарності. Найбільш високе значення індексу свідчить про більш сприятливі можливості для розвитку взаємної торгівлі між двома країнами.

Тому розглянемо зміни в динаміці індексу компліментарності торгівлі України з Республікою Кіпр за даними UNCTAD [4], що наведено на рисунку 7.

Як видно з рисунку, індекси компліментарності торгівлі за період, що розглядається, не змінилися більше, ніж на 3-4% у 2012 р. порівняно з базисним роком. Однак, при порівнянні товарної структури експорту України та імпорту Кіпру спостерігається падіння показників відповідності. Так, у 2005 р. індекс відповідності склав 37,1%, а у 2012 р. знизився до 32,7%. А при порівнянні товарної структури експорту Кіпру та імпорту України, навпаки, спостерігається зростання даного показника з 38,6% у 2005 р. до 41,5% у 2012 р., що свідчить про більш сприятливі умови подальшого розвитку взаємної торгівлі в рамках експорту Кіпру до України.

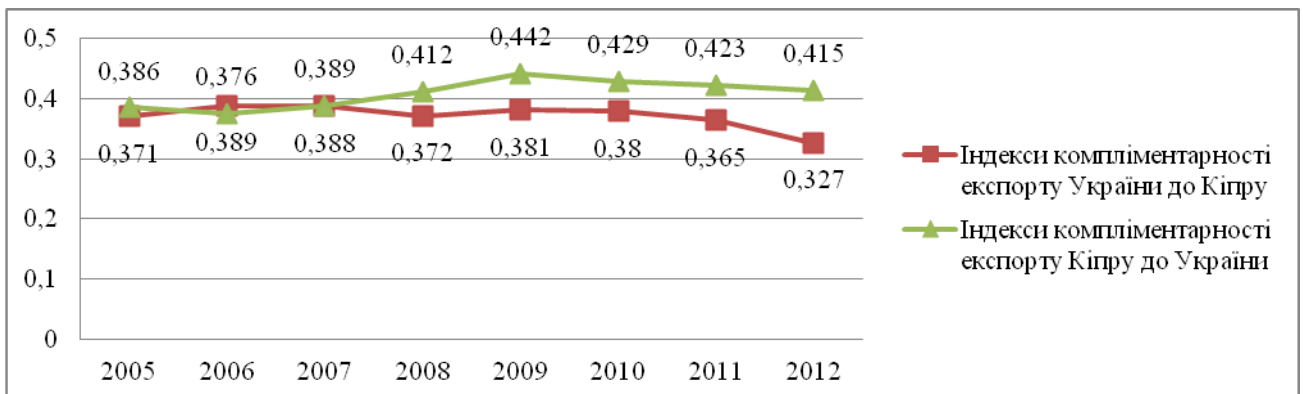


Рис. 7. Значення індексів компліментарності торгівлі України з Республікою Кіпр за 2005-2012 рр.

Загалом показники відповідності торгівлі України з Республікою Кіпр є досить посередніми, що свідчить про те, що двостороння торгівля не є пріоритетною галуззю для розвитку інтеграції та співпраці між даними країнами.

Розглянемо також динаміку зміни індексу інтенсивності двосторонньої торгівлі товарами України з Республікою Кіпр, розрахований за методикою К. Фрьонда та Дж. Мак Ларена, що представлено на рисунку 8.



Рис. 8. Значення індексів інтенсивності торгівлі України з Республікою Кіпр за 2005-2012 рр.

Отже, як видно з рисунку, індекс інтенсивності торгівлі у 2012 р. знизився до 66%, що є досить низьким показником, оскільки про позитивні тенденції та дійсно активну торгівлю свідчать показники інтенсивності більше одиниці. Так, лише у 2006 та 2008 рр. індекси інтенсивності торгівлі були близькими до цього показника і склали 94% та 92% відповідно. Таким чином, зміни даного індексу також підтверджують, що торгівля товарами не є пріоритетною та найбільш потенційною галуззю співробітництва України та Кіпру.

Висновки. Таким, чином, основними тенденціями розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України та Кіпру є: негативний баланс зовнішньої торгівлі товарами обох країн; більш стрімкий розвиток зовнішньої торгівлі послугами як для Кіпру, для якого ця сфера є більш пріоритетною, ніж торгівля товарами, так і для України, зовнішня торгівля послугами якої за останні роки, на відміну від торгівлі товарами, характеризуються позитивним сальдо торгового балансу; орієнтація Кіпру в географічній структурі міжнародної торгівлі здебільшого на країни-члени ЄС та України на країни-учасниці СНД. Однак країни ЄС також складають досить велику частку в торговельних зв'язках України, до того ж ця частка має тенденцію до збільшення. Головна проблема у даній ситуації це те, що Україна не є членом ЄС, що, зрозуміло, гальмує розвиток торговельних зв'язків з країнами ЄС.

Індекси внутрішньогалузевої спеціалізації, компліментарності та інтенсивності країни вказують на те, що двостороння торгівля товарами України з Республікою Кіпр є далеко не основною галуззю співробітництва між країнами і поступово втрачає свої позиції. Також в двосторонній торгівлі товарами України та Кіпру варто відзначити зростання рівня диверсифікації експорту товарів України до Кіпру. Зміни ж індексу диверсифікації вказують на досить велику різницю в структурі експорту України та Кіпру та на досить близьку структуру імпорту даних країн.

Отже, порівняльний аналіз зовнішньоторговельних відносин України та Республіки Кіпр свідчить, що світова фінансова криза значно вплинула на двосторонню торгівлю України з Республікою Кіпр. Однак, спираючись на дані за торгівлею товарами, можна сказати, що торгівля між цими країнами поступово повертається до показників, що були до кризи. Це є позитивною тенденцією, оскільки до 2009 р. показники двосторонньої торгівлі постійно зростали. Також позитивною тенденцією є

те, що криза, що нині панує на Кіпрі суттєво не змінила характер двосторонньої торгівлі країн, зміни представлені тільки спадом обсягів кіпрського імпорту до України та змінами в товарній структурі двосторонньої торгівлі країн. Варто також зазначити, що у даних міжнародних торгових зв'язках Україна виступає як експортер товарів та імпортер послуг і має при цьому позитивне сальдо торгівлі товарів, Кіпр же виступає як імпортер товарів та експортер послуг, маючи позитивне сальдо торгівлі послугами. Однак, все ж таки Кіпр демонструє більш стрімкий розвиток торгівлі як товарами (особливо за 2011 рік), так і послугами, ніж Україна.

Список використаної літератури

1. Cyprus Economy: Population, GDP, Inflation, Business, Trade, FDI, Corruption: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/cyprus>
2. Офіційний візит Президента України Віктора Януковича до Республіки Кіпр: стаття. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyprus.mfa.gov.ua/ua/press-center/news/9819-oficijnij-vizit-prezidenta-ukrajini-viktora-janukovicha-do-respubliki-kipr>
3. Trade between Cyprus and Ukraine, 2005-2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://mcit.gov.cy/>
4. UNCTADStat – Statistical Database: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
5. Intra-Extra EU Trade Statistics 2011: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://mof.gov.cy/mof/cystat/>

O. A. Bezzubchenko, D.I. Batycko

EVALUATION OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND CYPRUS

European integration today is one of the vectors of Ukrainian foreign policy and economic development. For Ukraine it is reasonable to study the development and taking into account the experience of the EU countries that joined the Union recently, to which the Republic of Cyprus, the international cooperation with which is very important for Ukraine.

Major trends in foreign trade of Ukraine and Cyprus are: negative balance of foreign trade of the two countries, the more rapid development of foreign trade both for Cyprus, for which this area is a priority than trade in goods and Ukraine, foreign trade in services in recent years, which, unlike trade in goods, characterized by a positive trade balance, focus Cyprus in the geographical structure of international trade mainly for EU Member States and Ukraine in the CIS member states. However, EU countries is also quite a large share of the trade relations of Ukraine, moreover, this proportion tends to increase. The main problem in this situation is the fact that Ukraine is not an EU member, which, of course, inhibits the development of trade relations with the EU.

Indices of intra- specialization, complementarily and intensity of the country indicate that bilateral trade in goods with Ukraine Cyprus is not a major in industry cooperation between the two countries and is gradually losing ground. Also in bilateral trade Ukraine and Cyprus should be noted increase in diversification of exports of goods Ukraine to Cyprus. A change in the index of diversification indicate a rather large difference in the structure of exports Ukraine and Cyprus and close enough structure in import between countries.

Thus, a comparative analysis of trade relations between Ukraine and the Republic of Cyprus states that the global financial crisis has affected the bilateral trade of Ukraine with the Republic of Cyprus. However, based on data on trade in goods, it can be said that trade

between the two countries is gradually returning to the indicators that were before the crisis. This is a positive development, since by 2009 figures of bilateral trade grew steadily. Also, a positive trend is that the crisis that currently reigns in Cyprus has not significantly changed the nature of bilateral trade, the changes are only decline in Cyprus imports to Ukraine and changes in the commodity composition of bilateral trade. It should also be noted that these international trade relations Ukraine acts as an importer and exporter of goods and services with a positive balance of trade in goods, Cyprus also acts as an exporter and importer of services, with a positive trade balance. But nevertheless Cyprus demonstrates a rapid development of trade in both: goods (especially in 2011), and services than Ukraine.

УДК 339.944(5): 677(043)

О.В. Булатова

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОЦЕСУ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОЇ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ)

У статті визначено особливості розвитку інтеграційних процесів а мікрорівні, надано характеристику основних напрямів реалізації міжнародної мікроінтеграції, корпоративної моделі інтеграції, її приватно-корпоративний тип тощо. Доведено, що за сучасних умов інтернаціоналізації розвиток інтеграції на мікрорівні стає стратегічним напрямком розвитку суб'єктів господарювання. Основними стратегіями міжнародної мікроінтеграції визначено: інтернаціональні стратегії, внутрішні стратегії в країні-реципієнті, транснаціональні і, нарешті, глобальні стратегії.

Доведено, що особливу роль мікрорівень зіграв у поглибленні регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні, де регіоналізація виробничих процесів вплинула на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн. Поширення виробничих мереж транснаціональних компаній стало альтернативою інституціоналізації регіональних інтеграційних процесів у регіоні і визначило особливості розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції порівняно із північноамериканською та європейською моделями.

Обґрунтовано, що регіоналізація виробничого процесу країн азійсько-тихоокеанського регіону тісно пов'язана із процесами індустріалізації та інвестування. Визначено особливості поетапного розвитку регіональних ланцюгових структур. На прикладі текстильної галузі визначено основні фактори впливу на вибір об'єкту інвестування відповідних об'єктів.

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 всіх рівнях господарювання – національному, регіональному, світовому. Економічна інтеграція стає важливим ендогенним фактором зростання. Процес взаємного проникнення і зближення національних економік протікає на різних рівнях. Основою розвитку інтеграції є процес інтернаціоналізації, який розвивається на макро- і мікрорівні.

Проблемам розвитку інтеграційних процесів на різних рівнях присвячено праці багатьох іноземних науковців (П. Агшюн, М. Алле, Б. Баласса, Е. Болдвіна, Дж. Бхагваті, У. Ваннопа, У. Ізарда, М. Кітінга, П. Кругмана, Л. Ліндберга, Ф. Содербаума, М. Сторпера, Б. Хеттне, М. Шиффа). Вагомий внесок пов'язаний також із науковими працями українських та російських учених, які досліджували інтеграційні процеси як на глобальному рівні (О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Загашвілі, В. Іноземцев, Е. Кочетов, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, О. Неклесса, В. Пантін, Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Філіпенко, Г. Черніченко), так і на регіональному (В. Будкін, О. Гранберг, Ю. Макогон, Н. Мікула, В. Чужиков, Ю. Шишков, І. Школа) рівнях з урахуванням макро- та мікроскладової.

Метою наукової статті є визначення особливостей розвитку регіоналізації виробничого процесу в країнах азійсько-тихоокеанського регіону (на прикладі текстильної галузі), що визначають характер розвитку регіональних інтеграційних процесів.

На мікрорівні інтернаціоналізація виявляється в інтенсифікації участі виробників, галузевих комплексів в різних формах міжнародних економічних відносин [1, с.7]. Окремі суб'єкти господарювання розпочинають взаємодіяти за допомогою системи договірних відносин (спільна виробнича діяльність, створення зарубіжних філій компаній тощо). Розвиток таких зв'язків зумовлює необхідність відповідного міждержавного регулювання. Міжнародна мікроінтеграція розвивається у двох основних напрямках. Розвиток концентрації і централізації виробництва у формі горизонтальної інтеграції сприяє утворенню крупних міжнародних компаній (об'єднань). Горизонтальна інтеграція реалізується за допомогою створення трестів, синдикатів, картелів, метою діяльності яких є мінімізація витрат в умовах невизначеності, за допомогою створення єдиної збутової мережі, встановлення монопольної влади підприємств (галузей) на локальних зарубіжних ринках. Розвиваючи горизонтальну інтеграцію, компанії встановлюють такі взаємозв'язки з закордонними партнерами, які в результаті забезпечують досягнення найменшої собівартості або вищої якості порівняно з виробництвом конкретних товарів кожною конкретною філією компанії самостійно. Таким чином, у рамках розвитку горизонтальної інтеграції виробництво і реалізація певної продукції на світових ринках закріплюється за відповідним підприємством (філією, підрозділом, відділенням) з урахуванням всіх витрат.

Формою реалізації вертикальної інтеграції є комбінування, яке організаційно виступає у вигляді концернів або конгломератів. Таким чином, відбувається об'єднання підприємств, які спеціалізуються на певних стадіях технологічного процесу і функціонують в різних виробничих циклах. Основними формами комбінування є: комбінування на основі поєднання послідовних стадій обробки продукції; комбінування, яке засновано на комплексному використанні сировини; комбінування на базі комплексного використання відходів. Всі ці форми комбінування в практичних умовах дуже тісно переплітаються і в результаті забезпечується найбільш повне використання наявного ресурсного потенціалу, що сприяє посиленню конкурентних переваг підприємств у галузі.

В сучасних умовах господарювання розвиток інтеграції на мікрорівні є стратегічним напрямком розвитку суб'єктів господарювання, оскільки об'єднання спільних зусиль (через реалізацію відповідних виробничих, збутових, інвестиційних та інших політик), оптимізація витрат виробництва через розширення ринкового простору, використання ресурсів в глобальних масштабах в решті решт спрямовується на отримання максимального прибутку. Використання механізму створення спільних підприємств стає важливим напрямом розвитку економічної інтеграції на рівні окремої

фірми [11,с.112-113]. Саме завдяки розвитку міжнародної мікроінтеграції на певному етапі виникають транснаціональні компанії, які виступають як найбільш інтегровані міжнародні мікроструктури. Розвиток подібних міжнародних компаній посилює переваги внутрірегіональної торгівлі, оскільки ТНК створюють особливий міждержавний внутріфірмовий простір, в межах якого здійснюється вільний обмін товарами і факторами виробництва. Таким чином, за ініціативою міжнародних компаній, тобто через реалізацію приватних економічних інтересів, посилюється інтеграційне зближення країн. Це дає змогу виділити корпоративну модель інтеграції (С.Хаймер, Р.Барнет, С.Рольф, У.Ростоу та ін.).

Вихід на світовий ринок потужних міжнародних виробничих формувань, що виникають на основі розвитку міжнародної економічної мікроінтеграції, загострює міжнародну конкуренцію, що, в свою чергу, вимагає відповідного концентрування капіталів і виробництва вже в міжнародному масштабі. Транснаціональні компанії через систему міжнародного виробництва інтернаціоналізують фактори виробництва та методи управлінської діяльності. Поєднання інтересів корпорацій з вимогами зарубіжного ринка реалізується через певну систему ключових факторів управлінської поведінки для різних економічних систем, тобто через стереотипізацію риків. В свою чергу, стереотипізація ринків призводить до формування регіональних економічних систем, а в найвищому прояві – інтеррегіональних [2,с.62-63].

Переплетення міжнародних господарських зв'язків неминуче переходить в переплетення господарських структур. Основною організуючою ланкою в цьому процесі виступають ТНК, що дозволяє класифікувати приватно-корпоративний тип інтеграції. Для всіх суб'єктів сучасного міжнародного бізнесу головним залишається прагнення максимізації прибутку, а від так саме ця причина буде спонукати подальший розвиток міжнародних виробничих формувань на основі міжнародної економічної мікроінтеграції. Об'єднання різних напрямів діяльності (виробничої, збутової, фінансової тощо), орієнтація на використання природних і трудових ресурсів в глобальних масштабах всього світового ринкового простору, сприяють подальшому розвитку мікроінтеграції. В свою чергу, перехід на новий (глобальний) рівень господарювання буде стимулювати й посилювати подальше загострення конкуренції між міжнародними компаніями, що також спонукає підприємців концентрувати свої капітали і виробництво в міжнародному масштабі, а від так забезпечувати більш ефективно використання різних багаторівневих економічних зв'язків, що виникають на етапі розвитку міжнародної мікроінтеграції. Таким чином, інтеграція стає «актуальною стратегією розвитку більшості підприємств для підвищення ефективності і стійкості їх функціонування»[1,с.51]. У свою чергу, на розвиток міжнародної мікроінтеграції впливають напрями корпоративні стратегії зростання, що обирають компанії:

завоювання (розвиток попереднього бізнесу із завоюванням більшої частини ринку і проникненням на нього нових сегментів);

глобалізації (освоєння ринків в нових країнах регіонах з основою на попередній бізнес);

вертикальної інтеграції (розвиток інтеграції «вниз», що передбачає розширення масштабів діяльності за рахунок виробничої стадії, пов'язаної з виробництвом сировини, і «вгору» – за рахунок розвитку подальших стадій переробки і збуту кінцевої продукції);

спорідненої диверсифікації (експансія і завоювання споріднених галузей) або напрям конгломеративного розвитку (експансія в галузь, що не відноситься до спорідненої).

У залежності від ступеню проникнення на зовнішні ринки відповідно до основних етапів розвитку інтернаціоналізації класифікують розвиток чотирьох основних

стратегій міжнародної мікроінтеграції [6,с.243-265]: інтернаціональні стратегії, внутрішні стратегії в країні-реципієнті, транснаціональні і, нарешті, глобальні стратегії.

Особливу роль мікрорівень економічного зближення зіграв у поглибленні регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні. Регіональні переваги, близькість інтересів та характер розвитку виробничих процесів в рамках регіону вплинули на посилення розвитку внутрірегіональної торгівлі, про свідчить зростання показників індексу інтенсивності регіональної торгівлі, збільшення внутрірегіонального експорту. В 2010 році внутрішньорегіональна торгівля всіх країн Азії становила 52,6% (2464,2 млн.дол.)[17]. Постійне розширення її обсягів (незважаючи на те, що ринки США і європейських країн залишаються основними для азійських товарів), пов'язано з декількома умовами. Економічне піднесення нових індустриальних країн та Китаю постійно формує зростання внутрішнього купівельноспроможного попиту, у тому числі й на імпортовану продукцію з інших країн регіону.

Регіоналізація виробничих процесів посилює внутрірегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн. З розширенням внутрішньогалузевої торгівлі в Східній Азії тісно пов'язана вертикальна спеціалізація, основна частина торговельних контрактів пов'язана з саме розвитком вертикально спеціалізованих виробничих процесів [8,с.6]. Розвиток регіоналізації виробничого процесу сформував корпоративну інтеграцію, яка однак не підтримувалась відповідними міждержавними інституціями, які притаманні іншим моделям регіональної інтеграції. Поширення виробничих мереж транснаціональних компаній певною мірою стало альтернативою інституціоналізації регіональних інтеграційних процесів, оскільки сформовані мережа стає не тільки проявом корпоративної інтеграції, а й різновидом неформальної економічної інтеграції [10, с.177]

Розвиток виробничих мереж в країнах в азійсько-тихоокеанському регіоні має свої певні особливості, що відрізняють їх від розвитку регіоналізації виробництва в рамках північноамериканської (взаємодія американських компаній та мексиканських макиладорів) та європейської (залучення до виробництва західноєвропейськими компаніями східноєвропейських підприємств)[14, с.146-149]:

по-перше, виробнича діяльність та міжнародна торгівля країн є більш взаємозалежними.

по-друге, виробничі мережі охоплюють значну кількість азійських країн, що мають різні рівні доходів.

по-третє, виробничі мережі охоплюють внутрішньофірмові та позафірмові відносини.

Порівняння процесів регіоналізації виробничого процесу в північноамериканській, європейській та азійсько-тихоокеанській моделях доводить, що поділ праці в рамках останньої має більш складну структуру і характеризується наявністю значних відкритих мереж, що охоплюють значну кількість країн регіону, на які припадають переважні обсяги внутрішньофірмового обміну. Питома вага проміжної продукції у внутрішньорегіональній торгівлі в цілому зросла з 52,8% у 2000 році до 57,7% у 2008 році [7, с.32], у тому числі у внутрішньорегіональній торгівлі країн Східної Азії з 52,3% до 56,3%, Північно-східної Азії з 34,0% до 43,9%. У країнах Південної Азії внутрішньорегіональна торгівля проміжною продукцією є дуже низькою, її питома вага у загальному торговельному обороті становить лише 1,3%, що підтверджує низький рівень інтеграційної взаємодії цих країн.

Регіоналізація виробничого процесу країн азійсько-тихоокеанського регіону тісно пов'язана із процесами індустріалізації та інвестування. Особливу роль у розвитку виробничих мереж в регіоні зіграв японський бізнес. За період 1967-1992 роки країни ASEAN отримали третю частину всіх японських прямих інвестицій, які було спрямовано в країни, що розвиваються. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій до країн ASEAN з Японії за цей період становив 13 млрд.дол. [14, с.148]. На початок 2000 року 80% японських компаній мали що найменш одно дочірнє підприємство в країнах Східної Азії. Близько 3 тис. японських компаній контролювали понад 10,2 тис. фірм Східної Азії, що становило 54% від всіх дочірніх компаній, що було розташовано в регіоні [3, с.189].

Інвестування з боку Японії передбачало розміщення виробництв, що з, одного боку, сприяло швидкій індустріалізації країн ASEAN, а з іншого, – закріплювало технологічне лідерство Японії. Наступним кроком, стало залучення з боку нових індустріальних країн до регіональних виробничих мереж нових країн регіону: з 1960х років – нових індустріальних країн Східної Азії (Південної Кореї, Тайваню), з 1970х років – країн ASEAN, з 1980х років – Китаю, й нарешті, з 2000х років – В'єтнаму, Лаосу, Бірми тощо. З використанням прямих іноземних інвестицій в регіоні створено складну систему міжрегіонального виробництва (модель паралельного розвитку) з використанням розгалуженої горизонтальної мережі торгівлі та капіталу, яка мала значний вплив на розвиток східноазійської економічної конвергенції. Спочатку японські, а потім й тайванські, сінгапурські та південнокорейські прямі іноземні інвестиції сприяли появі значної кількості виробничих мереж по всьому азійсько-тихоокеанському регіоні, що, в свою чергу, вимагало відповідного розвитку міжурядового співробітництва та інституційного будівництва [15, с.7-14].

Незважаючи на досить різний рівень соціально-економічного розвитку, всі країни регіону мають принципово однаковий шлях розвитку економіки: впровадження наздоганяючого циклу (парадигма «гусей, що летять»): імпортована продукція спочатку насичує внутрішній ринок, для задоволення зростаючого національного попиту налагоджується місцеве виробництво, розвиток якого, нарешті, сприяє розширенню експорту національного виробника на нові ринки. Від так, завдяки вивозу японського підприємницького капіталу по всій Східній Азії виникли імпортозаміщуючі та експортоорієнтовані галузі, а індустріалізація регіону досягла стадії формування промислових агломерацій [8, с.9], однак рівень продуктивності на підприємствах, створених у країнах, що розвиваються, досить залишається нижчим, ніж в японських компаніях в 1,5 рази, як це наочно продемонстровано на рис.1 [4,с.75].

Поділ праці у країнах регіону є структурованим як вертикально, так і горизонтально. Країни з більш розвинутою економікою є приймаючими відносно високотехнологічних галузей і нових технологій, в той час як менш розвинені країни є постачальниками дешевої робочої сили і ресурсів. Завдяки ж горизонтальному поділу праці менш розвинуті країни отримують додаткові прямі іноземні інвестиції, технологічні трансфери, залучаючись до системи субпідряду [15, с.9-10.] Через розвиток міжнародного поділу праці у регіоні створено основу для економічного зростання та сталого регіонального розвитку не тільки в економічній сфері. Поетапний розвиток регіональних ланцюгових структур сприяє поглибленню міжгалузевої та внутрігалузевої кооперації і охоплює чотири стадії:

1. Рання стадія (виробництво харчової, текстильної та шкіряної продукції та ін.);
2. Середня стадія (виробництво будівельних матеріалів, гумових виробів, хімічної і нафтопереробної продукції, вироби з деревини та ін.);
3. Пізня стадія (виробництво одягу, побутової техніки, інвестиційних товарів та ін.);

4. Високотехнологічний етап (виробництво, засноване на інформаційних, hi-tech-, біотехнологіях, матеріалознавстві тощо).

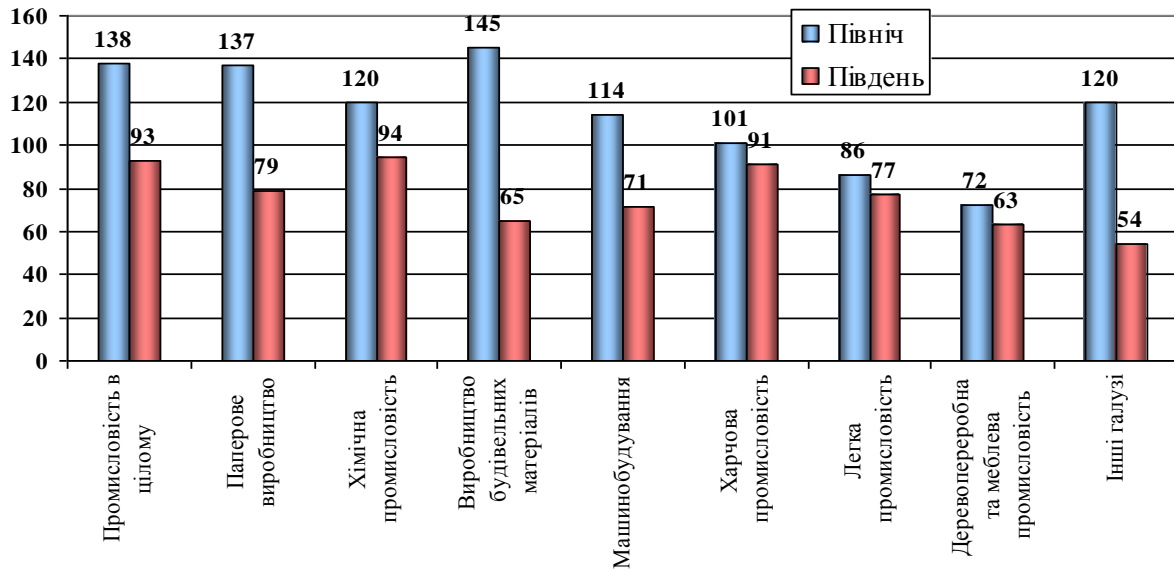


Рис.1. Продуктивність праці в Японії (Північ) та східноазійських країнах, що розвиваються (Південь)

На найвищу (четверту) стадію серед країн регіону повністю перейшла лише Японія, країни Східної Азії знаходяться на третьому і частково перейшли на четвертий етап. Країн Південно-Східної Азії в основному знаходяться на ранній стадії. В цілому, питома вага Індонезії, Малайзії, Філіппін, Сінгапуру, Таїланду, Тайваню, Китаю, Індії в світовому експорті високотехнологічної продукції зростає з 38,1% (у 2000 році) до 49,3% (у 2010 році (в тому числі Китаю – з 8,1% до 22,3%); середньотехнологічної продукції 8,4% до 17,7% [12].

Сьогодні у багатьох країнах, що розвиваються, текстильна та швейна промисловість контролюється з боку саме східноазійськими країнами, транснаціональні компанії яких стають важливою ланкою глобальних мереж як виробництва, так й розподілу продукції. На відміну від торговельних мереж, материнські компанії яких зосереджено у США, Японії та країнах Європи, виробничі корпорації зосереджено саме у країнах Східної Азії, а їх виробнича мережа розповсюджена у багатьох країнах світу. Так, розвиток та збільшення виробництва текстилю у африканських країнах (ПАР, Лесото, Мадагаскар та ін.) зумовлено впливом східноазійських ТНК Ramatex Berhad, China Garments Manufacturers. Аналогічна ситуація спостерігається у латиноамериканських, центральноазійських країнах.

Найбільш впливовими текстильними ТНК у країнах Східної Азії залишаються The Esquel Group (має текстильне виробництво у Китаї, швейне виробництво у Китаї, Малайзії, В'єтнамі, Шрі-Ланка), Carry Wealth Group (швейне виробництво у Китаї, Індонезії, Лесото, Сальвадорі), Nien Hsing (швейне виробництво у Лесото, Мексиці, Нікарагуа та ін.), Top Form (швейне виробництво у Китаї, Таїланді, Філіппінах), Woolim (виробництво у 25 країнах світу), Daewoo Textile Company (текстильне виробництво в Узбекистані, швейне виробництво у В'єтнамі, Індонезії, М'янмі) тощо.

Особливим напрямом політики розвитку текстильної галузі стає впровадження інноваційних технологій, які стосуються нового покоління волокон, у тому числі гібридних матеріалів і нановолокон. Процес виробництва нових високотехнологічних волокон є більш складними і потребує додаткових наукових досліджень, відповідних кваліфікованих кадрів.

Ланцюги у текстильній та швейній галузі охоплюють всі етапи від виробництва сировини, виготовлення пряжі, ткацтва, фарбування, виготовлення одягу до його маркування, пакування та доставки. На різних етапах виготовлення продукції до виробничих ланцюгів залучаються інші партнери з інших країн.

За експертними оцінками ЮНКТАД текстильна галузь буде розвиватися у напрямі подальшої консолідації виробництв у невеликої кількості країн, однак низька вартість праці не буде єдиним достатнім фактором вибору об'єкту інвестування галузі, про що свідчать результати експертного опитування, яке проведено фахівцями МБРР (табл.1.) [9,с.19]. Важливе значення мають також параметри безпеки продукції, її якість, а також близькість до ринків збуту, наявність відповідних торговельних преференцій тощо. Відповідно, для країн-експортерів текстильної продукції важливими напрямками політики у цієї галузі мають стати: визначення відповідного сегменту ринку з ефективним використанням торговельних преференцій, що існують, розширення інвестування в інформаційно-комунікаційні технології та розвиток відповідної інфраструктури, створення відповідної системи підготовки кадрів тощо.

Розвиток виробничих ланцюгів протягом останніх років відбувається під впливом деяких важливих зрушень. По-перше це стосується змін, які відбуваються у географічному розподілі, які пов'язані із посилення впливу економіки Китаю у цій галузі. Крім того суттєво зросли обсяги експорту текстильної продукції та одягу з Туреччини, Румунії, В'єтнаму, Тунісу, деяких африканських країн. По-друге, на розвиток виробничих ланцюгів посилився вплив ТНК – потужних ритейлерів, що впливають на географічне розташування частин ланцюгів створення вартості і забезпечують відповідний тиск на ціни через свою величезну ринкову владу. Слід також враховувати, що ці компанії потребують повного комплексу сервісного обслуговування, що вимагає відповідної логістики з боку постачальника продукції. Нарешті, слід враховувати, що швидкість виходу на ринок значно зросла, що підкріплюється новими стандартами, які є більш гнучкими до змін, які викликані змінами у стилях, моді тощо. З цієї точки зору, швидкість виходу на ринок має першорядне значення, а звідси ланцюги поставок повинні мати високий ступень інтеграції у частині її інформаційної складової.

Таблиця 1

Важливість факторів впливу на вибір об'єкту інвестування у текстильній галузі (за результатами опитування покупців)

Фактор	Ступінь важливості фактору, %				
	найважливіший	основний	помірний	малозначний	незначний
Ціна, витрати виробництва	40,0	53,3	6,7	0	0
Безпека для здоров'я	20,0	60,0	20,0	0	0
Якість продукції	53,3	46,7	0	0	0
Виробничі потужності	0	93,3	6,7	0	0
Кваліфікація робочої сили	6,7	80,0	13,3	0	0
Технологічний рівень	13,3	46,7	40,4	0	0
Спектр товарів та послуг	6,6	46,7	46,7	0	0
Складська та транспортна інфраструктура	13,3	40,0	40,0	6,7	0
Термін доставки	13,3	60,0	26,7	0	0

Аналіз розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції дозволяє дійти висновку, що регіональна інтеграція є довгостроковим процесом, який може вплинути на різну мікроекономічну динаміку в різні періоди часу в залежності від стратегії, яка прийнята в регіоні [5,с.5]. Відмова урядів країн ASEAN та Китаю у 1980 році від імпортозаміщуючих стратегій розвитку промисловості на користь експортоорієнтованих стратегій розвитку одночасно із суттєвим покращенням транспортної інфраструктури в регіоні посилили притоки іноземного капіталу. В наслідок чого активно почали розвиватися інфраструктурні проекти, які сприяли створенню спільних або дочірніх компаній за участю японських ТНК, які активно підтримувались державною японською програмою допомоги [13,с. 113; 16,с.131].

Регіоналізація виробничого процесу з боку японських ТНК, до яких пізніше приєдналися компанії з Південної Кореї, Тайваню та Сінгапуру стимулювали посилення регіональної інтеграції в регіоні. Перша суттєва хвиля прямих іноземних інвестицій з боку японських ТНК по відношенню до східно-азійських нових індустриальних країн відбулася в кінці 1960-х і на початку 1970-х років. Друга хвиля іноземного інвестування припадає на середину 1980-х років і пов'язана вона з країнами ASEAN. Третя хвиля прямого іноземного інвестування почалася в 1992 році і продовжується до цих пір [5,с.14]. У 1990х–2000х роках процес регіоналізації виробництва в східно-азійських ТНК набув нової якості через розвиток субпідряду та залучення підприємств малого і середнього бізнесу. Замість країн ASEAN перше місце за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій став займати Китай, посилення інвестиційної привабливості якого вимусило країни Східної Азії суттєво переглянути власну інвестиційну політику в напрямку лібералізації розвитку внутрішньорегіональних відносин.

Розвиток регіональної вертикальної промислової торгівлі, яка вимагає відповідної державної торговельної політики, стала основною рушійною силою розвитку азійсько-тихоокеанської моделі регіональної інтеграції. Перспектива створення інтегрованого ринку стає все більш привабливою з ростом купівельної спроможності східно-азійських споживачів та розвитком сучасної інфраструктури. Таким чином, для азійсько-тихоокеанської моделі саме регіоналізація виробничого процесу була основною рушійною силою. І лише з поглибленням цього процесу, а також з розвитком ринкової інфраструктури, посилюється вплив такого фактору, як економії масштабу.

Список використаної літератури

1. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204с.
2. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Канищенко // Економіка України. – 2008. – №5. – С.58-65.
3. Ando M. The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia / Ando Mitsuyo, Kimura Fukunari // International Trade in East Asia, NBER-East Asia Seminar on Economics ; Chicago: University of Chicago Press. – 2005. – Vol. 14. – pp. 177-216.
4. Asian development outlook 2011. – Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2011. – 273р.
5. Defraigne J.-Chr. The prospects of the East Asian integration process and of its supranational institutions in light of the experience of the European regional integration [Electronic resource] / J.-Chr. Defraigne. – Institute for European Studies,(UCL). – URL: <http://www.garnet.sciencespobordeaux.fr/Garnet%20papers%20PDF/DEFRAIGNE%20Jean%20Christophe.pdf>

6. Hill C. Strategic Management/ C.Hill, G. Jones. – Boston, New-York: Houghton Mifflin Company, 1998. – 314p.
7. Institutions for regional integration: toward an Asian economic community. Mandaluyong City. – Philippines: Asian Development Bank, 2010. – 313p.
8. Kimura F. Production Networks in East Asia: What We Know So Far [Electronic resource] / F.Kimura, A.Obashi // ADBI Working Paper. – Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2011. – No 320. – URL: http://www.adbi.org/working-paper/2011/11/11/4792_production_networks.east.asia/
9. McNamara K. The Global Textile and Garments Industry: The Role of Information and Communication Technologies (ICTs) in Exploiting the Value Chain / Kerry McNamara. -
10. Peng D. The Changing Nature of East Asia as an Economic Region / D. Peng // Pacific Affairs. – 2000. – Vol. 73, No. 2. – pp. 171-191.
11. Rugman A.M. International business: a strategic management/ Alan M. Rugman. – N. –Y: McGraw-Hill, 1997. – 530p.
12. Science and Engineering Indicators 2012. [Electronic resource] // National Science Foundation [Official website]. – URL: www.nsf.gov/statistics/indicators/.
13. Terry E. How Asia Got Rich: Japan, China and the Asian Miracle / E. Terry. – New-York: M.E. Sharpe, 2002. – 688p.
- The International Bank for Reconstruction and Development, 2008. – 74p.
14. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence [Electronic resource]. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 251p. // World Trade Organization [Official website]. – URL: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf
15. Xing L. East Asian Tegalional Integration: From Japan-led «Flying-geese» to China-centred «Bamboo Capitalism» / L. Xing // CCIS Research Series.Working Paper. – 2007. – No. 3. – 27p.
16. Yamamura K. Asia in Japan's embrace: building a regional production alliance / K. Yamamura, W. Hatch. – Cambridge University Press, 1997. - 281p.
17. <http://wto.org> – WTO [Official website]

O. V. Bulatova

**REGIONALIZATION PRODUCTION PROCESS AS A FACTOR OF
ASIA-PACIFIC REGIONAL INTEGRATION MODEL
(FOR EXAMPLE, THE TEXTILE INDUSTRY)**

The article determines the features of the integration process development on the micro-level; it describes the main vectors of international micro-integration, corporate integration model, its private and corporate type, etc. It proves that modern conditions of internationalization cause micro level integration to become the strategic direction of the business development. The following strategies are identified as the main strategies of international micro-integration: international strategies, internal strategies in the recipient country, transnational, and global strategies.

It is proved that micro-level played a special role in deepening regional integration in the Asia-Pacific region where regionalization of manufacturing influenced the development of the states' complementarity and interdependence. The extension of the multinational companies' manufacturing networks has become an alternative to institutionalization of regional integration processes in the region and identified the features of the Asia-Pacific regional integration model compared to North American and European models.

The author proves that regionalization of the manufacturing processes in the Asia-Pacific region is closely linked to the processes of industrialization and investment. The

article determines the features of gradual development of regional chain structures. The example of textile industry is used to identify the main factors that influence the choice of the object for investment.

УДК 336.76(100)(043)

Т.В. Марена

СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

У статті досліджено зрушення, які відбуваються в структурі джерел фінансування економік країн світу. Здійснено порівняльний аналіз ринків акцій, боргових паперів та синдикованих позик в країнах з різними типами соціально-економічних систем. Оцінено структуру зовнішнього фінансування країн, що розвиваються. Визначено чинники, що обумовлюють зміни в структурі джерел фінансування країн світу.

Ключові слова: фондовий ринок, акції, облигації, державні та приватні боргові папери, банківський кредит, сек'юритизація, синдиковані позики.

Останні тенденції розвитку світового господарства, згорання багатьох програм фінансування внаслідок світової кризи викликають підвищення попиту на фінансові ресурси як з боку держав, так і з боку підприємницького сектору. Важливість питань розширення фінансування економік країн світу пов'язана з необхідністю як подолання наслідків кризи, так і подальшого розвитку національних господарств і досягнення високих темпів економічного зростання.

Об'єктивні умови сучасного світогосподарського розвитку та специфічні умови господарювання в країнах з різними типами соціально-економічних систем постійно змінюють співвідношення між існуючими джерелами фінансування національних економік. При цьому необхідним є досягнення оптимальних пропорцій між інструментами боргового фінансування та тими джерелами, що не призводять до акумуляції заборгованості. Усі вищезазначені аспекти обумовлюють актуальність теми дослідження.

Питання, пов'язані з вивченням різних джерел фінансування економік країн світу, досліджуються як спеціалістами міжнародних фінансово-кредитних установ (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків), так і окремими українськими та зарубіжними науковцями, зокрема, Боднером Г., Бондарчуком А., Мошенським З., Рубцовим Б. та іншими. Водночас, додаткових досліджень потребує визначення відмінностей у зрушеннях, що відбуваються в структурі джерел фінансування розвинутих країн та економік, що розвиваються, зокрема, в посткризових умовах.

Метою наукової роботи є визначення характеру зрушень, що відбуваються у структурі джерел фінансування економік різних соціально-економічних груп країн під впливом чинників глобального фінансового середовища.

Фінансування національних економік країн світу (без урахування прямих інвестицій) здійснюється з трьох основних джерел: через ринок акцій і випуск боргових цінних паперів (фондові інструменти) та шляхом банківського кредитування. Співвідношення зазначених джерел значно відрізняється як у різних соціально-економічних групах країн, так і на різних етапах розвитку світового господарства.

Останні роки спостерігається зрушення у структурі джерел фінансування на користь інструментів фондового ринку, частка яких зросла з 54,4% у 1990 р. до 70,3% у 2012 р. (табл. 1).

Через застосування емісійного механізму розширення операцій з фондовими інструментами створює додаткові можливості розвитку інвестиційного процесу, що має безпосередній вплив на ефективність функціонування реального сектору економіки. Зростання курсової вартості акцій компаній підвищує попит на її облігації та створює додаткові можливості залучення нею позичкового капіталу з банківського сектору, що також сприяє розширеному відтворенню.

Таблиця 1

Структура джерел фінансування економік країн світу у 1990-2012 рр., %

Джерела фінансування	1990	2001	2012	Зміна (2012 р. до 1990 р.)
Ринок акцій	18,7	28,0	24,3	+5,6
Ринок боргових цінних паперів	35,7	40,8	46,0	+10,3
Кредитний ринок	45,6	31,2	29,6	-16,0

Примітка. Розраховано автором на основі даних [7,8].

За типом цінних паперів в цілому переважає фінансування за допомогою випуску боргових зобов'язань – на боргові папери припадає 46% всіх джерел фінансування країн світу. Для цього ж сегменту характерне найбільше зростання у період 1990-2012 рр. (його частка зросла більш ніж на 10%). Якщо у 1990 р. обсяги ринку боргових паперів склали близько 18 трлн. дол. (79% світового ВВП), то у 2012 р. розмір цього ринку досягнув 99 трлн. дол. (137% світового ВВП). Водночас, співвідношення акцій та облігацій як інструментів фінансування є неоднаковим у різних соціально-економічних групах країн. У розвинутих країнах серед джерел фінансування економіки спостерігається стабільне переважання ринку боргових паперів (рис. 1).

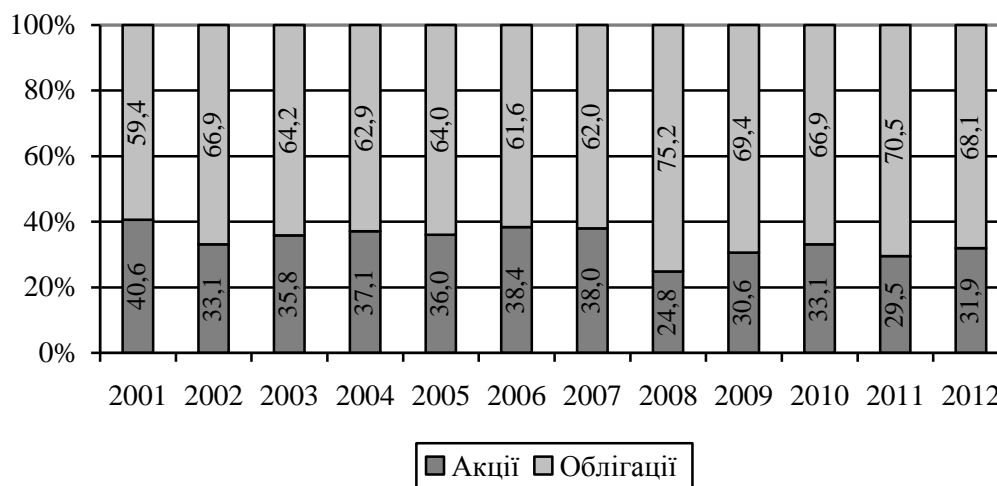


Рис. 1. Структура ринку цінних паперів розвинутих країн у 2001-2012 рр., %

Примітка. Розраховано автором на основі даних [7].

З 2001 р. по 2007 р. частка облігацій в структурі фондових ринків розвинутих країн знаходилася у межах 59-67%. В цілому на розвинені країни припадає переважна частка світового обороту боргових паперів: 95% у 1990 р. і 89% у 2012 р. Найбільшими ринками боргових паперів є США (35%), країни ЄС-15 (30%), Японія (15%), тоді як на ринки, що розвиваються, припадає всього 11% світового ринку облігацій.

Особливості макроекономічної ситуації та спрямованість економічної політики розвинених країн відображаються у змінах емітентної структури ринку боргових паперів і співвідношенні державних та приватних облігацій. До середини 90-х років ХХ ст. головними позичальниками на ринку боргових паперів виступали держави, а емітентами – центральні та місцеві органи влади. Після певного оздоровлення державних фінансів в окремих розвинутих країнах (США, Великобританія, Німеччина, Франція, Італія) спостерігалось зменшення активності у сфері емісії державних та муніципальних облігацій. На межі ХХ-ХХІ ст. через економічний спад у розвинутих країнах та відповідне зростання державних витрат відбувся черговий сплеск державних запозичень і збільшення обсягів випуску державних облігацій.

Починаючи з 2002 р. розміри ринку приватних паперів стабільно перевищували сегмент державних облігацій в розвинутих країнах і у 2011 р. на них припадало 55,9% випуску боргових зобов'язань (рис. 2). У той же час, загострення боргових проблем приватного сектору в період світової фінансової кризи призвело до зменшення частки приватних паперів (їх питома вага становила 63,3% у 2002 р. і 67,1% у передкризовому 2007 р.).

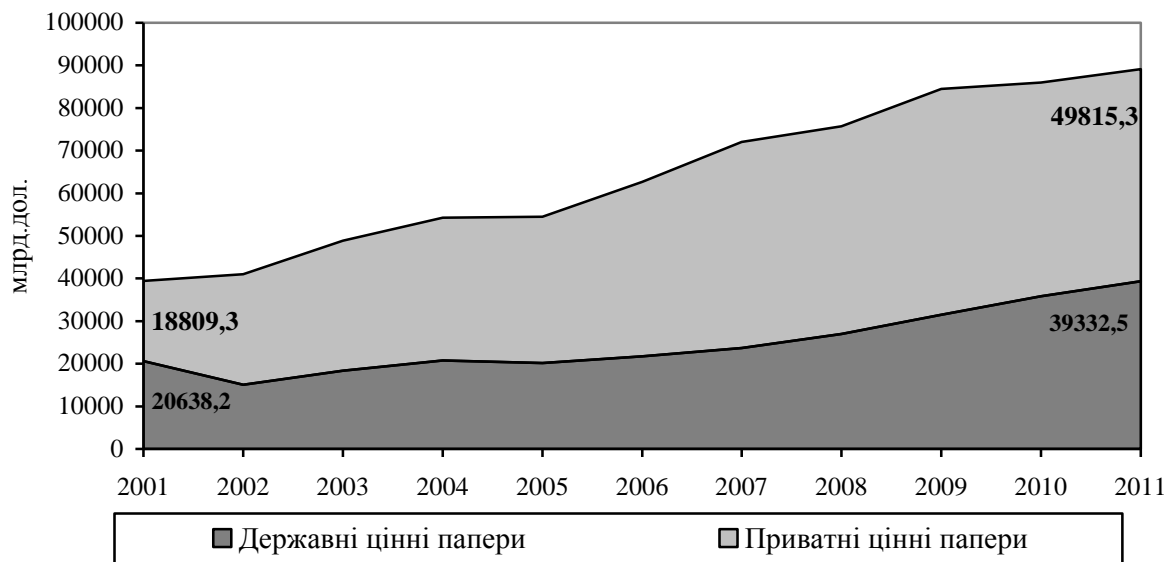


Рис. 2. Емітентна структура ринку боргових цінних паперів розвинутих країн у 2001-2011 рр.

Проте, така емітентна структура не є характерною для всіх розвинутих країн. Зокрема, у Японії частка державних боргових паперів складає понад 80% ринку боргових зобов'язань. У Канаді та Греції ринки державних та приватних паперів є майже однаковими за розмірами з незначним переважанням державних облігацій.

Близько третини ринку цінних паперів розвинутих країн припадає на акції (див. рис. 1). Завдяки високій частці цих країн на світовому ринку акцій глобальні тенденції розвитку фондових ринків визначаються передусім ситуацією саме в цій групі країн. Провідні позиції на світовому ринку акцій займають США (32%), країни ЄС-15 (19%), Японія (7%), Канада (4%). Особливо значущим є випуск акцій як інструмент фінансування компаній в США та Великобританії як країн, що дотримуються норм англійського права. Для континентальних країн Європи більш традиційним джерелом капіталу є банківське кредитування, тому ринок акцій тут відіграє значно меншу роль у

забезпеченні підприємств фінансовими ресурсами. В цілому, ринок акцій є достатньо концентрованим у географічному контексті – на США та ЄС-15 припадає понад 50% акцій, що обертаються у світі.

У країнах, що розвиваються, структура ринку цінних паперів у розрізі інструментів є нестійкою, однак протягом аналізованого періоду акціонерна форма фінансування явно переважала. Так, частка акцій з 2001 р. по 2007 р. зросла з 45% до 73%, хоча у 2012 р. знизилася до 51% (рис. 3).

Найбільшими ринками акцій в групі країн, що розвиваються, є ринки нових індустріальних країн Азії (11% капіталізації світового ринку акцій). Одночасно спостерігається зростання на ринку акцій ролі країн БРІК, внаслідок чого просторова концентрація світового фондового ринку зменшується.

У передкризові роки ринок боргових цінних паперів в країнах, що розвиваються, значно поступався за розміром ринку акцій. Однак наразі масштаби цих ринків в даній групі країн є порівняними: на акції та облігації припадає відповідно 51% та 49% ринку цінних паперів.

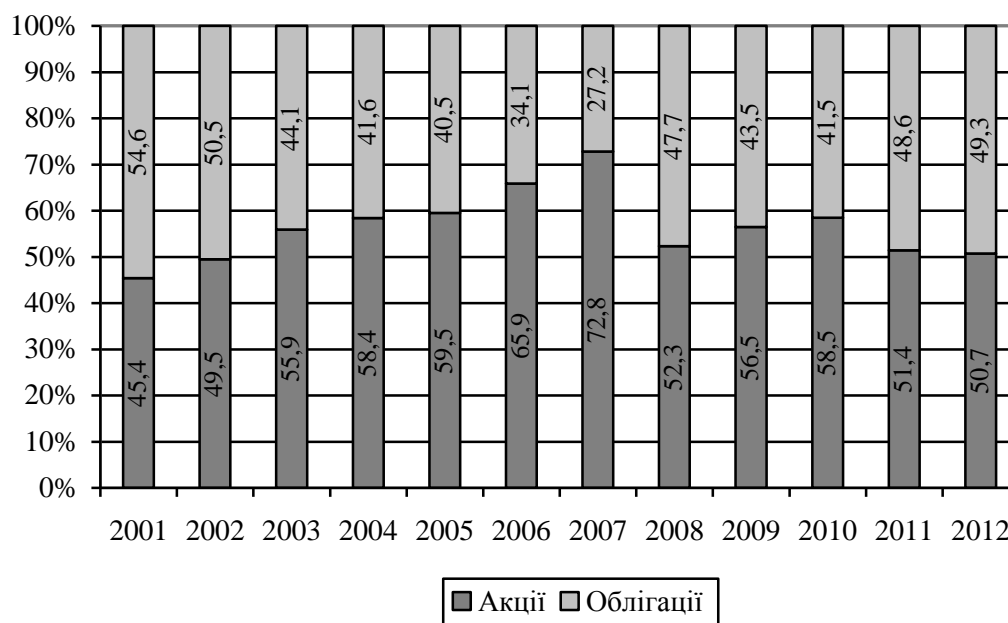


Рис. 3. Структура ринку цінних паперів країн, що розвиваються у 2001-2012 рр., %

Примітка. Розраховано автором на основі даних [7].

На відміну від розвинутих країн, в структурі боргових цінних паперів в країнах, що розвиваються, стабільно переважають державні облігації, на які сьогодні припадає близько 60% ринку (рис. 4).

Недостатнє поширення в цих країнах великих підприємств, у тому числі корпорацій, робить ринок приватних цінних паперів досить обмеженим, особливо у порівнянні з масштабами ринків боргових зобов'язань компаній у розвинутих країнах: розмір розвинутих ринків приватних облігацій більш ніж в 12 разів перевищує обсяги аналогічних ринків, що розвиваються.

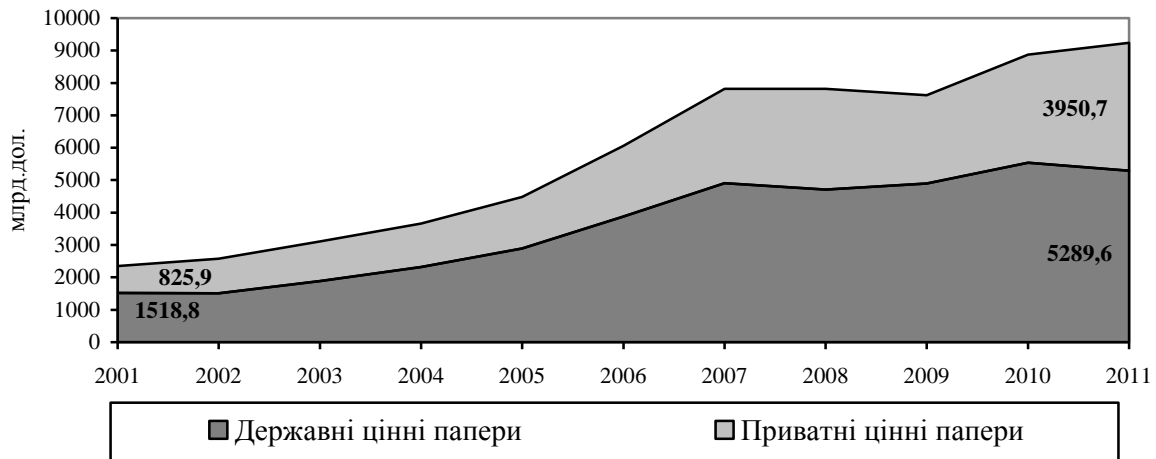


Рис. 4. Емітентна структура ринку боргових цінних паперів країн, що розвиваються, у 2001-2011 рр.

Переважання акцій як інструменту залучення коштів в економіку країн, що розвиваються, порівняно з облігаційними позиками є більш характерним для внутрішнього фінансування. У зовнішньому фінансуванні економік цієї групи країн в останні роки відбувається перерозподіл активності на користь операцій з борговими паперами (рис. 5). Частка акцій у структурі джерел зовнішнього фінансування країн, що розвиваються, у 2012 р. становила 15%, знизившись з 19% у 2000 р. Така тенденція пов'язана з тим, що іноземні інвестори розглядають акції як більш ризикований інструмент фінансування порівняно з облігаційними позиками, особливо на фоні погіршення фінансового стану підприємств в умовах кризи.



Рис. 5. Структура зовнішнього фінансування країн, що розвиваються, у 2000-2012 рр.

Довгий час основним джерелом зовнішнього фінансування економік, що розвиваються, виступали банківські кредити. У 2000 р. вони забезпечували 43,5% зовнішнього фінансування, тоді як на облігації припадало 37,2%. У наступні роки у динаміці співвідношення різних джерел зовнішнього фінансування простежується наступна закономірність: у періоди відносної стабільності світових фінансів частка банківського кредитування скорочується з одночасним зростанням питомої ваги облігацій та акцій. В той же час, в кризових умовах країни, що розвиваються, знову повертаються до банківського фінансування: частка банківських кредитів у зовнішньому фінансуванні у 2008-2009 рр. дорівнювала 56-66%.

Поступова активізація в країнах, що розвиваються, фінансування за допомогою ринку боргових паперів говорить про їх залучення до процесів сек'юритизації, які вже довгий час є характерними для розвинутих країн. Тільки у США частка банківського фінансування економіки зменшилася з 71% у 1860 р. до 24% у 1999 р. і 18% у 2007 р. [4]. В середньому по всіх країнах світу частка фінансування економіки, яка забезпечувалася банківськими кредитами, знизилася з 46% у 1990 р. до 30% у 2012 р. В країнах, що розвиваються, процеси сек'юритизації ще не набули характеру стійкої тенденції. За період з 2000 р. фінансування економік цієї групи країн через випуск облігацій перевищило масштаби банківського кредитування тільки у 2001 р. (54,9% проти 38,1%), 2003 р. (49,6% проти 36,2%) та 2012 р. (46,8% проти 38,1%).

Зрушення, що відбуваються в структурі ринку позикового капіталу на користь операцій з борговими паперами порівняно з традиційними банківськими позиками, обумовлені, передусім, підвищеною волатильністю процентних ставок за кредитами та меншою вартістю залучення коштів через фондовий ринок. Крім того, кредитування через випуск боргових паперів значно підвищує ліквідність позики, що робить цей інструмент фінансування більш привабливим і для кредиторів [1,2].

Більша частка випущених у світі облігацій (57% у 2012 р.) розміщується на внутрішніх ринках країн-емітентів. Проте внаслідок зростаючої інтернаціоналізації фінансових ринків все більше облігацій розміщується на міжнародних ринках: на початку 90-х рр. ХХ ст. частка міжнародних облігацій не перевищувала 10%, а у 2012 р. вона зросла до 43%. Більша частка міжнародних боргових паперів припадає на розвинуті країни (79%), решта – на офшорні центри (8%), країни, що розвиваються (7%) і міжнародні організації (6%).

Незважаючи на загальносвітове зміщення акцентів з банківського кредитування на боргові цінні папери, позики банків усе ще залишаються важливим джерелом фінансування економіки, особливо в країнах, що розвиваються. Враховуючи великий розмір позик, на які розраховують ТНК та уряди країн як найбільші позичальники на світовому ринку, все більшого поширення набувають синдиковані (консорціальні) кредити.

Найбільш швидкими темпами зростали синдиковані позики до світової фінансової кризи: їх обсяги зросли з 703 млрд. дол. у 1995 р. до 2770 млрд. дол. у 2007 р., тобто майже вчетверо. Кризовий період характеризується різким скороченням синдикованого кредитування – до 1471 млрд. дол. у 2008 р. і 998 млрд. дол. у 2009 р. Після цього відбувається поступове відновлення цього сегменту фінансового ринку: у 2012 р. у світі було надано понад 1840 млрд. дол. міжнародних синдикованих кредитів (табл. 2).

Таблиця 2

Посткризова структура міжнародних синдикованих позик

Тип позичальника	2010		2011		2012	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
Розвинуті країни	1398,8	81,2	2081,8	83,5	1525,4	82,9
Офшорні центри	53,1	3,1	66,5	2,7	39,1	2,1
Країни, що розвиваються	267,6	15,5	343,2	13,8	276,0	15,0
Міжнародні організації	4,1	0,2	0,6	0,0	-	-
Всі країни світу	1723,7	100	2492,2	100	1840,5	100

Примітка. Складено автором на основі даних [6].

Високий попит на синдиковані позики формується, переважно, з боку транснаціональних корпорацій. В результаті провідні позиції у наведеній структурі ринку синдикованих позик займають розвинуті країни (82,9%), які є найбільшими

позичальниками у світовому господарстві. Необхідно відзначити певне зменшення частки розвинутих країн в структурі позичальників на ринку синдигованих кредитів порівняно з початком 2000-х рр., коли на них припадало близько 90% синдигованих позик. Це пов'язано як з певним згортанням кредитної активності банків-кредиторів в період глобальної кризи, так і з активізацією транснаціонального бізнесу в країнах, що розвиваються.

Таким чином, у структурі фінансування економік країн світу відбуваються зрушення, викликані наступними чинниками: об'єктивні потреби розширення фінансування держав та підприємницького сектора; необхідність підвищення ліквідності позик; конкуренція між кредиторами, що визначає рівень кредитних ставок банків; конкуренція між позичальниками, що визначає рівень процентних ставок за облігаційними позиками; попит на державні та корпоративні цінні папери на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо. При цьому ринок цінних паперів поступово збільшує своє значення як джерела фінансування і держави, і корпоративного сектору, успішно конкуруючи з традиційним банківським кредитуванням.

Пошук та оцінка альтернативних джерел фінансування економік, потреба в яких в умовах обмеженості фінансових ресурсів зростає, може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Базаева В.В. Мировые тенденции развития секьюритизации в условиях глобального финансового рынка / В.В. Базаева // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. – 2011. - №12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://uecs.ru/finansi-i-kredit/item/868-2011-12-19-11-28-09>.
2. Боднер Г.Д. Актуальные проблемы секьюритизации и ее развитие в Украине / Г.Д. Боднер, Р.В. Друзин // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. – Том 25 (64). - № 1. – С. 23-32.
3. Бондарчук А. Державні цінні папери в борговій політиці: міжнародний досвід та перспективи його адаптації в Україні / А. Бондарчук // Незалежний аудитор. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/655?view=material
4. Мошенський З.С. Трансформаційні процеси на світових ринках цінних паперів / З.С. Мошенський // Фінанси України. – 2009. - №7. – С. 54-63.
5. Рубцов Б.Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование / Б.Б. Рубцов // Век глобализации. – 2011. – Выпуск №2(8). – С.73-98. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: http://www.socionauki.ru/journal/articles/136280/#_ftn1
6. Bank for International Settlements Statistics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics>.
7. Global Financial Stability Report: Market Developments and Issues. – Washington: IMF, 2003-2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR>.
8. Mapping global capital markets 2011: Summary. - McKinsey Global Institute. – August 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/insights/global_capital_markets/mapping_global_capital_markets_2011.

T.V. Marena

CURRENT SOURCES OF COUNTRIES' ECONOMIES FINANCING

The article considers the shifts that occur in the structure of countries' economies financing sources. It is indicated that the national economies financing (excluding direct investments) is provided from three main sources: through the shares market and debt securities issue (stock instruments) and by means of bank loans. The trend of increasing the role of the stock instruments as a source of funding and proper reducing of the traditional bank lending is found out. The comparative analysis of shares and debt securities markets in the countries of different types of social and economic systems is conducted. It is stated that in the developed countries among the sources of economy's financing debt securities market steadily dominate. Unlike the developed countries, in developing economies the structure of the stock market in terms of instruments is unstable, but shares prevail as a rule.

It is noted that specific features of the macroeconomic situation and the directions of countries' economic policy are reflected in shifts in debt securities market structure in the context of issuers and the ratio of public and private bonds. Proportion of public and private bonds in developed and developing countries is assessed. In the last 10 years the size of private bonds markets was consistently higher than public bonds segment in developed countries. Alongside it, escalation of the private sector debt problems in terms of the global financial crisis led to a decline in the share of private securities. The structure of the debt securities in the developing countries is characterized with stable dominance of public bonds.

The structure of the developing economies external financing sources is investigated. In the external financing of this group of economies an increase in the share of bonds as less risky instruments is observed. It is found out that the national (internal) bonds prevail in the world, but the volume of international bonds grows more rapidly. Changes discovered in the structure of countries' economies financing sources confirm the fact of credit relations securitization. The preconditions of securitization processes are determined.

Taking into account the high demand of TNCs and governments on financing, syndicated loans become more widespread. The current role of bank loans and syndicated loans in particular is considered and their structure in terms of borrowers is analyzed. Developed countries take leading position in this syndicated loans market structure as far as they are the major borrowers in the global economy. Factors that determine changes in the structure of countries' economies financing sources are defined.

Key words: stock market, shares, bonds, public and private debt securities, bank loan, securitization, syndicated loans.

УДК 339.7

О.А. Іващенко

ПРОБЛЕМА ОЦІНКИ НАСЛІДКІВ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РУХУ КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ РИЗИКІВ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

В статті розглядаються наслідки лібералізації потоків капіталу на макроекономічні показники, визначено її ризики та переваги. Встановлено зв'язок між політикою лібералізації рахунків капіталу, політикою курсоутворення та політикою відсоткової ставки. Прогнозовані наслідки лібералізації потоків капіталу для КНР.

Ключові слова: потоки капіталу, лібералізація, валютний курс, процентна ставка, макроекономічні показники, нестабільність.

Постановка проблеми. У цілому в масштабах світової економіки обмеження на рух капіталів поступово скорочуються. На сьогодні у промислово розвинених країнах ступінь мобільності капіталу зберігається досить високим, тоді як у більшості країн, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою фінансові ринки ще недостатньо розвинені або знаходяться в стадії становлення, а валютні обмеження охоплюють платежі не тільки по рахунку капіталу, але найчастіше і по поточних операціях. Втручання держави в міжнародні потоки капіталів виправдується різними причинами, серед яких можна назвати бажання зменшити нестійкість платіжного балансу, зберегти внутрішні заощадження і запобігти надмірному переходу вітчизняних факторів виробництва в іноземну власність, прагнення максимізувати надходження від оподатковування внутрішніх операцій з капіталом і фінансовими угодами, а також підкріпити зусилля, спрямовані на економічну стабілізацію і реформи в країні.

Разом з тим, з макроекономічної точки зору має значення не формальний рівень обмежень, що накладаються державою на операції з капіталом, а фактичний ступінь мобільності капіталу, що може істотно підсилюватися в періоди криз. Як показує практика багатьох країн, частина господарюючих суб'єктів швидко знаходять способи обходити формальні обмеження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Без перебільшень маємо всі підстави стверджувати, що макроекономічні наслідки лібералізації руху капіталу опинились в дослідницькому ракурсі багатьох вчених. Серед іншого, було проаналізовано кореляційні зв'язки між лібералізацією потоків капіталу і зростанням, втім результати цих досліджень виявилися неоднозначними. Наприклад, Д. Родрік [1] не знаходить чіткого взаємозв'язку між фінансовою відкритістю та економічним зростанням, у той час як П. Генрі [2] вважає, що країни з відкритими ринками капіталу, як правило, розвиваються швидше. Б. Айхенгрін, Р. Гуллапаллі і У. Паніцца [3] фахово аргументують, що уряди лише тих країн, які вчасно відреагували на виклики фінансової кризи і змогли оговтатись після неї, можуть стверджувати про те, що проведена лібералізація потоків капіталу пішла їм на користь. М. Чінн і Х. Іто [4] вдалось встановити взаємозв'язок між якістю національних інституцій, доцільністю імplementованої політики контролю над рухом капіталу та фінансовим розвитком країни. В свою чергу, авторський колектив Н. Геррісон, І. Лав і М. Макміллан [5] більш ґрунтовно дослідив вплив фінансових обмежень на географію потоків капіталу. Серед вітчизняних вчених, що вивчають проблематику взаємозв'язків потоків капіталів та стабільності національних фінансових систем заслуговують на увагу праці М. Відякіної, В. Козюка, З. Луцишин, О. Рогача, Н. Резнікової, М. Рубцової, О. Шниркова, В. Шевчука та інших.

Мета статті полягає у вивченні короткострокових і середньострокових наслідків лібералізації потоків капіталу на фінансову стабільність і, зокрема, макроекономічні показники країни.

Виклад основного матеріалу. Базуючись на теоретичному підґрунті досліджень західних і вітчизняних вчених, можемо сформулювати певні вихідні умови:

- виразні позитивні зв'язки між лібералізацією та валовими потоками капіталу зазвичай пояснюються феноменом фінансової інтеграції;
- лібералізація потоків капіталу пов'язана з більш високим рівнем ВВП на душу населення і зниженням інфляції;
- лібералізація потоків капіталу пов'язана з більш високою прибутковістю акціонерного капіталу банку і нижчими показниками достатності капіталу, припускаючи потенційні ризики для фінансової стабільності;
- потоки капіталу, особливо до країн, що розвиваються, приносять країні вигоду через те, що вони дозволяють фінансувати прибуткові інвестиційні проекти в країнах з

недостатніми заощадженнями; стимулюють розвиток та реформування фінансових ринків в країнах з нерозвиненим фінансовим сектором; сприяють диверсифікації інвестиційних ризиків та міжчасовій торгівлі фінансовими активами країнах-реципієнтах [6].

Існують два найпоширеніші способи оцінки лібералізації руху капіталу. Для цього де-юре використовують обмежувальні індекси на підставі Річного звіту МВФ про валютні режими і валютні обмеження (AREAER). Де-юре показники обчислюється для 185 країн протягом 1995 – 2010 рр. Відповідно, чим вище значення індексу, тим більший контроль. Індекс Шиндлера [7] заснований на AREAER і включає в себе 21 категорію обмежень, в тому числі обмеження на ринках акцій, облігацій, грошовому ринку і інструменти колективного інвестування, фінансового кредитування і прямих інвестицій за напрямками. Індекс розрізняє приплив капіталу (інвестиції нерезидентів в країну) і його відтік (інвестиції резидентів за кордон). Другий де-юре індекс являє собою середнє значення двох показників обмежень для 62 категорій операцій з капіталом. Категорії включають в себе всі операції з капіталом, іноземною валютою та внутрішніми валютними рахунками резидентів і нерезидентів, заходи регулювання, пов'язані з фінансовим сектором, а також репатріацією прибутку та обов'язковими вимогами. Такий індекс обмежень може набувати значень від нуля до 1, причому більш високі значення відповідають більш обмеженим транскордонним потокам капіталу. Завдяки своєму більш широкому охопленню, цей індекс може вимірювати ступінь лібералізації чи відмови від неї краще, ніж вузькі показники.

Показник де-юре, запозичений з дослідження М.Чіна і Х.Іто вченими Л.Леблебічіоглу і Дж.Мадарьяга [8], дозволив визначити, наскільки зміни в інтеграційній політиці країни впливають на склад основних фондів. Обмеження цього показника полягає в тому, що політична позиція країни щодо інтеграції може не відображати реального рівня інтегрованості. Вимірники де-факто, взяті з «Бази даних по закордонним активам держав» Ф.Лейном та Ж.-М.Мілесі-Ферретті [9], за основу використовують інформацію за потоками капіталів та краще відображають рівень інтеграції. Використовуючи показники де-факто, автори отримали можливість визначити, як саме потоки коштів перетворюються на фізичний капітал і тим самим поліпшують структуру фондів держави, а також дослідити, наскільки ефективно різні види міжнародних фінансових потоків покращують стан основних фондів країни.

Індекс де-юре показує, що за останні 15 років у багатьох країнах з ринком, що розвивається, була проведена лібералізація потоків капіталу. Аналіз розподілу індексу вказує, що на 2010 рік 17 з 185 країн були повністю відкритим, тоді як 31 країна була повністю закрити; близько 50 відсотків країн мали індекс менше, ніж 0,5, порівняно з серединою 1990-х рр., коли 19 з 185 країн були повністю відкриті і 39 були повністю закриті, тоді як близько 43 відсотків країн мали індекс нижче, ніж 0,5. Аналіз географічного розподілу індексу показує, що найбільш закриті країни знаходяться в Азії та Африці. Більше того, в той час, як багато країн за останні 15 років вдалися до реалізації політики лібералізації, лише деякі переглянули значні обмеження на рух капіталу, наприклад, Аргентина та Ісландія.

В багатьох з цих країн збільшилася гнучкість обмінного курсу і процентних ставок ще до лібералізації потоків капіталу. Зокрема, більше половини з 37 країн збільшили гнучкість своїх обмінних курсів, а чверть вдалися до лібералізації процентних ставок перед лібералізацією потоків капіталу. Такий істотний показник в тридцять сім країн дає привід стверджувати, що режим валютного курсу та транспарентність політики відсоткової ставки стають передумовою ефективного проведення лібералізації потоків капіталу.

Таблиця 1.

Країни, які провели лібералізацію у 1995-2010 рр.

Країни							
Афганістан	Ботсвана	Чилі	Гаїті	Йордан	Папуа Нова Гвінея	Сан-Томе і Принсіпі	Свазіленд
Алжир	Болгарія	Кіпр	Гондурас	Корея	Румунія	Сенегал	Уганда
Вірменія	Бурунді	Домініка	Угорщина	Мальта	Росія	Сейшельські острови	
Азербайджан	Камбоджа	Гана	Ірак	Мавританія	Сент-Кітс і Невіс	Словаччина	
Боснія	Кабо- Верде	Гайана	Ізраїль	Нігерія	Самоа	Словенія	

Джерело: [10]

Між досягнутим рівнем лібералізації операцій з капіталом і політикою валютного курсу існує цілком визначений взаємозв'язок. При значному ступені мобільності капіталу практично неможливою стає підтримка номінального валютного курсу протягом певного періоду часу, якщо ринок вважає цей валютний курс завищеним і очікує девальвації. Такі очікування фінансових ринків неминуче призводять до відпливу капіталу і, отже, до виникнення проблем із платіжним балансом, якщо тільки не вдасться збільшити в достатньому ступені внутрішні відсоткові ставки. Однак при масштабному відпливу капіталів із країни жорсткість внутрішньої грошово-кредитної політики для підтримки валютного курсу має бути дуже серйозною, що само по собі ставить межі для використання відсоткової ставки як інструмента відновлення зовнішньої рівноваги. Таким чином, якщо уряд не хоче йти на введення гнучкого валютного курсу, то при негативних ринкових очікуваннях корегування номінального валютного курсу (девальвація) повинна бути проведена швидко. Якщо уряд затримується з прийняттям відповідних рішень, то ринок сам змусить його зробити це, підсилюючи спекулятивний тиск на обмінний курс і провокуючи валютну кризу. Очевидно, що чим вище ступінь міжнародної мобільності капіталу, тим проблематичніше підтримувати фіксований обмінний курс, а отже, тим більше стимулів до використання різних варіантів гнучкого обмінного курсу.

Підкреслимо, що наслідки зростаючої міжнародної мобільності капіталу проявляються і при використанні валютного курсу як «номінального якоря», і при проведенні політики «реальних цілей». Обидва підходи передбачають, що рівень валютного курсу має визначатися політикою уряду, а це, в свою чергу, означає, що валютний курс є тією чи іншою мірою фіксований або регульований, зокрема, якщо використовуються такі проміжні режими, як «повзуча фіксація», «валютний коридор» або керований змінний курс. Однак фіксований або жорстко регульований валютний курс в умовах високої мобільності капіталу може підтримуватися лише в тому випадку, якщо ринок вважає, що він може бути утриманий на цьому фіксованому рівні. З цього випливає, що незалежно від поставлених цілей політики валютного курсу, наявність міжнародної мобільності капіталу ставить в основу проблему довіри до всього пакета заходів макроекономічної політики, необхідних для підтримки бажаного рівня валютного курсу [11, с.242].

Науковий колектив А.Коуза, Е.Прасада, К.Рогоффа і С.-Дж.Вей [12] виокремили чотири групи так званих граничних умов, що чинять вплив на якість лібералізації потоків капіталу:

- 1) розвиток фінансового ринку;
- 2) якість інститутів і управління;
- 3) макроекономічна політика;
- 4) торговельна інтеграція.

Втім, такі показники з певним ступенем апроксимації можуть бути зведені до таких, як: заходи фінансового розвитку (відношення ринкової капіталізації до ВВП або кредитів приватного сектору до ВВП); вплив бюрократії і корупції; відношення фінансового балансу до ВВП; відкритість торгівлі (відношення експорту та імпорту до ВВП). Досвід країн, що вдалися до лібералізації потоків капіталу за останні 15 років яскраво демонструє, що більша лібералізація пов'язана з:

- **вищим реальним ВВП на душу населення.** Коефіцієнти лібералізації значно негативні (зниження індексу означає лібералізацію потоків капіталу). Результати показують, що на 0,1 пункту зниження індексу припадає приблизно 0,14 процентних пункту збільшення реального ВВП на зростання капіталу;

- **нижчим рівнем інфляції.** Коефіцієнти індексу лібералізації значно позитивні. Зниження індексу на 0,1 пункту означає близько 0,7 процентних пункту зниження інфляції;

- **високою віддачею капіталу.** Коефіцієнти індексу лібералізації капіталу значно негативні. Зниження індексу на 0,1 пункт передбачає зростання прибутковості акціонерного капіталу приблизно на 2,9 процентних пункти;

- **зниженням коефіцієнту достатності банківського капіталу.** Зниження індексу на 0,1 пункту передбачає зниження коефіцієнта достатності капіталу приблизно на 0,3 процентних пункти. Це може бути пов'язано з вищою експансією кредитів і активів, пов'язаною з розширенням лібералізації капіталопотоків. Крім того, збільшення ризикованих активів після лібералізації потоків капіталу може створювати знижувальний тиск на показники капіталізації;

- **більшим припливом і відтоком капіталу.** Коефіцієнти лібералізації є значними. Зниження індексу на 0,1 пункту означає збільшення притоку на 1,2 процентних пункти і збільшення відтоку на 0,8 процентних пункти. Однак, вплив лібералізації на чисті потоки не є статистично значущим.

Китай є найбільшою країною як за кількістю населення, так і за обсягом ВВП, яка зберігає суттєвий контроль над потоками капіталу відповідно до де-юре індексу. Індія є другою за величиною країною, яка все ще має великий контроль над капіталом. Є й інші країни з ринком, що розвивається (EMEs) з аналогічними обмеженнями, але вони не є глобальними акторами світової економіки. У кількох дослідженнях були проаналізовані можливі наслідки лібералізації руху капіталу в Китаї. Китайська влада висловила прагнення досягти повної конвертованості рахунків капіталу та інтернаціоналізації валюти в довгостроковій перспективі. У лютому 2012 р. науковими співробітниками Народного Банку Китаю було запропоновано поетапний процес реформ, який передбачає збільшення китайських інвестицій за кордон; прискорення зарубіжного кредитування в юанях, зокрема, для підтримки торгових операцій, а також ширші можливості для іноземного інвестування в китайські акції, облігації, а також майно [13]. Останнім кроком має стати повна конвертованість юаня, хоча залишатимуться обмеження на спекулятивні потоки капіталу і короткострокові зовнішні запозичення. Очікується, що лібералізація в КНР матиме суттєві ендогенні й екзогенні наслідки. Як визнається владою, подальша лібералізація буде вигідною завдяки реалізації плану влади щодо лібералізації та більш швидкого прогресу у підтримці реформ, особливо у фінансовому секторі. Водночас, слід визнати, що успішна лібералізація руху капіталу закладе міцну основу для міжнародного використання юаня. Однак, великі потоки можуть призвести до ризиків для фінансової стабільності, які також мають багатосторонні наслідки [10].

За прогнозами фахівців МВФ, лібералізація руху капіталу в КНР може призвести до наступних макроекономічних та фінансових наслідків:

- більшого валового притоку і відтоку капіталу. Наприклад, приплив і відтік можуть збільшитися на 3,3 процентного пункту і 2,1 процентного пункту в 2016 році, що становить чисте збільшення на 380 млрд. дол. США і 240 млрд. дол. США в 2016 році відповідно. Таким чином, лібералізація буде суттєво впливати на валові потоки капіталу. Тим не менш, вплив на чистий приплив капіталу буде залежати від конкретних заходів і планування;

- високих темпів зростання ВВП на душу населення порівняно з темпами зростання за сценарієм без лібералізації. Наприклад, темп зростання ВВП в 2016 році може збільшитися на 0,4 процентних пункти;

- зниження темпів інфляції. Наприклад, рівень інфляції в 2016 році може знизитися на 1,7 процентних пункти;

- високої віддачі капіталу. Наприклад, повернення капіталу в 2016 році може збільшитися на 17 процентних пунктів;

- зниження коефіцієнту достатності банківського капіталу. Наприклад, коефіцієнт достатності капіталу в 2016 році може знизитися на 0,7 процентних пункти.

Висновки. Незважаючи на позитивний ефект, лібералізація потоків капіталу може спричинити певні проблеми. Зокрема, вигоди від лібералізації потоків капіталу включають в себе скорочення нерационального використання ресурсів, диверсифікацію ризиків, поглиблення та розвиток фінансових ринків. У той самий час, лібералізація може бути пов'язана з посиленням макроекономічної нестабільності і уразливістю до криз, може ускладнити макроекономічне управління, оскільки реальний сектор економіки може бути не в змозі пристосуватися до великих коливань потоків капіталу, особливо в режимі фіксованого валютного курсу. Збільшення припливу може підживлювати бум попиту на внутрішньому ринку, що призведе до перегріву економіки. Лібералізація потоків капіталу також може призвести до утворення бульбашки цін на активи і збільшити ризики для банківського сектора і вимагати набагато більш розважливого та обачного регулювання.

Список використаної літератури

1. Rodrik D. Who Needs Capital Account Convertibility? [Electronic resource] / R. Dani. – Mode of access: <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/essay.PDF>
2. Henry P.B. Capital Account Liberalization: Theory, Evidence, Speculation [Electronic resource] / P.B. Henry // Journal of Economic Literature. – 2007. – Vol. 45. – P. 887-935. – Mode of access: http://people.ucsc.edu/~hutch/Econ241a/Articles/Henry_JEL2007.pdf
3. Eichengreen B. Capital Account Liberalization, Financial Development and Industry Growth: A Synthetic View [Electronic resource] / B. Eichengreen, R. Gullapalli, U. Panizza. – Mode of access: http://emlab.berkeley.edu/~eichengr/capital_account_2-10-09.pdf
4. Chinn M. What Matters for Financial Development? Capital Controls, Institutions, and Interactions [Electronic resource] / M. Chinn, H. Ito // Journal of Development Economics. – 2006. – Vol. 81. – P. 163-192. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w11370>
5. Harrison A. Global Capital Flows and Financing Constraints [Electronic resource] / A. Harrison, I. Love, M. McMillan // Journal of Development Economics. – 2004. – Vol. 75. – P. 269-301. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w8887>
6. Іващенко О.А. Проблема контролю за рухом капіталу в умовах волативності: ризики глобальної фінансової лібералізації / О.А. Іващенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 111.

- Частина II (у двох частинах). К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С.46-52
7. Schindler M. Measuring Financial Integration: A New Data Set [Electronic resource] / M. Schindler // Staff Papers International Monetary Fund. – 2009. – Vol. 56. – № 1. – P. 222-238. – Mode of access: <http://www.palgrave-journals.com/imfsp/journal/v56/n1/pdf/imfsp200828a.pdf>
 8. Leblebicioglu A. Financial Flows, Composition of Capital and Growth [Electronic resource] / A Leblebicioglu, J. Madariaga. – Mode of access: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=MWM2012&paper_id=135
 9. Lane P.R. A Global Perspective on External Positions [Electronic resource] / P.A. Lane, G.M. Milesi-Ferretti. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05161.pdf>
 10. Liberalizing Capital Flows and Managing Outflows—Background Paper [Electronic resource] / International Monetary Fund. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/031612.pdf>
 11. Рубцова М. Макроекономічна політика у відкритій економіці: навчальний посібник / Рубцова М., О.Сльозко. – К.: Освіта України, 2010. – 456 с.
 12. Kose A. Financial Globalization: A Reappraisal [Electronic resource] / A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff, S.-J. Wei // Staff Papers International Monetary Fund. – 2009. – Vol. 56. – №1. – P. 8–62. – Mode of access: <http://prasad.dyson.cornell.edu/doc/research/imfsp200836a.pdf>
 13. Songcheng S. China is Now at the Stage to Further Open Up Capital Account [Electronic resource] / S. Songcheng // Staff Papers People's Bank of China. – 2012. – Mode of access: http://news.gxvtv.cn/201202/news_7343571.html.

O. Ivashchenko

THE PROBLEM OF ASSESSING THE IMPACT OF THE LIBERALIZATION OF CAPITAL MOVEMENTS IN THE CONTEXT OF THE RISKS OF FINANCIAL INTEGRATION.

Effects of liberalization of capital flows for macroeconomic indicators are discussed, with outlining its risks and advantages. The relationship between the policy of capital account liberalization, the policy of currency rating, and the policy of interest rate is found. Effects of capital flows liberalization in China are predicted. It is argued that from macroeconomic perspective, the formal limitations imposed by the government on capital transactions is less significant than the real mobility of capital, which may increase essentially in crisis periods. Practices of many countries where part of enterprising entities can quickly find the ways to bypass formal limitations are analyzed.

Theoretical studies of Western and Ukrainian researchers lay the ground for outlining the conditions for relationships between liberalization and gross capital flow under the pressure of the financial integration phenomenon; liberalization of capital flows, per capita GDP, and inflation decrease; liberalization of capital flows and profitability of joint-stock capital of a bank with consideration to potential risks to financial stability.

The study allows to prove the theoretical hypothesis about positive impact of capital flows, especially to developing countries, on: financing of profitable investment projects in countries with insufficient savings; development and reforming of financial markets in countries with underdeveloped financial sector; diversification of investment risks. The two most common methods for evaluating liberalization of capital flows are analyzed. Empirical

data are used to show the existence of a close relationship between the existing extent of liberalization of capital transactions and the currency rating policy, with discussing its configurations. The four groups of the so called margin conditions are outlined, which have effects for the properness of capital flow liberalization: financial market performance; quality of institutes and governance; macroeconomic policy; integration of trade.

***Key words:** capital flows, liberalization, exchange rate, interest rate, the macroeconomic indicators instability.*

УДК 339.727.2(477:564.3)(043)

Т.І. Ніколенко

ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ КІПР

Проведено аналіз сучасного стану іноземної інвестиційної діяльності України, визначено, що за останнє десятиліття структура інвестицій до України зазнала певних змін, а саме якщо у 2003 році значна частка інвестицій до України приходилася на США та на країни СНД, то вже у 2012 році у структурі іноземних інвестицій переважають країни Європейського Союзу, які значно збільшили свою частку за рахунок Америки та країн СНД. Обсяг інвестицій, які поступали з США скоротився з 16,1% до 1,7%. Все це свідчить про посилення інвестиційної привабливості України для Європи та посилення європейського вектору інтеграції країни.

Встановлено, що за розглянутий період відбувається переорієнтація політик країн ЄС стосовно інвестування до України. Серед цих країн особливої уваги заслуговує Кіпр, оскільки інвестиції з цієї країни показують щорічне зростання, за рахунок цього частка цієї країни у загальних обсягах надходжень до України постійно зростає, оскільки темпи нарощення інвестицій з Кіпру перевищують аналогічні показники інших держав.

З метою виявлення впливу деяких макроекономічних показників (зовнішня заборгованість, обсяг валового внутрішнього продукту, зовнішня торгівля послугами України з Кіпром та курс долару) на інвестиційну діяльність України з Республікою Кіпр було проведено кореляційно-регресійний аналіз який показав, що між обсягами ПІІ та показниками зовнішнього боргу, ВВП, обсягами зовнішньої торгівлі послугами і курсу долару існують тісні і прями зв'язки, що свідчить про достатньо сильний вплив зазначених макроекономічних показників на обсяги прямого іноземного інвестування між Україною та Республікою Кіпр.

Також було зазначено, що така складова, як іноземні інвестиції, стала невід'ємною частиною інтенсивного розвитку країни, та свідчить про те, що економічний розвиток Україні на сучасному етапі не може відбуватися без залучення іноземних інвестицій.

***Ключові слова:** інвестиційний розвиток, інвестиційний клімат, прямі іноземні інвестиції, пряме зарубіжне інвестування, зовнішня заборгованість, зовнішня торгівля послугами, ВВП, курс долару.*

Постановка проблеми.

Актуальність іноземного інвестування, на сучасному етапі розвитку, належить до питань, які дискутуються у світовій економічній теорії та потребують свого вирішення на практиці. У зарубіжній економічній літературі в останні роки представлено досить багато нових аспектів та підходів до цієї сфери зовнішньоекономічної діяльності країн.

Слід зауважити, що за обсягами як зарубіжних, так і іноземних інвестицій для України незаперечним лідером виступає Республіка Кіпр, з якою у України доволі довга і специфічна історія співробітництва. Дослідження цього співробітництва особливо важливе, оскільки воно дозволить виокремити способи покращення взаємовідносин між Кіпром та Україною, що дозволить швидше просуватися Україні до світового господарства. Сукупність цих факторів й обумовлює актуальність і значимість даної теми, а саме: визначення особливостей інвестування України з Кіпром.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретичним аспектам інвестиційної діяльності та особливостям інвестиційного розвитку України присвячено праці багатьох вчених-економістів. Досвід України, як експортера та імпортера прямих іноземних інвестицій, досліджувався в роботах: Ю.Бажала, О.Барановського, О.Васюренка, В.Волошина, О.Гаврилюка, П.Гайдуцького, В.Гейця, Б.Губського, Б.Данилишина, М.Денисенка, В.Загорського, С.Захаріна, Л.Катана, Р.Кірхнера, В.Кузнецова, Ю.Макогона, Т.Проценка, С.Реверчука, В.Солдатенка, Д.Степанова, В.Федоренка, У.Шарпа та багато інших. Однак рівень наукових розробок щодо особливостей впливу ПІІ на економічний розвиток та структурні зміни в країнах залишається недостатнім та потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є визначення впливу основних макроекономічних показників на інвестиційну діяльність України з Республікою Кіпр та обґрунтування об'єктивної необхідності залучення ПІІ в Україну.

Викладення основного матеріалу.

Сучасний економічний розвиток України, як і інших держав світу, повинен відбуватися на основі залучення іноземних інвестицій. Україна може акумулювати внутрішні інвестиції, але їх кількість є недостатньою для забезпечення гармонійного і сталого розвитку країни, тому необхідність іноземного інвестування зумовлюється об'єктивною оцінкою сьогодення України.

Україна має великий потенціал розвитку, та може стати однією з провідних країн по залученню іноземних інвестицій. Цьому сприяє її великий внутрішній ринок, кваліфікована і дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, значна ресурсна база, сприятливі природо-кліматичні умови, що дозволяють здійснювати господарську діяльність практично у будь-якій галузі економіки. Серед факторів які перешкоджають надходженню іноземного капіталу в країну відносять: політичну нестабільність, недосконале законодавство, нерозвинена виробнича та соціальна інфраструктура, недостатнє інформаційне забезпечення, корупція. Хоча протягом останніх кількох років спостерігається покращення ситуації із залученням іноземних інвестицій в економіку України, проте обсяги залучених інвестицій, поки що, не відповідають тому рівню, якого реально потребує Україна.

Існує велика кількість інвесторів, що вкладають свої ресурси у економіку України. До найбільших з них відносяться США, Німеччина, Нідерланди, Сполучене Королівство, Австрія, Кіпр та Росія. За останнє десятиліття структура інвестицій до України зазнала певних змін. Як це можна побачити з рисунку 1, значна частка інвестицій до України у 2003 році приходилася на США та на країни СНД (які на рисунку позначені, як «Інші країни»). Серед країн СНД на рисунку відокремлено наведена частка інвестицій з Російської Федерації, що свідчить про досить вагомое значення показника, що аналізується. Частка країн ЄС також була доволі значною, однак порівняно з теперішньою ситуацією, значно меншої [1].

Станом на 2012 рік, у структурі іноземних інвестицій до України вже переважають країни Європейського Союзу, які значно збільшили свою частку за

рахунок Америки та країн СНД. Обсяг інвестицій, які поступали з США скоротився з 16,1% до 1,7%. В свою чергу європейські країни значно зростили обсяги інвестування до України, як наведено на рисунку 1. Так, частка Нідерландів зросла на 2,5%; частка, що припадала на Німеччину збільшилася майже вдвічі; частка Австрії зросла у меншому обсязі (на 2,4%) в порівнянні з іншими країнами ЄС; Кіпр, як і Німеччина, збільшив обсяги інвестування до України дуже істотно – у 2,7 рази. Все це свідчить про посилення інвестиційної привабливості України для Європи та посилення європейського вектору інтеграції нашою країни.

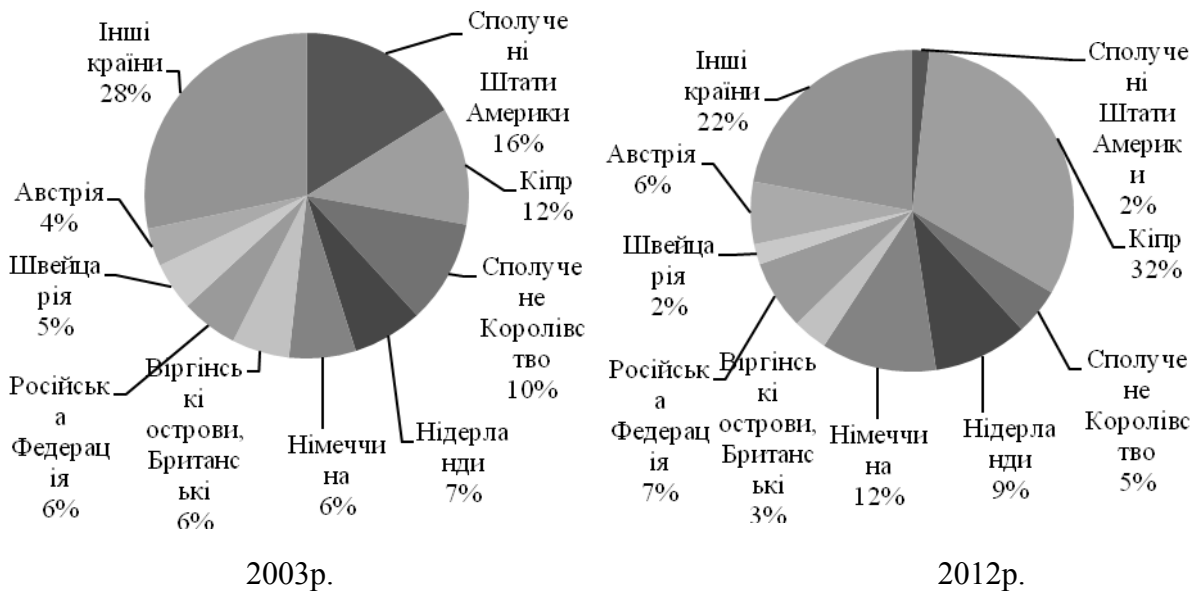


Рис. 1 Структура іноземних інвестицій до України за країнами світу у 2003, 2012рр., %

Про істотні зміни у структурі іноземного інвестування України протягом 2003-2012 років свідчить і аналіз структурних зрушень зазначених змін, а саме коефіцієнт Гатэва, який склав 0,47. Це відбулося за рахунок зниження обсягів інвестування, насамперед, до України із Сполучених Штатів Америки і Сполученого королівства на 14,42% і 5,62% відповідно. Також спостерігається зниження інвестування з Віргінських островів (на 2,26%), Швейцарії (на 2,77%) та інших держав (на 6,18%). При цьому можна спостерігати збільшення дольового значення обсягів прямого інвестування до України, в першу чергу, з Кіпру (на 20,02%) та Німеччини (на 4,97%). Також слід зазначити, що спостерігається зменшення обсягів іноземних інвестицій із Нідерландів (2,54%), Австрії (2,46%) і РФ (1,28%), що свідчить про менший їх вплив на змінення географічної структури інвестиційних партнерів України. Коефіцієнти структурних змін у часі дорівнюють 0,1204 і 0,0854, тобто структура прямих іноземних інвестицій у 2012 році порівняно з 2003 роком змінилася на 12,04% і 8,54%.

Таким чином вище зазначене свідчить про те, що відбувається переорієнтація політик країн ЄС стосовно інвестування до України. Серед цих країн особливої уваги заслуговує Кіпр, оскільки інвестиції з цієї країни мають тенденцію до постійного зростання за обсягами. За рахунок цього частка цієї країни у загальних обсягах надходжень до України постійно зростає, оскільки темпи нарощення інвестицій з Кіпру перевищують аналогічні показники інших держав. (рис. 2) [1].

Виключенням є 2005 рік, коли спостерігалось зниження частки обсягів інвестування відносно аналогічного показника інших країн. Це пояснювалось

нестабільністю у взаємовідносинах між Україною та Республікою Кіпр та і стало причиною того, що Кабінет Міністрів України виключив Республіку Кіпр з переліку офшорних зон та почав переговори щодо укладання Українсько-Кіпрської Конвенції про уникнення подвійного оподаткування. Але все це не завадило Республіці Кіпр продовжувати нарощувати обсяги іноземного інвестування до України, однак загальмувало відносини між партнерами, що дозволило іншим країнам збільшити свою частку у обсягах інвестування.

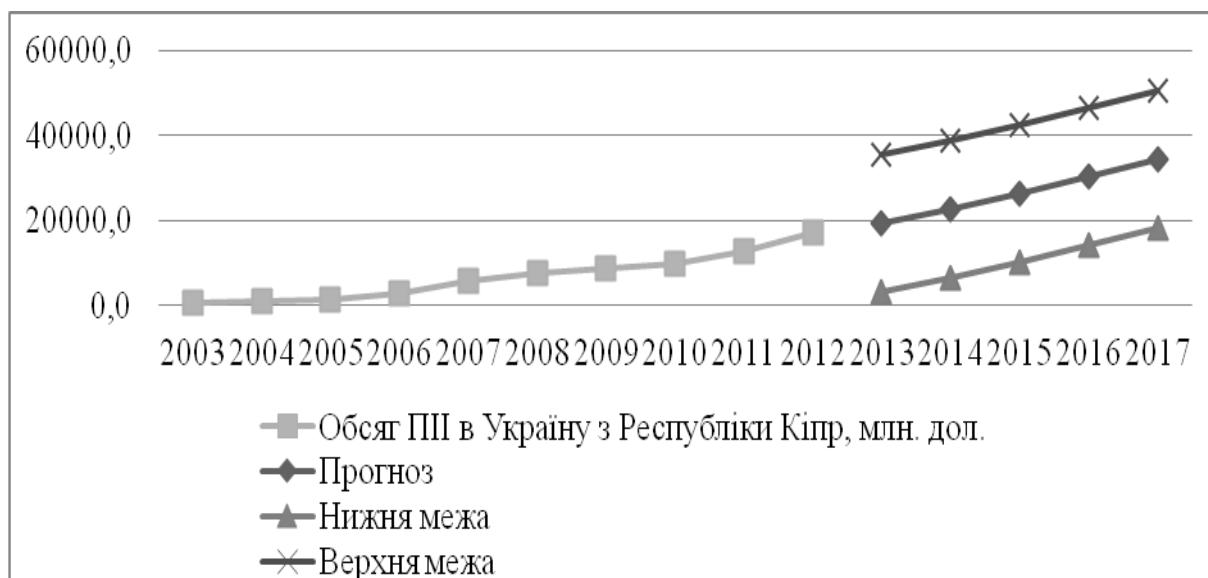


Рис. 2 Динаміка фактичних та прогнозних ПІІ в Україну з Республіки Кіпр, 2003-2017рр., млн. дол. США.

Переломним моментом у інвестиційній діяльності між країнами став 2006-2007 рр., коли спостерігалось стрімке зростання обсягів інвестицій з Кіпру до України. Це пояснюється тим, що у 2006 році після чергової відмови Кіпром підписувати Українсько-Кіпрську конвенцію про уникнення подвійного оподаткування стало зрозуміло, що певний час буде діяти стара угода, більш вигідна для підприємців, і це дозволило здійснювати вільний перелив капіталу між країнами.

Слід також відмітити, що постійне зростання іноземних інвестицій в Україну з Республіки Кіпр протягом 2003-2012 рр. не припиниться і протягом 2013-2017 рр., про що свідчать результати проведеного прогнозу (рис.2). Така інвестиційна привабливість України для Кіпру безперечно є позитивним явищем для економіки України, і вона, водночас, повинна стати стимулом для усунення недосконалості нормативно-правової бази здійснення інвестиційної діяльності між Україною та Кіпром.

Однак, розрахований на підставі існуючих та прогнозних даних коефіцієнт прискорення/сповільнення (0,85) підтверджує сповільнення темпів зростання обсягів інвестування з Кіпру до України у 2011-2017 рр. (116,8%) відносно 2003-2010 рр. (137,4%).

Не менше значення у сучасних умовах розвитку економіки в Україні має також дослідження джерел, засобів формування інвестиційних ресурсів і чинників, що впливають на інвестиційну діяльність. Саме чинники інвестиційної діяльності заслуговують особливої уваги, оскільки розуміння впливу окремих макроекономічних показників розвитку України, дозволять визначити певні закономірності та причино-

наслідкові зв'язки розвитку інвестиційної діяльності України в залежності від розвитку інших аспектів зовнішньоекономічної діяльності останньої.

Для того, щоб зрозуміти потенційний вплив деяких макроекономічних показників на інвестиційну діяльність України з Республікою Кіпр необхідно здійснити кореляційно-регресійний аналіз за допомогою статистичних методів.

Першим його етапом виступає виявлення основних чинників, що впливають на інвестиційну діяльність України з Кіпром. Проведене дослідження дозволило визначити, що як на іноземну, так і на зарубіжну інвестиційну діяльність України з Республікою Кіпр впливають однакові чинники: зовнішня заборгованість, обсяг валового внутрішнього продукту, зовнішня торгівля послугами України з Кіпром та курс долару. Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу наведені в таблиці 1 [1]. Обсяги ПІІ і ПІІІ, представлені у таблиці, виступають результативними показниками.

До того ж, слід враховувати специфічність особливостей інвестиційної діяльності України з Кіпром. В свою чергу, вплив зовнішньої заборгованості на обсяги зарубіжної інвестиційної діяльності, відображається у бажанні українських підприємців застрахувати свої кошти: збільшення заборгованості призводить до нестабільності та залежності української економіки, тому і призводить до відтоку капіталу з країни.

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Роки	Обсяг ПІІ в Україні з Республіки Кіпр, млн. дол.	Обсяг ПІІІ з України у Республіку Кіпр, млн. дол.	Зовнішня заборгованість, млрд. дол.	Обсяг ВВП, млрд. дол.	Зовнішня торгівля послугами України з Кіпром, млн. дол.	Грн. за 100 дол. США
2003	779,2	1,9	23,8	50,1	139,2	533,2
2004	1035,6	2,0	30,6	64,9	261,6	530,9
2005	1562,0	2,1	39,6	86,1	456,0	502,2
2006	3011,7	4,4	54,3	107,8	601,7	502,5
2007	5941,8	5825,5	80,0	142,7	785,7	505,1
2008	7682,9	5826,1	101,7	180,0	1293,2	776,8
2009	8593,2	5778,5	103,4	117,4	1126,0	797,7
2010	9914,6	6342,5	117,3	136,9	1236,2	796,2
2011	12646,5	6342,1	126,2	164,8	1270,0	796,8
2012	17275,1	5810,5	135,0	175,1	1366,0	799,1

Відносно обсягів ВВП також можна побачити прямий зв'язок з результативними показниками, що і зрозуміло, оскільки зріст ВВП безперечно формує позитивний інвестиційний клімат та призводить до збільшення прибутків, що і сприяє зростанню, відповідно, прямих іноземних та зарубіжних інвестицій.

Зовнішня торгівля послугами є значущим чинником, оскільки, після інвестиційної активності, саме на послуги приходить левина частка зовнішньоекономічної діяльності України з Кіпром. А серед послуг левину частку займають фінансові, що й свідчить про залежність цього факторного і результативних показників.

Такий чинник, як курс долару, взагалі впливає на всі прояви зовнішньоекономічної діяльності країни. Не виключенням є і інвестиційна діяльність.

На основі кореляційного аналізу (кореляційної матриці), наведеного в таблиці 2, можна зробити наступні висновки: зв'язки між показниками ПІІ та показниками зовнішнього бору, ВВП, зовнішньої торгівлі послугами і курсу долару тісні і прямі, факторні показники також взаємопов'язані і мають прямий тісний або помірний зв'язок.

Таблиця 2

Кореляційна матриця залежності ІІІ від факторних ознак

	<i>Обсяг ІІІ в Україні з Республіки Кіпр, млн. дол.</i>	<i>Зовнішня заборго- ваність, млрд. дол.</i>	<i>Обсяг ВВП, млрд. дол.</i>	<i>Зовнішня торгівля послугами України з Кіпром, млн. дол.</i>	<i>Грн. за 100 дол. США</i>
Обсяг ІІІ з Кіпру, млн. дол.	1				
Зовнішня заборгованість, млрд. дол.	0,99	1			
Обсяг ВВП, млрд. дол.	0,84	0,90	1		
Зовнішня торгівля послугами України з Кіпром, млн. дол.	0,90	0,98	0,93	1	
Грн. за 100 дол. США	0,84	0,89	0,71	0,89	1

Для оцінки відносної зміни прямих іноземних інвестицій під впливом кожної з факторних ознак був розрахований коефіцієнти еластичності. Ці показники і критерії наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Результати парного регресійного аналізу.

Для зв'язку з зовнішнім боргом	Коефіцієнт детермінації	0,971
	Критерій Дарбіна-Уотсона	1,591
	Помилка апроксимації	0,153
	F критичне	4,737414128
	F розрахункове	118,024
	Коефіцієнт еластичності	1,585438188
	Рівняння парної регресії (поліномна функція)	$1741.635 - 51.325 * X + 1.139 * X * X$
Для зв'язку з обсягами ВВП	Коефіцієнт детермінації	0,708
	Критерій Дарбіна-Уотсона	1,063
	Помилка апроксимації	0,488
	F критичне	4,737414128
	F розрахункове	8,488
	Коефіцієнт еластичності	1,840147843
	Рівняння парної регресії (поліномне)	$(-3803.690) + 66.469 * X + 0.148 * X * X$
Для зв'язку з зовнішньою торгівлею послугами	Коефіцієнт детермінації	0,869
	Критерій Дарбіна-Уотсона	2,255
	Помилка апроксимації	0,184
	F критичне	4,737414128
	F розрахункове	52,95
	Коефіцієнт еластичності	78,23354038
	Рівняння парної регресії (експоненціальне)	$(+627.317) * \exp(+0.002 * X)$
Для зв'язку з курсом долару	Коефіцієнт детермінації	0,802
	Критерій Дарбіна-Уотсона	1,202
	Помилка апроксимації	0,382
	F критичне	4,737414128
	F розрахункове	14,146
	Коефіцієнт еластичності	3,02107514
	Рівняння парної регресії (поліномне)	$193045.970 - 631.578 * X + 0.507 * X * X$

Також був проведений багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз для встановлення сукупного впливу усіх факторів на розмір прямих іноземних інвестицій. Для цього: на основі матриці парних коефіцієнтів кореляції було виявлено відсутність мультиколінеарності між факторними ознаками, а також визначено рівняння регресії та оцінено його за такими критеріями та показниками, як критерій Фішера, критерій

Дарбіна-Уотсона, коефіцієнт детермінації, відносна помилка апроксимації.

На основі проведення багатофакторного регресійного аналізу було отримано рівняння:

$$y = -10071.529 + 240.875 \cdot \text{BnD} + 46.236 \cdot \text{ВВП} - 17.496 \cdot \text{BnTP} + 10.130 \cdot \text{KyrS},$$

яке свідчить про наступне: при збільшенні зовнішнього боргу на 1 млрд. дол. обсяги інвестицій в Україну збільшаться на 240,875 млн. дол., при збільшенні ВВП на 1 млрд. дол. обсяги інвестицій в Україну збільшаться на 46,236 млн. дол., при збільшенні зовнішньої торгівлі послугами між Україною та Кіпром, обсяг ПІІ з Кіпру знизяться на 17,749 млн. дол., а при зміні курсу гривні відносно долара на 1 гривню, ПІІ з Кіпру зростуть на 10,13 млн. дол.

Також, на основі отриманих показників можна зробити наступні висновки: F розрахункове (27,6) $>$ F критичного (5,2), тобто отримана регресійна модель адекватно відображає взаємозв'язки між показниками; помилка апроксимації дорівнює 0,166 і не перевищує 15%, отже, модель адекватна; коефіцієнт детермінації показує, що на 95,7% зміна прямих іноземних інвестицій з Республіки Кіпр до України обумовлюється зміною зовнішнього боргу, ВВП, обсягу торгівлі послугами та курсу гривні відносно долара; критерій Дарбіна-Уотсона дорівнює 1,69 та знаходиться в інтервалі $d_l \leq DW < d_u$, що вказує на неможливість визначення автокореляції.

Загалом, проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити певні чинники, зміни у показниках котрих оказують доволі сильний вплив на обсяги прямого іноземного і зарубіжного інвестування між Україною та Республікою Кіпр. Такими показниками виступають обсяги зовнішнього боргу країни, обсяги ВВП, зовнішня торгівля послугами і курс долара. Проведені аналізи дозволяють виявити більш сильну залежність від зазначених чинників ПІІ, про що свідчить розрахований коефіцієнт детермінації у 95,7%. Оцінка моделі за представленими вище показниками дозволяє зробити висновок про абсолютну адекватність регресійної моделі (ПІІ),

Таким чином слід зазначити, що сучасний економічний простір розвивається настільки динамічними темпами, що така складова, як інвестиції, стає невід'ємною частиною повноцінного розвитку країни, тож економічний розвиток Україні на сучасному етапі не може відбуватися без залучення іноземних інвестицій. Особливості географічного та кліматичного положення України створюють передумови для зацікавленості іноземних інвесторів, тож існує велика кількість країн, готових інвестувати до нашої країни.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Міністерства статистики України [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові данні – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

T. I. Nikolenko

PECULIARITIES OF FOREIGN INVESTMENT ACTIVITIES OF UKRAINE AND REPUBLIC OF CYPRUS

The analysis of the current state of foreign investment activity of Ukraine is conducted; it is determined that for recent decade the structure of investments to Ukraine has met some changes, namely in 2003 the United States and the CIS countries accounted for a large share of investment to Ukraine, whereas in 2012 in the structure of foreign investment EU countries dominated – they have significantly increased their share at the expense of the United States and CIS countries. Volume of investments which the U.S. accounted for dropped from 16,1% to 1,7%. This indicates increase in Ukraine's investment attractiveness to Europe and

strengthening country's European integration vector.

It is stated that during the period under consideration the reorientation of the EU countries' policies towards investments to Ukraine taken place. Among these countries Cyprus deserves special attention as far as the investments from this country show stable annual growth. At this expense this country's share in total flows incoming to Ukraine is growing as far as the rate of Cyprus investments increase are higher than those of other countries.

In order to identify the impact of some macroeconomic indicators (external debt, gross domestic product, Ukraine and Cyprus foreign trade in services, dollar exchange rate) on the investment activity of Ukraine and Republic of Cyprus correlation and regression analysis was conducted. Its results showed that between FDI and external debt, GDP, volume of foreign trade in services and the dollar exchange rate there are close and direct relations, which indicates a rather strong impact of these macroeconomic indicators on foreign direct investment between Ukraine and Cyprus.

It was also noted that such component as foreign investment has become an essential part of country's intensive development, and economic development of Ukraine at this stage can't take place without foreign investment.

Key words: *investment development, investment climate, foreign direct investment, abroad direct investment, external debt, foreign trade in services, GDP, dollar exchange rate.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Балабанова Н.В. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Баришнікова Л.П. - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, *Донецький державний університет управління*

Батичко Д. І. – магістр з міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Беззубченко О.А. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Булатова О.В. – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*

Захарова О.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Іващенко О.А. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, *Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Камінська Т.В. - аспірант, *Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України*

Капліна А.С. – асистент, *ВНЗУ Полтавський університет економіки і торгівлі*

Карпенко Д. В. - аспірант кафедри бухгалтерського обліку, *Київський національний торговельно-економічний університет*

Лукіна Я.І. – магістр з міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Макарова М.В. - доктор економічних наук, професор, *ВНЗУ Полтавський університет економіки і торгівлі*

Малиненко В.С. - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, *Донецький державний університет управління*

Марена Т.В. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Мітюшкіна Х.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Морозов В.С. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Ніколенко Т.І. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Резнікова Н.В. - кандидат економічних наук, доцент, *Інститут міжнародних відносин Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Седляр М. О. - викладач кафедри економіки освіти, *Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова*

Шимановська-Діанич Л. М. - доктор економічних наук, професор, *ВНЗУ Полтавський університет економіки і торгівлі*

Щербань А.А. – аспірант, *ВНЗ Полтавський університет економіки і торгівлі*

CONTRIBUTORS

- Balabanova N.** – PhD in Public Administration, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Baryshnikova L.P.** - PhD in Economic Sciences, Associate professor of Department of Economics of Enterprises, *Donetsk State University of Management*
- Batyshko D.I.** – Master in International Economy, *Mariupol State University*
- Bezzubchenko O.A.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Bulatova O.V.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Mariupol State University*
- Ivashchenko O.** - PhD in Economic Sciences, Associate professor, *National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*
- Kaminska T. V.** - post-graduate student, *Institute of World Economy and International Relations of the National Academy of Sciences of Ukraine*
- Kaplina A.** – assistant, *Poltava university of economics and trade*
- Karpenko D.** - post-graduate student, *Kyiv National University of Trade and Economics*
- Lukina Y.** - Master in International Economy, *Mariupol State University*
- Makarova M.V.** - Doctor of Economic Sciences, Professor, *Poltava university of economics and trade*
- Malynenko V.E.** - PhD in Economic Sciences, Associate professor of Department of Economics of Enterprises, *Donetsk State University of Management*
- Marena T. V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Mityushkina H. S.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Morozov V.** - PhD in Economic Sciences, Associate professor, Associate professor of International Business Chair, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Nikolenko T. I.** – senior instructor of International Economics Chair, *Mariupol State University*
- Reznikova N.** - PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Sedlyar M.** – Lecturer of Educational Economy Chair, *National Pedagogical Dragomanov University*
- Shcherban A. A.** - post-graduate student, *Poltava university of economics and trade*
- Shymanovska-Dianich L.** - Doctor of Economic Sciences, Professor, *Poltava university of economics and trade*
- Zakharova O.V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor of International Economics Chair, *Mariupol State University*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ

1. Редакція приймає до друку статті виключно за умови їх відповідності вимогам ДСТУ 7152:2010 до структури наукової статті.

Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи:

- постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновок з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

2. Публікація починається з класифікаційного індексу УДК, який розміщується окремим рядком, ліворуч перед ПІБ автора (авторів). Текст публікації повинен відповідати структурній схемі:

- ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) у називному відмінку;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами;
- анотація мовою тексту публікації (курсив) згідно з ДСТУ ГОСТ 7.9-2009;
- перелік ключових слів з підзаголовком Ключові слова: (курсив);
- основний текст статті;
- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;
- дата надходження до редакції арабськими цифрами, після бібліографічного списку, ліворуч;
- після тексту статті ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) англійською мовою;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами англійською мовою;
- розширена анотація англійською мовою (курсив) (30-35 строк); для публікацій іншими мовами розширена анотація українською обов'язкова.

Розширена анотація оформлюється згідно з «Рекомендаціями з підготовки журналів для зарубіжної аналітичної бази даних SCOPUS», укладеними співробітниками групи з науково-методичного забезпечення видавничої діяльності НАН України (<http://www.nbu.gov.ua/node/931>).

3. Вимоги до оформлення тексту:

- матеріали подаються у друкованому вигляді (папір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft Word 97-2003. Обсяг – від 6 до 12 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт TimesNewRoman, кегель 12, інтервал – 1, поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм; оформлюються згідно з ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення»;

- перелік літературних джерел розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і

виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без використання функції меню Word «Формат – Список – Нумерований»;

- *щодо символів*. В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «», дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. Супровідні матеріали:

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою* (див. відповідний Зразок) із зазначенням прізвища, ім'я, по батькові (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти. Вся інформація надається українською та англійською мовами.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються рецензією доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція очікує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, містять достовірну інформацію. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей, а також право опублікування, розповсюдження та використання матеріалів у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ). Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті

УДК 902'18(477.82)

Б. А. Прищеп

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ АРХЕОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВОЛИНСЬКИХ МІСТ ЕПОХИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ У 1991–2010 РР.

У статті проаналізовані середньовічні археологічні джерела, здобуті за останні двадцять років під час розкопок літописних волинських міст. Розглянуті питання хронології культурного шару та комплексів, характеру житлового будівництва та планування поселень, їх історичної топографії. Намічені основні етапи розвитку цих поселень в епоху Київської Русі.

Ключові слова: Волинь, середньовіччя, археологічні джерела, городище, житло.

Текст статті

.....
.....
.....

Список використаної літератури

1.
2.
3.

Стаття надійшла до редакції __. __.20__

В. Prishchepa

**MAIN RESULTS OF ARCHEOLOGICAL RESEARCH
OF VOLYN CITIES OF KIEVAN RUS OF 1991–2010**

The article highlights medieval sources obtained over the last twenty years at the time of excavations of Volyn cities described by chroniclers. The author dwells upon such issues as chronology of the cultural layer and related facilities, the character of construction of estates and planning settlements as well as the historical topography thereof. The author also describes the development stages of those settlements in the epoch of Kievan Rus. Over the last twenty years expeditions of various research institutes and educational institutions have carried out magnificent archeological research on the territory of Busk of Lvov Region, Vladimir-Volynsky, Lutsk of Volyn Region, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog of Rovno Region. In combination with the results obtained by the previous researchers, the new archeological sources make it possible to analyse the processes of their genesis and development in the epoch of Kievan Rus as well as to typify the population's activities. The archeological sources obtained from the latest excavation of Volyn cities supplement the chronicler's short narratives and make it possible to trace the early stages of their development. As a rule, the cities were formed on the territory that had been inhabited by the Slavs long before. In Busk, Lutsk, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog we found signs of the early Slavic settlements of the 8th – 9th century. Drastic changes had occurred in the 10th century: there was an increase in the populated area and in the density of those settlements. Hill-forts are also observed. It is quite evident that at that time they were much bigger tribal centers. The results of the research of Dorogobush make it possible to make a conclusion that the prince's fortress was built there.

Key words: Volyn, medieval times, archeological sources, fort-hill, estates.

Зразок

Для авторів, що надсилають статті до редакції збірника наукових праць
«Вісник Маріупольського державного університету»

АВТОРСЬКА ДОВІДКА

Прошу опублікувати у збірнику наукових праць «Вісник Маріупольського державного університету» статтю

назва статті

Відомості про Автора:

	<i>Українською мовою</i>	<i>Російською мовою</i>	<i>Англійською мовою</i>
Прізвище			
Ім'я			
По-батькові			
Посада			
Назва установи / навчального закладу			
Науковий ступінь			
Вчене звання			
Контактні телефони, E-mail:			
Домашня адреса			

Відомості про наукового керівника (якщо автор статті не має наукового ступеня):

Прізвище	
Ім'я	
По-батькові	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	
Назва установи / навчального закладу	

Автор надає право Маріупольському державному університету розміщувати свою статтю повністю або частково у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ)

підпис

Автор несе всю відповідальність за зміст цієї статті та факт її публікації.

Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування, і тому стаття може бути надрукована у відкритому друці.

Автор підтверджує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, а також містять достовірну інформацію.

дата

підпис

П.І.Б.

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК
МАРИУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 6

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

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. Ю.І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. Брітченко
Відповідальний секретар – к. е. н., доц. О. А. Беззубченко

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

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення № 04.02

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

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей