

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України (Україна)
Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. Ван Рооджен, д-р наук, проф. (Великобританія); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); В. Дитріх, д-р наук, проф. (Німеччина); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватеев, канд. наук, проф. (РФ); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); О. І. Жилінська, канд. екон. наук, доц. (Україна); Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. І. Мазур, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. М. Філюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна); В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф. (Україна)

Адреса редколлегии

03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет
☎ (38044) 259 71 82; <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua>

Затверджено

Вченою радою економічного факультету
16.09.14 (протокол № 1)

Атестовано

Вищою атестаційною комісією України.
Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10

Зареєстровано

Державною реєстраційною службою України.
Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13

Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет".
Свідоцтво внесено до Державного реєстру
ДК № 1103 від 31.10.02

Адреса видавця

01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:

RINC (E-Library)
Ulrich's Periodicals Directory
Google Scholar
RePEc
Соционет
Index Copernicus (ICV 2013 = 6.54)
CyberLeninka
OCLC WorldCat
Bielefeld Academic Search Engine (BASE)
Registry of Open Access Repositories (ROAR)
The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR)
IDEAS
EconPapers
The Maksymovych Scientific Library of the Taras Shevchenko Kyiv National University
National Library of Ukraine Vernadsky

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

9(162)/2014

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR	Prof. Bazylevych Viktor (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrih Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galya (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galya (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Prof. Naumenkova Svetlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zasadnyy Bohdan (Ukraine); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Protocol # 1 of 16th September 2014)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine №1-05/7 of 10.11.2010)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

ЗМІСТ

Старостіна А., Бабанська О. Міжнародне економічне транскордонне співробітництво: суть, зміст, форми, суб'єкти	6
Кравченко В., Старостіна А. Еволюція теоретичних підходів до дослідження підприємницьких ризиків	11
Гарашук О., Куценко В. Інноваційний шлях розвитку вищої освіти – передумова підвищення її якості	18
Шевченко В. Взаємодія торговельних і фінансових взаємозв'язків у зонах вільної торгівлі	24
Кочкіна Н. Тенденції розвитку маркетингових комунікацій у глобальному інтерактивному просторі	30
Кудирко Л. Подолання "інформаційних розривів" в освітній підготовці економістів-міжнародників	35
Крилова Н., Редько Ю. Шляхи та напрями оптимізації експорту зернових українських виробників на світовому ринку	40
Савельєв В. Модель зміни поведінки споживачів як основа маркетингової стратегії	50
Данилова Н. Зміна політики державного регулювання європейського ринку альтернативних джерел енергії під впливом сучасних тенденцій міжнародної конкуренції	54
Козлова А. Технологічні імперативи впливу глобалізації на міжнародний аграрний сектор економіки	58
Устименко М. Роль міжнародних інноваційних кластерів у підвищенні економічної стійкості суб'єктів господарювання	63
Освальд М. Конфлікт інтересів в процесі трансфертного ціноутворення	69
Проценко І. Сучасні тенденції розвитку багатостороннього регулювання міжнародного ринку послуг	76
Піскунова О., Осипова О. Кластерний аналіз у моделюванні продовольчої безпеки на регіональному рівні	82
Клепікова О. Оцінка прибутку страхової компанії засобами імітаційного моделювання	89
Цюцяк А. Сучасний стан обліку та оподаткування франчайзингових операцій підприємств ресторанного господарства	95
Бутенко Н., Панькова К. Еколого-економічне управління партнерськими мережами в контексті упровадження концепції сталого розвитку національної економіки	102
Додаток 1 Анотація та література (латинізація)	108
Додаток 2 Відомості про авторів	120

СОДЕРЖАНИЕ

Старостина А., Бабанская О. Международное экономическое трансграничное сотрудничество: сущность, содержание, формы, субъекты	6
Кравченко В., Старостина А. Эволюция теоретических подходов к изучению предпринимательских рисков	11
Гарашук Е., Куценко В. Инновационный путь развития высшего образования – предпосылка повышения его качества	18
Шевченко В. Торговых и финансовых связей в зонах свободной торговли.....	24
Кочкина Н. Тенденции развития маркетинговых коммуникаций в глобальном интерактивном пространстве	30
Кудырко Л. Преодоление "информационных разрывов" в образовательной подготовке экономистов-международников	35
Крылова Н., Редько Ю. Пути оптимизации экспорта зерновых украинских производителей на международном рынке	40
Савельев В. Модель изменения поведения потребителей, как основа маркетинговой стратегии.....	50
Данилова Н. Изменение политики государственного регулирования европейского рынка альтернативной энергетики в условиях современных тенденций международной конкуренции.....	54
Козлова А. Технологические императивы влияния глобализации на международный аграрный сектор экономики	58
Устищенко М. Роль международных инновационных кластеров в повышении экономической устойчивости субъектов хозяйственной деятельности	63
Освальд М. Конфликт интересов в процессе трансфертного ценообразования	69
Проценко И. Современные тенденции развития многостороннего регулирования международного рынка услуг	76
Пискунова Е., Осипова О. Кластерный анализ в моделировании продовольственной безопасности на региональном уровне	82
Клепикова О. Оценка прибыли страховой компании средствами имитационного моделирования	89
Цюцяк А. Современное состояние учета и налогообложения франчайзинговых операций предприятий ресторанного хозяйства.....	95
Бутенко Н., Панькова К. Эколого-экономическое управление партнерскими сетями в контексте внедрения концепции устойчивого развития национальной экономики	102
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация).....	108
Приложение 2 Сведения об авторах.....	120

CONTENTS

Starostina A., Babanska O. International Economic Transboundary Cooperation: Essence, Content, Forms, Subjects.....	6
Kravchenko V., Starostina A. Evolution of Theoretical Approaches to Enterprise Risks Analysis.....	11
Garashchuk O., Kutsenko V. An Innovative Way of Development of Higher Education – a Prerequisite to Enhance its Quality	18
Shevchenko V. Interaction of Trade and Financial Linkages in the Free Trade Zones	24
Kochkina N. Trends in the Development of Marketing Communications in the Global Interactive Space.....	30
Kudyrko L. Overcoming the "Information Gap" in Educational Training of International Economists.....	35
Krylova N., Red'ko J. Optimization Model of Ukrainian Grain Export In International Market.....	40
Savelyev V. Model Of Consumer Behavior Transformation As A Basis For Marketing Strategy.....	50
Danylova N. Recent Changes in the EU Renewable Energy Market Regulations	54
Kozlova A. Technological Imperative Impact of Globalization on International Agricultural Economy	58
Ustymenko M. The Role of International Innovation Clusters on Increasing Economic Agents Sustainability	63
Osvald M. Conflict of Interests in Transfer Pricing.....	69
Protsenko I. Modern Trends in Multilateral Regulation of international Markets Services	76
Piskunova E., Osypova O. Cluster Analysis in Modeling Food Security at the Regional Level.....	82
Klepikova O. Estimate of Insurance Companies' Profits Using Computer Simulation	89
Tsyutsyak A. Modern State of Accounting and Taxing of Franchising in a Restaurant Business	95
Butenko N., Pankova K. Environmental and Economic Management of the Partnership Networks in the Concept of Sustainable Development of the National Economy.....	102
Appendix 1 Annotation and References (In Latin): Translation\ Transliteration\ Transcription	108
Appendix 2 Information about Authors (Meta-Data)	120

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: СУТЬ, ЗМІСТ, ФОРМИ, СУБ'ЄКТИ

У статті здійснено критичний аналіз основних теоретичних шкіл щодо сутності та механізмів реалізації транс-кордонного співробітництва та запропоновано авторський підхід до визначення його суті, змісту, форм та суб'єктів. Особлива увага приділена класифікації суб'єктів транскордонного співробітництва та системи їх соціально-економічних інтересів.

Ключові слова: транскордонне співробітництво(ТКС), євро регіони, форми ТКС, суб'єкти ТКС, інтереси суб'єктів ТКС.

Постановка проблеми. Сучасні процеси економічної глобалізації, під впливом яких здійснюється розвиток всіх без виключення країн світової економіки, дозволяють сьогодні виявити ряд характерних рис цього процесу, які необхідно враховувати при здійсненні міжнародної економічної діяльності. Необхідно мати на увазі, що економічна глобалізація є незворотним і прогресивним в історичній перспективі процесом, разом з тим на кожному етапі свого розвитку породжує ряд протиріч і негативних наслідків. До них належать посилення міжнародної конкурентоспроможності країн та інших суб'єктів міжнародної економічної діяльності; швидке розповсюдження наслідків світових економічних – фінансових криз, які завдають шокові удари не лише економічно нерозвинутих країн, а і країн з високим ступенем економічного розвитку. Ці та інші негативні наслідки глобалізації посилюють ризики економічної діяльності суб'єктів світової економіки, посилюють такі її ознаки, як втрата динамічності, стабільності розвитку та економічної стійкості. За таких умов виникає необхідність пошуку нових чи розвитку існуючих форм міжнародних економічних відносин, які б нівелювали негативні наслідки економічної глобалізації. Однією з дієвих форм забезпечення стійкості міжнародних економічних відносин є регіоналізація і один з її видів, – транскордонне економічне співробітництво. Саме останнє, на відміну від інших форм економічного співробітництва, здатне забезпечити таку якісну ознаку, як стійкість, дозволяє нівелювати роль політичного і культурного факторів в розвитку взаємовідносин між країнами, полегшує формування міжнародної ринкової інфраструктури тощо.

З одного боку актуалізація ролі розвитку міжнародного транскордонного співробітництва пов'язана з необхідністю зниження ризиків економічної діяльності країн в сучасних умовах глобалізації, з другого боку ефективний розвиток транскордонного економічного співробітництва буде сприяти подальшому розвитку процесів глобалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасній науковій літературі проблемам дослідження транскордонного співробітництва присвячено ряд кандидатських і докторських дисертацій, монографій, наукових статей, причому воно розглядається представниками різних галузей знань, – таких як, економічна теорія, розміщення продуктивних сил, регіональна економіка, міжнародна економіка. Серед українських науковців, які в різні роки досліджували питання транскордонного співробітництва, значний внесок в їх розв'язання внесли Будкін В.С., Андрійчук В. Г., Кістерський Л.Л., Мальський В.Є., Долішній М. І., Кіш Є. Р., Луцишин П. В., Мельник А. Ф., Мокій А. І., Передерій А. С., Писаренко С. М., Топчієв О., Мікула Н. А., Альоша О., Беленький П. Ю., Бураковський І., Пирожков С., Чмир О., Ю. В., Мікловда В., Урбан О. А., Буречка З., Улько У., Ткаченко В., Бройде З.,

Вишняков О., Бальян А.В., Оксаніч О., Паламарчук М., Пила В., Сич Є. Серед іноземних авторів слід зазначити праці таких авторів, як Шуман Ф., Кітовський Є., Комарницький Т., Шекелі В., Гудак В., Хаазе А.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомий науковий доробок щодо дослідження теоретичних та практичних аспектів транскордонного співробітництва, відсутня єдність в підходах до визначення його суті, розгляду економічних інтересів суб'єктів співробітництва тощо. Без вирішення цих проблем неможливо досягти високої ефективності в реалізації практичних завдань міжнародного економічного транскордонного співробітництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті, змісту, форм та економічних інтересів міжнародного економічного транскордонного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суть міжнародного економічного транскордонного співробітництва. Міжнародне економічне транскордонне співробітництво є формою регіонального інтеграційного угруповання. Дана форма регіоналізму має стати з одного боку, найбільш стійкою формою міжнародних економічних відносин, яка нейтралізує негативні наслідки процесів глобалізації, а з другого – початковою стадією входження в інтеграційні, та глобалізаційні процеси.

Розрізняють декілька рівнів транскордонного співробітництва:

1. міждержавне економічне співробітництво, яке здійснюється між країнами, що мають спільний кордон, – перш за все, шляхом створення спільних підприємств, вільних економічних зон, складських приміщень тощо;
2. економічне співробітництво в прикордонних регіонах між окремими адміністративними районами, між окремими містами.
3. розвиток прикордонних пунктів пропуску, тощо.

Незважаючи на різноманітність рівнів та форм транскордонного економічного співробітництва, всі вони мають однакову економічну суть. В сучасній науковій літературі існують десятки визначень сутності даного поняття, які даються представниками різних галузей знань (економічної теорії, економічної географії, міжнародної економіки), тому потребують теоретичного узагальнення.

Існуючі підходи можна розділити на декілька груп. До першої групи можна віднести авторів, які визначають суть транскордонного співробітництва як "систему взаємозв'язків" [1], "взаємоузгоджену діяльність" [2], "дво- або багатостороннє співробітництво", "інституціоналізована співпраця" [3], "форма міжнародного співробітництва", "специфічна форма міжнародної діяльності регіонів" і т.п. Друга група авторів трактує суть транскордонного співробітництва як "спільні дії" певних суб'єктів, спрямовані на реалізацію певних механізмів та досягнення певних цілей [4, 5, 6, 7, 8]. Третя група авторів

розглядає транскордонне співробітництво як "політику керованої інтеграції", "засіб поглиблення загальноєвропейських інтеграційних процесів", "напрямок європейської інтеграції", "напрямок міжнародної інтеграції" [9, 10, 11, 12, 13]. Четверта група авторів вважає, що суть даного процесу зводиться до використання потенціалу суміжних територій, "мобілізації існуючого потенціалу прикордонних регіонів", "використання існуючого просторового потенціалу прикордонних регіонів" [14, 15, 16]. Деякі інші автори трактують суть транскордонного співробітництва, як "механізм регіонального розвитку" [17, 18, 19], "комплекс заходів", "інструмент формування механізму регіонального розвитку" [20, 21] і таке інше.

Аналізуючи зазначені трактовки суті транскордонного співробітництва необхідно зазначити, що всі вони підкреслюють ті чи інші важливі ознаки цього процесу, але потребують узагальнення. Перш за все необхідно підкреслити те, що на сьогодні в сучасній економічній літературі не існує єдиного однозначного підходу до визначення його суті. Акценти в трактуванні залежать від того, до якого напрямку економічної науки належить дослідник. Однак для розробки дієвих механізмів функціонування транскордонного співробітництва необхідно чітко розуміння його сутності, оскільки від цього буде залежати трактування його ролі, механізмів, цілей функціонування.

Як видно з вищенаведених визначень офіційні документи, зокрема закон України "Про транскордонне співробітництво" та інші визначають його суть як "спільні дії...". До цього приєднується ряд авторів. Однак поняття спільні дії в поясненні співробітництва є тавтологією, оскільки цілком очевидно, що співробітництво автоматично передбачає співпрацю двох або більше сторін. Таке трактування не відображає специфіку суті цього процесу.

Що стосується трактування суті транскордонного співробітництва як форми інтеграційних процесів, то воно представляється дещо звуженим і таким, що одностороннє висвітлює суть даного процесу. По своїй природі транскордонне співробітництво є проявом двох тенденцій – до зближення територій і в цьому сенсі є проявом певних форм інтеграційних процесів, з другого боку, за певних умов, відображає тенденцію до посилення процесів регіоналізації для протистояння наслідкам світових економічних криз, чи вирішення якісь проблем.

Не може бути зведена суть транскордонного співробітництва до використання потенціалу прикордонних територій, так як це є лише одним з елементів механізму його реалізації і скоріше розкриває зміст, а не суть цього поняття.

Більш коректно відображає суть транскордонного співробітництва позиція авторів, які розглядають його, як форму міжнародного співробітництва. Разом з тим, це трактування потребує уточнення, конкретизації для означення його специфіки. Перш за все, визначальною характеристикою транскордонного співробітництва є існування кордону між сусідніми країнами (водного або сухопутного), що є історично даною умовою і найбільш стабільною характеристикою (незважаючи на можливість їх зміни в результаті політичних чи воєнних конфліктів.) Необхідно зазначити, що для глибокого розуміння транскордонного співробітництва його не можна трактувати лише як форму співробітництва, його необхідно розглядати як процес формування і розвитку цього співробітництва. Такий підхід дає змогу управляти формуванням і розвитком даним процесом в умовах нестабільного міжнародного бізнес-середовища, що постійно змінюється. Таким чином, суть транскордонного співробітництва можна сформулювати, як процес формування і розвитку регіонального міжнародного співробітництва двох чи більше країн, що мають спільні кордони.

Немає єдиного підходу у висвітленні змісту транскордонного співробітництва в сучасній економічній літературі. Деякі автори в якості розкриття змісту перераховують суб'єктів, між якими встановлюються певні зв'язки [22, 23, 24]; деякі наголошують на обов'язковому існуванні спільних елементів управління; координації та виробництві загальної політики [25, 26]; деякі автори зводять зміст даного поняття до планування, розробки і реалізації проектів; значна кількість авторів зводить зміст транскордонного співробітництва до сприяння вільному переміщенню товарів, послуг, капіталів і людей [27, 28, 29]; інша група авторів акцентує на використанні потенціалу [30, 31].

Вищенаведені підходи акцентують увагу на тих чи інших цілком правомірних аспектах змісту даного поняття, але жоден комплексно не розкриває його. Визначення змісту економічної категорії чи поняття передбачає розкриття механізму реалізації суті. Механізмом здійснення транскордонного співробітництва є розробка спільних стратегій і програм розвитку територій за пріоритетними напрямками на основі оцінки їх загального потенціалу, визначення синергетичного ефекту, оцінки ризиків.

Для остаточного конструювання категорії транскордонного співробітництва в ньому не вистачає чіткого визначення суб'єктів співробітництва, юридичної форми та кінцевої мети. Що стосується суб'єктів співробітництва, то більшість дослідників однозначно їх визначають, та приймають за основу існуючі законодавчі і нормативні документи. До них відносять місцеві органи виконавчої влади, територіальні громади і відповідні органи влади, громадські об'єднання, комерційні структури, прикордонні територіальні общини тощо. Основним у визначенні суб'єктів є те, що вони представляють ті чи інші територіальні органи влади, територіальні общини, суб'єкти підприємницької діяльності, що працюють на відповідних територіях. Головним недоліком існуючих досліджень полягає в тому, що в них відсутній глибокий аналіз специфіки їх економічних інтересів, протиріч цих інтересів, та механізмів їх реалізації, без чого неможливо визначити мотиваційні чинники їх діяльності, без чого неможлива реалізація жодного проекту. В наслідок цього майже в жодному з існуючих визначеннях транскордонного співробітництва немає заключної частини, а саме кінцевого результату процесу.

Проаналізувавши існуючі в сучасній економічній літературі підходи до визначення суті і змісту поняття транскордонне співробітництво країн можна запропонувати наступне його визначення.

Транскордонне співробітництво – це процес формування міжнародних регіональних відносин між суб'єктами (місцеві і регіональні органи влади, територіальні общини, громадські організації, підприємці) двох або більше країн, що мають спільні кордони, з приводу розробки спільних стратегій, пріоритетних напрямків і програм розвитку територій на основі оцінки їх загального потенціалу, виявлення сильних і слабких сторін, визначення синергетичного ефекту від їх використання, виявлення ризиків з метою реалізації соціально-економічних інтересів всіх учасників співробітництва, оформлених відповідними угодами, що не суперечать діючим законодавствам країн.

Перш за все, в запропонованому визначенні суті транскордонного співробітництва розглядається, як процес формування міжнародних регіональних відносин. Таке трактування суті дає змогу розглядати транскордонне співробітництво як динамічний процес, який має етап зародження, становлення, розвитку, при чому кожен з цих етапів вимагає певної стратегії та механізмів реалізації тощо. В залежності від стану зміни факторів міжна-

родного ринкового бізнес-середовища в розвитку транскордонного співробітництва можуть виникати етапи спаду, стагнації чи повного застою, що в свою чергу вимагає зовсім інших підходів до його регулювання, розробки проектів та інше. Звичайно важливою ознакою даного процесу є те, що він відбувається між територіями різного масштабу, що розташовані в країнах, які мають спільний кордон, причому цих країн може бути дві і більше. Зміст поняття транскордонне співробітництво має розкривати механізм його реалізації, який включає певні форми, методи, інструменти які неможливо перерахувати у визначенні, але всі вони є елементами спільних стратегій і програм. Крім цього, зміст включає інформаційну основу розробки стратегій і програм яка включає оцінку загального потенціалу територій, які будуть брати участь в співробітництві; оцінку сильних і слабких сторін учасників та виявлення ризиків в реалізації проектів. Звичайно у визначенні даного поняття мають бути вказані і суб'єкти співробітництва якими місцеві та регіональні органи влади, територіальні громади, громадські організації та суб'єкти підприємницької діяльності. В подальшому це дасть можливість визначити їх соціально-економічні інтереси та механізм узгодження. І звичайно, це дає можливість визначити підсумки співробітництва, а саме реа-

лізацію кінцевих інтересів його суб'єктів. Таким чином, запропоноване визначення транскордонного співробітництва дозволяє в подальшому системно розкрити всі аспекти цього процесу.

Форми міжнародного економічного транскордонного співробітництва. Форми транскордонного співробітництва можна класифікувати за критеріями зрілості організаційних форм. За критерієм зрілості організаційних форм можна виділити прості форми співробітництва, які не передбачають створення спеціальних інституцій їх регулювання і управління, та відповідно складні форми, які потребують певного інституційного забезпечення (табл. 1).

Єврорегіони є вищою, складною та однією з найбільш ефективних форм транскордонного співробітництва на рівні адміністративно-територіальних одиниць. Історично єврорегіони, як форма міжнародного співробітництва, вперше були створені в Західній Європі з метою розвитку економічного, соціального, екологічного, наукового співробітництва на місцевому рівні. Юридичним документом, який регулює функціонування єврорегіонів є "Європейська Рамкова конвенція з транскордонного співробітництва", прийнятою Радою Європи 21 травня 1980 року в Мадриді.

Таблиця 1. Форми транскордонного співробітництва за критерієм зрілості організаційних форм

Прості форми ТРС	Складні форми ТРС
Прямі контакти	Вільні економічні зони
Двосторонні угоди	Виробничі, фінансові, інноваційні кластери
Транскордонні угоди	Єврорегіони
Конвенції, прикордонна торгівля, спільні підприємства, стратегічні альянси, компенсаційні угоди	Публічно-приватне партнерство

Єврорегіони – це транскордонні регіони, які охоплюють сусідні прикордонні території держав, формуються в рамках суміжних адміністративно-територіального поділу двох або більше країн з метою реалізації спільних стратегій, програм на базі підписаних угод на рівні органів місцевого самоврядування.

Перший єврорегіон був створений ще в 1958 році на німецько-нідерландському прикордонні з центром в місті Гронау. В сучасних умовах в Європі налічується 200 регіональних утворень, функціонує Європейський фонд регіонального розвитку. Так, в Німеччині функціонують 25 єврорегіонів в тому числі 14 прикордонних. В Україні наданий час діють наступні єврорегіони: *Карпатський* (час створення – 1993 р.; за участю Угорщини, Польщі, Словаччі, Румунії, України); *Буг* (1995 р.; за участю Білорусії, Польщі, України); *Нижній Дунай* (1998 р.; за участю Молдови, Румунії, України); *Верхній Прут* (2000 р.; за участю Молдови, Румунії, України); *Дніпро* (2003 р.; за участю Білорусії, Росії, України); *Слобожанщина* (2003 р. Росія, Україна); *Ярославна* (2007р.; за участю Росії і України). Особливістю єврорегіонів є те, що вони не є наднаціональними чи наддержавними утвореннями, а лише формою міжрегіонального співробітництва. Рішення органів управління єврорегіонами не мають сили юридичних документів чи норм і відносяться лише к партнерським відносинам членів єврорегіону. Вони є рекомендованими документами і вступають в силу після їх затвердження, реєстрації і повідомлення зацікавлених сторін.

Суб'єкти міжнародного транскордонного економічного співробітництва та їх економічні інтереси. Транскордонне співробітництво передбачає встановлення досить складної системи економічних інтересів між суб'єктами і учасниками цього процесу. В існуючих нормативних документах та науковій літературі перераховується ті

чи інші суб'єкти даного процесу, разом з тим крім їх означення не існує системних досліджень, щодо визначення суті, особливостей, суперечностей цих інтересів.

В Європейській рамковій конвенції основними суб'єктами транскордонного співробітництва є територіальні общини або влада. В Законі України "Про транскордонне співробітництва" до суб'єктів цього процесу віднесені: територіальні громади, їх представницькі органи; місцеві органи виконавчої влади та відповідні органи інших держав при цьому виокремлюються, як суб'єкти так і учасники цього процесу [32]. В відомих роботах українських та закордонних фахівців в якості суб'єктів називаються: люди [33], територіально – адміністративні одиниці двох і більше країн [34], сусідні територіальні общини і влада [35], територіальні громади їх представницькі органи і місцеві органи виконавчої влади [36], регіональна або місцева влада [37], національні структури, що здійснюють владні повноваження [38], адміністрації, громадські об'єднання, комерційні структури [39], органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування [40], громадські організації та суб'єкти бізнесу та інше.

Як видно з наведених джерел, всі дослідники відмічають той факт, що регіональні або місцеві органи влади; територіальні громади та громадські об'єднання; суб'єкти бізнесу. Причому в кожній країні ці суб'єкти мають специфічні інституційні форми. Наведені приклади класифікації є звичайно недостатніми для формування ефективної системи транскордонного співробітництва. Для визначення механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів необхідна більш детальна її класифікація.

Доцільно виділити наступні класифікаційні критерії суб'єктів транскордонного співробітництва: за ступенем залучення до процесу; за сферою діяльності; за характером соціально-економічних інтересів; за національною приналежністю (табл. 2).

Таблиця 2. Суб'єкти транскордонного співробітництва

Суб'єкти	Критерії	Характеристики
1. Органи місцевої чи регіональної влади двох чи більше країн, територіальні громади (учасники міжнародних договірних відносин, які регулюють процес транскордонного співробітництва). 2. Підприємства всіх форм власності та розміру. 3. Професійні асоціації (малого і середнього бізнесу, маркетингу, реклами, підприємців і промисловців тощо), які сприяють ефективній діяльності своїх членів. 4. Громадські організації, які лобіюють і підтримують суспільну діяльність своїх членів. 5. Науково-дослідницькі та освітні організації науково-дослідні інститути, університети та середні навчальні заклади, які забезпечують підготовку професійних кадрів в сфері транскордонного співробітництва та інноваційний характер розвитку відповідних територій.	За ступенем залучення до процесу співробітництва	Висока. Середня. Низька.
	За сферою діяльності	Конкретний вид економічної діяльності
	За характером соціально-економічних інтересів	А) Загальні (сталий соціально-економічний розвиток територій), специфічні (підприємницькі, соціальні, екологічні тощо), часткові (особисті, сімейні, групові). Б) співпадаючі, не співпадаючі, суперечливі. В) стратегічні, тактичні.
	За національною приналежністю	Резидент. Нерезидент

Джерело: Розроблено авторами

Дана класифікація має не лише теоретичне, а і практичне значення. Вивчення специфіки соціально-економічних інтересів суб'єктів транскордонного співробітництва за означеними критеріями дозволить розробити найбільш ефективні механізми транскордонного співробітництва шляхом узгодження та реалізації інтересів суб'єктів.

Суб'єкти високої ступені залучення до процесу транскордонного співробітництва, якими виступають місцеві територіальні органи влади, є носіями найбільш загальних соціально-економічних інтересів. Основними особливостями інтересів суб'єктів даної групи є паритет соціальних, економічних та екологічних інтересів. Саме органи місцевої влади є виразниками, як національних так і регіональних інтересів.

Всі представники бізнес-структур є носіями підприємницьких інтересів, які кінець кінцем, незважаючи на наявність проміжних інтересів, зводяться до отримання максимальних прибутків для продовження та розвитку бізнесу та задоволення власних потреб. Їх інтереси не завжди співпадають з реалізацією соціальних та екологічних інтересів території. Для їх активізації необхідні певні законодавчі, регулюючі та стимулюючі механізми з боку місцевої влади.

Професійні асоціації, союзи є похідними від інтересів своїх членів, тобто забезпечувати їх ефективну підприємницьку діяльність. Разом з тим, їм притаманні і свої специфічні інтереси. Дані організації є не прибутковими, їх основною метою є надання інформаційної, методичної, консультаційної, та іншої підтримки своїх членів. Професійні організації для надання послуг своїм членам мають тісні зв'язки з багаточисельними організаціями та інституціями (науково-дослідними інститутами, провідними університетами, консалтинговими компаніями, громадськими організаціями, союзами споживачів, представниками місцевої влади тощо). Саме цим забезпечується можливість узгодження інтересів суб'єктів підприємницької діяльності з іншими суб'єктами транскордонного співробітництва. До сфери їх специфічних інтересів відноситься пропаганда новітніх науково-технічних розробок, сучасних знань, інноваційних рішень тощо, що є головною їх місією і в цьому сенсі відображають інтереси місцевих органів влади. Тому, в залежності від наявності і ефективності роботи місцевих осередків даних організацій визначається їх роль в реалізації транскордонного співробітництва.

Крім інтересів перерахованих суб'єктів транскордонного співробітництва важливу роль відіграють соціально-економічні інтереси мешканців цих територій. Їх

інтереси пов'язані з можливістю вільного перетину кордонів з метою участі в прикордонній торгівлі, пошуку робочих місць, підтримання родинних зв'язків, участі в культурних, релігійних заходах тощо. Їх інтереси в деяких випадках можуть суперечити інтересам підприємницької діяльності. Наприклад, при створенні заборон в пунктах перетину кордону, використання дискримінаційних цін на продукцію рослинництва і тваринництва тощо. В регулюванні подібних протиріч велика роль належить місцевим органам виконавчої влади.

Чітке та однозначне розуміння суті та змісту транскордонного співробітництва через призму розуміння, узгодження та реалізацію соціально-економічних інтересів суб'єктів даного процесу є основою для практичного формування ефективного механізму його розвитку в Україні. В Україні на сьогодні існує певний, первинний досвід в сфері транскордонного співробітництва. Перш за все, в Україні існує певна законодавчо-нормативна база для формування даної форми міжнародного співробітництва: Закони України "Про транскордонне співробітництва", "Про місцеве самоврядування", "Про державні адміністрації", "Про Генеральну схему планування території України"; чотири конвенції в сфері навколишнього середовища; ряд конвенцій, щодо спрощення перетину кордонів, вантажів, людей; двосторонні угоди з рядом країн; програми "добросусідства" з ЄС; постанови тощо. Разом з тим законодавча база поки ще не відповідає рівню сучасних вимог, потребує розширення та узгодження з європейською законодавчо-правовою базою. В Україні на сьогодні як прості так і розвинуті форми ТКС такі як євро регіони, однак вони на сьогодні не стали центрами узгодження економічних інтересів суб'єктів даного процесу із-за недостатньої самостійності територій в прийнятті рішень, адмініструванні під час їх створення тощо. До серйозних проблем в розвитку ТКС відносяться також неврегульованість бюджетних відносин між центром та місцевими органами влади, відсутність дієвих механізмів залучення коштів підприємницьких структур та узгодження взаємовідносин з іншими суб'єктами; недостатня співпраця з закладами освіти в плані підготовки кадрів; недосконале інформаційно-статистичне забезпечення даного процесу і багато інших. Для України розвиток транскордонного співробітництва з одного боку, шляхом вирішення проблем соціально-економічного розвитку в умовах гострої політичної та соціально-економічної кризи, а з другого шляхом до європейської інтеграції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Транскордонне співробітництва є ефективною формою

міжнародного співробітництва, яка забезпечує ознаки динамічності, стабільності, стійкості в розвитку окремих територій. Незважаючи на значну кількість розробок щодо суті і змісту транскордонного співробітництва на сьогодні не існує його чітке визначення, що ускладнює практичну роботу по розробці ефективних механізмів його розвитку. Запропоноване в статті визначення суті і змісту транскордонного співробітництва через призму реалізації соціально-економічних інтересів цього процесу, класифікація суб'єктів та їх інтересів є базою визначення найбільш ефективних форм співробітництва та формування дієвих механізмів його реалізації.

Подальшого дослідження потребують такі аспекти ТКС, як розвиток нових його форм таких як інноваційні кластери, промислові зони, регіони знань інші; формування підходів до оцінки потенціалу прикордонних територій, визначення економічних інтересів суб'єктів ТКС їх сфер розбіжностей та механізмів узгодження; оцінка ефективності різних форм співробітництва тощо.

Список використаних джерел

1. Межрегиональное и приграничное сотрудничество в государствах – участниках СНГ (информационно-аналитическая записка). Москва, 2011 – 77 с. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-cis.info/foto/pages/19817.doc> – Назва з екрану.
2. Н. Н. Внукова. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.usue.ru/resource/free/12/s176.pdf> – Назва з екрану.
3. Sonya Gerfert. Cross-Border Cooperation: Transforming Borders. Overcoming Obstacles, 2009 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essay.utwente.nl/60149/1/BSc_S_Geffert.pdf – Назва з екрану.
4. Закон України "Про транскордонне співробітництво". "Голос України" від 22.07.2004 – № 134.
5. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. Офіційний вісник України, офіційне видання від 15.03.2006 – 2006 р., № 9, стор. 200, стаття 585, код акту 35386/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106 – Назва з екрану.
6. Гарагонич В.В. Концептуальні засади транскордонного співробітництва України // Наукові праці; Науково-методичні й журнали. – Т. 115. Вип. 102. Історичні науки. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 152 с.
7. Изотов Д.А., Юн С.Е. Приграничное сотрудничество как объект исследования // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2011. № 4. С. 8-21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oikum.ru/arc/lib/2011_04_02.pdf – Назва з екрану.
8. Снежанова Л.Н. Приграничное сотрудничество в Российской Федерации. – М.: Национальный институт развития современной идеологии. 2009. – 11 с.
9. Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України; тенденції, проблеми та перспективи розвитку : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09zvvcpr.pdf – Назва з екрану.
10. Галайда О. Соціально-економічні аспекти міжрегіонального прикордонного співробітництва. – Форум міжрегіонального прикордонного співробітництва. Міжнародна наукова школа міжрегіональної прикордонної співпраці.
11. Боянецька М.І. Участь України у транскордонному співробітництві (на прикладі Євроregionу "Верхній Прут") конференція актуальні досягнення європейської науки. 2010 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68510.doc.htm – Назва з екрану.
12. Панов А.В. Євроregionи як інструмент прикордонного (транскордонного) співробітництва / А.В. Панов // Вісник Запорізького національного університету. Збірник наукових праць. Серія: "Юридичні науки". – Випуск №8. – Запоріжжя – 2011 – С. 20-26 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alenpanov.org.ua/page/60.html> – Назва з екрану.
13. Perkmann Markus. Cross-border co-operation as policy entrepreneurship: explaining the variable success of European cross-border regions. Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, Coventry Warwick Business School, University of Warwick CSGR Working Paper No. 166/05 May 2005 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://warp.warwick.ac.uk/1953/1/WRAP_Perkmann_wp16605.pdf – Назва з екрану.
14. Ігор Студенніков. Транскордонне співробітництво як дзеркало регіональної політики в Україні Економічний часопис -XXI №1-2, 2005 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2005/1-2/20050111.html> – Назва з екрану.
15. Павліха Н.В., Кицюк І.В. Місце та значення транскордонного співробітництва в контексті підвищення конкурентоспроможності регіону. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2009, №11 Серія: Міжнародні відносини : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_11/R1/Pavliha.pdf – Назва з екрану.
16. Сайт Комітету з питань європейської інтеграції Верховної Ради : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comeuroint.rada.gov.ua/komeuroint/control/uk/publish/category?cat_id=44792 – Назва з екрану.
17. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика – Підручник. – К.: Вікар, 2006. – 396 с.
18. Наталія Ротар. Тенденції розвитку транскордонної співпраці України та Румунії в контексті євроінтеграційних процесів (Частина 1) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dc-summit.info/proekty/ukraina-rumunija-moldova/1330-tendencii-rozvitku-transkordonnoi-spiivpraci-ukraini-ta-rumunii-1.html> – Назва з екрану.
19. Павліха Н.В., Кицюк І.В. Місце та значення транскордонного співробітництва в контексті підвищення конкурентоспроможності регіону. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2009, №11 Серія: Міжнародні відносини : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_11/R1/Pavliha.pdf – Назва з екрану.
20. Кифяк В. Функціонування євроregionу "Верхній Прут" та його роль в інтеграційних процесах України, с. 65-72
21. Никитенко П. Г., Вертинская Т.С. Белорусско-российское приграничное сотрудничество как фактор формирования Союзного государства Беларуси и России // Общество и экономика. – 2006. – № 3.
22. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків. – К.: ТОВ "Лазарит – Поліграф, 2012.
23. Ніколаєв Є. Об'єднуючий регіоналізм. Політичний менеджмент, 2004, №4. С. 108 – 117. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politika.org.ua/vidmagcontent.php3?m=1&n=29&c=453> – Назва з екрану.
24. Патратій Н.В. Поняття "регіональна інтеграція" у вітчизняній та зарубіжній науковій думці // Грані: науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах / Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара; Центр соціально-політ. дослідж. – Дніпропетровськ, 2011. – №3 (77). – С. 133-137.
25. Гарагонич В.В. Концептуальні засади транскордонного співробітництва України // Наукові праці; Науково-методичні й журнали. – Т. 115. Вип. 102. Історичні науки. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 152 с.
26. Троян С. Базові засади транскордонного співробітництва і перспективи функціонування євро regionів //С. Троян // Актуальні проблеми вітчизняної та всесвітньої історії. – Рівне, 2008, № 13, 217-224 с.
27. Межрегиональное и приграничное сотрудничество в государствах – участниках СНГ (информационно-аналитическая записка) Москва, 2011, 77 с. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-cis.info/foto/pages/19817.doc> – Назва з екрану.
28. Міжнародне міжрегіональне, транскордонне співробітництво. Сайт Тернопільської обласної державної адміністрації : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.gov.te.ua/index.php?module=politics§ion=172> – Назва з екрану.
29. Морозова Т.В. Карельская модель трансграничного сотрудничества и развитие приграничных местных сообществ // Экономическая наука современной России. №1. 2006. С. 73-89.
30. James Anderson, Liam O'Dowd, New Borders for a Changing Europe: Cross-Border Cooperation and Governance F. Cass, London, 2003. – 208 p.
31. Rongxing Guo, Ph.D., The Final Report Fourth Individual Research Grant East Asian Development Network (EADN). Regional Science Association of China at Peking University, Beijing, China. November 2004
32. Закон України Про транскордонне співробітництво Верховна Рада України; Закон від 24.06.2004 № 1861-IV – Голос України від 22.07.2004 № 134 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15> – Назва з екрану.
33. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
34. Троян С. Базові засади транскордонного співробітництва і перспективи функціонування євро regionів //С. Троян // Актуальні проблеми вітчизняної та всесвітньої історії. –Рівне, 2008, N Вип. 13, с. 217-224.
35. Кулешова Г. Суспільно-географічна суть транскордонного співробітництва / Г.Кулешова. – Електронний архів Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, 2008.
36. Верхоланцева К.В. Розвиток сучасного транскордонного співробітництва Росії та країн Європи: порівняльний аналіз – М.:2009, 177 с.
37. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. Офіційний вісник України офіційне видання від 15.03.2006 – 2006 р., № 9, стор. 200, стаття 585, код акту 35386/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106 – Назва з екрану.
38. Никитенко П.Г., Вертинская Т.С. Белорусско-российское приграничное сотрудничество как фактор формирования Союзного государства Беларуси и России // Общество и экономика. – 2006. – № 3.
39. Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України; тенденції, проблеми та перспективи розвитку : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09zvvcpr.pdf – Назва з екрану.
40. Доліняк Ю. О. Роль транскордонної співпраці в активізації європейських інтеграційних процесів. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки Серія Економіка, 2010, №4 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2010_4/R8/Dolyniak.pdf – Назва з екрану.

А. Старостина, д-р екон. наук, проф.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев,
О. Бабанская, препод.
ОНУ имени И.И.Мечникова, Одесса

МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ, СУБЪЕКТЫ

В статье критически проанализированы взгляды представителей основных теоретических школ на сущность и механизмы реализации трансграничного сотрудничества и предложен авторский подход к определению его сущности, содержания, форм и субъектов. Особое внимание уделено классификации субъектов трансграничного сотрудничества и системы их социально-экономических интересов.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество (ТГС), еврорегионы, формы ТГС, субъекты ТГС, интересы субъектов ТГС.

A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
O. Babanska, Assistant
I.I. Mechnikov Odessa national university, Odessa

INTERNATIONAL ECONOMIC TRANSBOUNDARY COOPERATION: ESSENCE, CONTENT, FORMS, SUBJECTS

In the article critical analysis of the main theoretical schools about the nature and mechanisms of the implementation of trans-border cooperation (TBC) was conducted. Author's approach for determining TBC essence, its development, forms and subjects was developed. Special attention is paid to the classification of the subjects of the TBC and the system of their socio-economic interests.

Key words: trans-border cooperation (TBC), euroregions, TBC forms, subjects of TBC, interests of the subjects of the TBC.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 11-18
УДК 330.131.7
JEL B19

В. Кравченко, канд. екон. наук, доц.,
А. Старостина, д-р екон. наук, проф.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

У статті здійснено критичний аналіз поглядів представників основних теоретичних шкіл щодо підходів до дослідження підприємницьких ризиків. Особливу увагу приділено розгляду підприємницьких ризиків в умовах олігархічної перехідної економіки України. Визначено положення існуючих наукових шкіл, які можна використати для розробки теорії управління підприємницькими ризиками в умовах сучасної України.

Ключові слова: підприємницькі ризики; управління ризиками; ризик-менеджмент; Україна; кланово-олігархічна економіка.

Постановка проблеми. Сучасний стан українського суспільства взагалі, та його економіки, зокрема, характеризується надзвичайно високою ризикованістю всіх сфер підприємницької діяльності. Протягом останніх кількох років Україна стабільно входить в першу трійку країн світу за значеннями імовірності дефолту. Ще ніколи за весь час незалежності ризики української економіки не набували такої сили та загрозовості. За даними торгів на ринку кредитних дефолтних свопів (CDS), за допомогою яких інвестори страхують суверенні ризики, за січень-серпень 2014 р. середня імовірність дефолту протягом року за єврооблігаціями України дорівнювала 11%, що в 3-5 разів перевищує показники країн-сусідів [1].

На ризики підприємницької діяльності в Україні впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. До перших відносяться зростаючі темпи глобалізації та геополітична зміна балансу інтересів серед головних акторів світової політичної арени. За індексом глобалізації, який розраховується Швейцарським економічним інститутом, у 2011 р. Україна серед 191 країн посіла 44-е місце, причому, за двадцять років значення цього індексу збільшилось більш, ніж в 2 рази, – з 28,62 у 1991 р. до 68,85 у 2011 р. [2]. Тому, українська економіка повною мірою сприймає всі основні зовнішньоекономічні шоки, насамперед ті з них, які пов'язані із рухом фінансового капіталу.

Геополітична складова ризикованості пов'язана із намаганням керівництва Росії додати до наявного статусу військової наддержави ще й статус країни, яка в змозі протистояти США та блоку НАТО в цілому, в політичній та економічній сферах, та здатна зробити з Укра-

їни свого сателіта, лишивши її частини території. Під час саміту країн-членів НАТО 2-4 квітня 2008 року в Бухаресті (Румунія) президент Росії Володимир Путін у приватній розмові з президентом США заявив, що "Україна – це навіть не держава", частини території якої до неї не належить [3]. Відторгнення Криму у 2014 р. та громадянська війна на Південному Сході, одну із сторін якої підтримує Росія, повною мірою підтверджує надзвичайно уязвимий стан України, територія якої стала полем битви між Росією та країнами Заходу.

Що ж стосується регіональної складової підприємницьких ризиків, то в 2014 р. яскраво проявилася тенденція до появи таких частин території України, на яких стан "звичайної" ризикованості, завжди притаманної бізнесу, перейшов в стан наближений до катастрофи, або повної катастрофи, оскільки відбулася повна зміна існуючого стану координат, в рамках яких відбувається підприємницька діяльність. В одному випадку (Крим), найбільш значимими виявилися в основному стратегічні ризики, оскільки ніхто з керівників підприємств не був в змозі передбачити входження АР Крим в склад Росії. В результаті, значна кількість підприємств була вимушена або вийти з бізнесу, або терміново шукати нові ринки збуту. В другому випадку (Донецька та Луганська області), підприємства не лише понесли втрати прибутку, але й загинули їх працівники та були знищені матеріальні активи.

З точки зору внутрішніх чинників, сприяючих зростанню рівня ризикованості підприємницької діяльності до надкритичних рівнів, в якості основного слід зазначити

нездатність українського панівного класу побудувати сучасну модель ринкової економіки, здатну врахувати життєві інтереси як крупних капіталістів, так і дрібної буржуазії, робітничого класу, селянства та інтелігенції. Після усунення від влади Президента В.Януковича, замість процесу відновлення балансу інтересів основних олігархічних кланів, порушеного під час правління т.зв. "Сім'ї", клану В.Януковича, розпочався новий перерозподіл власності, на догоду олігархам та крупному капіталу, яким вдалося захопити панівні позиції в нових умовах. Ці процеси супроводжуються порушенням умов нормальної підприємницької діяльності та зростанням ризиків не лише на територіях, які безпосередньо виявились втягнутими в гострі соціально-політичні конфлікти (масові громадянські заворушення в період грудня 2013 – лютого 2014 рр. (м. Київ, та обласні і районні центри), референдум в АРК та її вихід із складу України в лютому – травні 2014 р, масові заворушення та бойові дії в областях Південно-Східної України, які претендують на самостійність своїх регіонів (квітень 2014 р. – по сьогодні)), але й на всій іншій території України.

Вагоме місце серед внутрішніх чинників ризикованості також належить відсутності адекватних теоретичних розробок в сфері управління підприємницькими ризиками, котрі б повною мірою відповідали реаліям економічної системи, що склалася в Україні. Досвід вивчення Центром економічних досліджень Київського національного університету імені Тараса Шевченка стану управління підприємницькими ризиками на малих та середніх підприємствах м. Києва протягом 2005 – 2012 рр. засвідчив, що значна кількість їх керівників не володіють науково-обґрунтованими підходами в сфері ризик-менеджменту.

За таких умов надзвичайно актуальним стає дослідження еволюції теоретичних підходів до управління підприємницькими ризиками, що дасть можливість виявити ті з них, теоретичні нароби яких можна застосовувати в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти управління підприємницькими ризиками досліджувались та продовжують вивчатися багатьма вітчизняними та іноземними представниками провідних наукових шкіл як в рамках вивчення підприємницької діяльності в цілому, так і в якості самостійного предмету дослідження. Зокрема, вищезазначена проблематика присутня в працях А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Ф.Х. Найта, Дж. Б. Кларка, К. Маркса, М. Вебера, В. Баумоля тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомий науковий доробок щодо дослідження теоретичних та практичних аспектів ризик-менеджменту, досі залишається поза увагою еволюція теоретичних підходів до управління підприємницькими ризиками. Без її врахування достатньо важко, як свідчить досвід, розробити такі прикладні рекомендації в сфері підприємницького ризик-менеджменту, які б відповідали не лише практиці розвинутих капіталістичних країн, але й не суперечили економічним законам та закономірностям сучасної України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження еволюції теоретичних підходів до аналізу підприємницьких ризиків. Досягнення поставленої мети потребувало визначення місця та ролі ризиків в підприємницькій діяльності з погляду представників економічних шкіл, праці яких значною мірою вплинули на розвиток економічної думки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погляди на зв'язок підприємництва із ризиками у представників різних економічних шкіл формувалися, по-перше, в залежності від того, в рамках якої фази соціально-

економічного розвитку суспільства досліджувався феномен підприємництва, та, по-друге, яких загальних методологічних поглядів дотримувалися вчені, об'єктом вивчення яких воно було. Виходячи з цього ми можемо визначити наступні підходи до аналізу підприємництва та його ризиків.

1. Ризики притаманні діям підприємця, який оперує на вільному ринку. Теоретичне осмислення природи підприємництва європейськими вченими було розпочато Ричардом Кантільоном, який у книзі "Начерки про природу торгівлі" (1755 р.) вперше в історії економічної думки використав термін "підприємець". Під підприємцем він розумів людину, яка ризикує, купляючи засоби виробництва за певною ціною з метою виробництва товарів, які вона сподівається продати за ціною, яка хоч і не відома, проте дасть змогу покрити її витрати [4]. Водночас Р. Кантільон підкреслював, що підприємець не обов'язково повинен виробляти товари або вести справу за власні гроші. До категорії підприємців дослідник відніс купців, ремісників, фермерів, а також інших осіб з невизначеним заробітком. Вони, на відміну від найманих працівників або державних чиновників, які отримують постійну платню, діють в умовах невизначеності та ризику, розраховуючи на дохід, розмір якого залежить від ринкової кон'юнктури.

Ризик розглядався Кантільоном як невід'ємна частина торгівельної діяльності. На прибуток підприємця впливає різниця між відомою початковою ціною факторів виробництва та невідомою кінцевою ціною реалізації товарів споживачеві. Р. Кантільон виходив із того, що підприємець для отримання прибутку має постійно відслідковувати коливання цін на ринку факторів виробництва та ринку продукції, яку він виробляє. На положення підприємця впливає баланс між ринковим попитом та пропозицією. Р. Кантільон розглядав ринок з позиції класичної економічної теорії, – як саморегулюючу систему, а підприємця – як об'єкт встановлення рівноваги між ринковим попитом та пропозицією.

Фундатор класичної політичної економії А. Сміт характеризує підприємця як людину, яка самостійно організує виробництво та розпоряджається його результатами, розраховуючи отримати максимальний прибуток. У А. Сміта поняття підприємець та капіталіст (власник підприємства) є синонімами. Прибуток підприємця є платою за його ризик як виробника товарів [5].

2. Ризики в діяльності підприємця з позиції довгострокової рівноваги відсутні. На аналіз взаємозв'язку підприємництва із ризиками досить сильно вплинуло поширення у другій половині XIX ст. маржиналістських підходів в економічній науці. Згідно з положеннями концепції теорії загальної рівноваги Л. Вальраса в економічній системі діють чотири типи суб'єктів, – капіталісти, землевласники, робітники та підприємці [6]. Функція останніх полягає в тому, щоб об'єднувати ресурси, якими володіють власники капіталу, землі та робочої сили та виробляти з їх допомогою товари кінцевого споживання. Враховуючи статичний характер моделі та припущення про існування досконалої конкуренції та ідеальної інформованості суб'єктів виробництва, роль підприємців зводиться до простого поєднання факторів виробництва. За таких умов підприємницька діяльність не є ризикованою, оскільки в остаточному підсумку у стані довгострокової рівноваги та досконалої конкуренції весь вироблений продукт без остачі розподіляється між власниками факторів виробництва. Відповідно, підприємець не може претендувати на свою частку виробленого продукту як винагороду за ризик.

3. Ризики в діяльності підприємця пов'язані із поведінкою споживача та існуванням промислового та

споживчого ринків. Один із засновників австрійської школи, К. Менгер, розробляючи теорію суб'єктивної вартості, стверджував, що в основі обміну товарів знаходиться їх споживча вартість. Обмін виникає, коли блага одного суб'єкта для нього менш бажані, чим блага іншого індивіда. У останнього таке ж відношення до власних товарів. Обмін для них взаємовигідний, але нееквівалентний. Внаслідок чого підприємницькі ризики виникають в тих випадках, коли виробник не в змозі знайти такого контрагента, цінність для якого товару, що є у виробника, є більшою, ніж вона уявляється самому виробнику. Отже, ризики виробника пов'язані із неможливістю виробити товари, які задовольняють ті або інші потреби споживачів.

Слід зауважити, що К. Менгер, розділяючи блага вичого порядку (засоби виробництва) та нижчого порядку (предмети споживання), стверджував, що існування часового інтервалу, необхідного для перетворення благ виробничого призначення у споживчі блага, породжує невизначеність та невпевненість суб'єктів господарювання щодо кінцевих результатів їх діяльності. "У подальшому, – як зазначають сучасні дослідники доробку вченого, – ця ідея знайшла відображення в економічних теоріях ризику, невизначеності та очікувань" [7].

4. *Підприємницькі ризики мають місце в тому випадку, коли є можливість їх обчислити.* На початку 20-го сторіччя американський економіст Ф.Х. Найт намагався розглядати ризики підприємницької діяльності із маржиналістських позицій. У своїй праці "Ризик, невизначеність, прибуток" (1921 р.) він розглянув можливість вільного підприємництва та проаналізував відмінності між обчислюваним та не обчислюваним ризиком (невизначеністю). Ф.Х. Найт наступним чином узгодив залишковий дохід підприємця із статичною маржиналістською теорією: на рівні очікувань теорія граничної продуктивності продовжує діяти, при цьому, залишковий прибуток виникає лише на стадії реалізації цих очікувань [8].

5. *Ризики притаманні діяльності підприємця по координатії факторів виробництва.* Дослідженнями підприємництва займався і визначний французький економіст Ж.-Б. Сей, який визнавав за підприємцем ("особою, яка береться за свій рахунок та на свій ризик та на свою користь виробити якийсь продукт" [9]) центральну роль у процесі виробництва, яка полягає у тому, що він має поєднати наявні фактори виробництва (праця та капітал), а потім і координувати їх використання. Ж.-Б. Сей звертав увагу на творчий характер таких операцій підприємця, вважаючи, що вони відмінні від звичної, рутинної діяльності по щоденному керуванню бізнесом. Творчий підхід підприємця до поєднання факторів виробництва полягає, за Ж.-Б. Сеєм, у переміщенні ресурсів із сфер з низькою доходністю у сфери з високою, за рахунок чого підприємець отримує прибуток, який перевищує звичайний дохід підприємця. Послідовниками точки зору Ж.-Б. Сея на підприємництво є такі економісти, як А. Маршал, Дж.Б. Кларк, К. Макконел, С. Брю.

Дж.Б. Кларк, який вважав, що у процесі виробництва приймають участь не три фактори виробництва, як стверджував Сей, а чотири (капітал, капітальні блага, діяльність підприємця, праця робітника), писав, що "вільна конкуренція намагається надати праці те, що створюється працею, капіталістам те, що створюється капіталом, а підприємцю те, що створюється функцією координування" [10]. Американські вчені Кемпбел Р. Макконел та Стенлі Л. Брю, автори популярного університетського підручника з економік, також вважають, що підприємництво є окремим фактором виробництва, ефективно застосування якого дозволило країнам, в яких спостерігалася нестача інших факторів (землі, труда та капіталу),

досягти видатних успіхів у своєму розвитку. Обстоюючи свою позицію, вони прямо вказують на те, що "підприємець – це людина, що ризикує" [11].

Практичним підтвердженням справедливості тези про самостійне місце підприємництва серед чинників економічного зростання є висновки, отримані в чисельних працях, які спираються на аналіз підприємницької активності, що всебічно розглядається в рамках довгострокового, та практично всесвітнього, проекту Global Entrepreneurship Monitor [12]. Зокрема, з'ясувалося, що від 1/3 до 1/2 різниці в темпах економічного росту між країнами може бути пояснено різницею в рівнях підприємницької активності. Такі ж самі висновки стосуються і окремих регіонів в рамках однієї країни. [13]

6. *Підприємницькі ризики властиві як капіталісту, що об'єднує в одній особі капітал-функцію і капітал-власність, так і особам, що представляють їх окремо.* Підхід К. Маркса до підприємця є двояким. З одного боку, К. Маркс, разом з А. Смітом та іншими класиками політичної економії, використовував термін підприємець в якості синоніму капіталіста-власника підприємства (функціонуючого капіталіста). Роль підприємця полягає в експлуатації найманого працівника з метою отримання прибутку. Власне же процес поєднання засобів виробництва із робочою силою не є, на думку К. Маркса, обтяжливим, який вимагає від капіталіста-власника якихось специфічних знань. Навпаки, цей процес приносить власникові капіталу лише задоволення від перспективи отримання майбутніх прибутків, про яке свідчить посмішка на обличчі капіталіста, коли він повертається з ринку, найнявши працівника на роботу.

З іншого боку, К.Маркс впритул наблизився до розгляду підприємця, як окремої особи, розрізняючи капітал-власність та капітал-функцію [14]. Капітал-власність, за К. Марксом, є "титул власності", "власність на капітал поза процесом виробництва", а капітал-функція є власність у вигляді функціонуючого капіталу. Особа, яка застосовує капітал, неодмінно розпадається на "простого власника капіталу та особу, що використовує капітал: сам його капітал по відношенню до категорій прибутку, що він їх приносить, розпадається на капітал-власність, з однієї сторони, та, з іншої сторони, на капітал в процесі виробництва, капітал поза виробництвом, сам по собі забезпечуючий процент, який, як і капітал, здійснюючий процес, приносить підприємницький дохід" [15].

Отже, ми бачимо подвійну позицію К. Маркса по відношенню до підприємницької діяльності капіталіста власника. З одного боку, він пропонує виокремлювати капітал-власність та капітал-функцію, а з іншого, не доводить це розділення до логічного завершення, не виділяючи як окрему особу підприємця, який би представляв собою реалізацію капітала-функції.

Відповідним чином, підприємницькі ризики можуть відноситися як до діяльності капіталіста в цілому, розглянутому як єдність обох функцій, так і лише до тієї його сторони, як відповідає за реалізацію саме капітала-функції.

Оригінальним є підхід до підприємництва вченими-представниками сучасного марксизму, як до використання працівником-управлінцем господарської інтуїції. Згідно нього "теоретично невірно і практично безглуздо розглядати підприємницьку здатність в якості самостійного чинника виробництва. Раціонально визначати підприємницьку здатність як одну з найважливіших характеристик таланту працівника-управлінця, яку можна, мабуть, прирівняти до його господарської інтуїції, прямо не залежної від професійно-кваліфікаційної підготовки, але тісно пов'язаною з нею" [16]. Серед аргументів в підтримку цієї тези наводиться, наприклад, те, що "ке-

руючи підприємством, власники перш за все виступають як керівники, а не капіталісти", чи "не лише підприємці, а інші керівні особи підприємства тим або іншим чином виконують функції, які традиційно приписуються саме підприємцю, – знаходять та поєднують фактори виробництва, приймають стратегічні рішення, займаються інноваціями та беруть на себе тягар ризику". В такому випадку підприємницькі ризики за своєю суттю співпадають із ризиками капіталістів-власників засобів виробництва, хоча формально капітал-функція залишається відокремленим від капіталу-власності.

7. Підприємницькі ризики проявляються в *нераціональному використанні ресурсів та в слабкому прояві особливого "підприємницького духу"*. Представники австро-німецької школи (М. Вебер, В. Зомбарт) досліджували підприємництво з позиції втілення раціональності та "підприємницького духу". Німецький вчений (економіст, філософ та соціолог) М. Вебер в підприємстві вбачав прояв раціональності. Раціональність він трактував достатньо широко: як функціональну ефективність, отримання максимальної вигоди від використання інвестованих ресурсів, вибір найкоротшого шляху для отримання бажаного результату. Раціональність управління підприємством досягається, за думкою М. Вебера, на основі професіоналізму, компетентності, наявності спеціальних знань та навичок їх застосування. Основним принципом раціонального керівництва підприємством за М. Вебером є формалізм, дотримання якого забезпечує ефективність підприємницької діяльності. Формалізоване управління підприємством передбачає використання стандартизованих дисциплінарних правил, процедур та типів діяльності, а також засобів відбору та передачі інформації.

Німецький економіст В. Зомбарт при розгляді цілей підприємця виділяв головну з них – сприяння успішному розвитку власної справи. Отримання ж прибутку за його думкою є лише необхідною умовою для цього. Проаналізувавши особисті якості підприємця, В. Зомбарт дійшов висновку про те, що в ньому поєднуються риси завойовника (рішучість, володіння силою, відвагою, вмінням жертвувати усім, аби досягнути мети), організатора (вміння примусити інших людей слугувати своїй волі), торговця (вміння вести перемовини, пробуджувати цікавість, породжувати бажання придбати товар) та винахідника (пошук нових засобів організації виробництва, нових засобів збуту) [17].

Представники австро-німецької школи ввели в обіг категорію "підприємницький дух", під яким вони розуміли готовність ризикувати, волю, наполегливість, багатство ідей, організаційні здібності, вміння впливати на людей. "Підприємницькому духові" протистояв "бюргерський (громадянський) дух", який характеризувався поміркованістю, старанністю і т.п. Таким чином, згідно підходів австро-німецької школи, ризикованість проявляється у нераціональному використанні ресурсів та в слабкому прояві особливого "підприємницького духу".

8. Підприємницькі ризики пов'язані із *особливістю соціально-психологічного типу бізнесмена, його ірраціональною поведінкою*.

Відомий економіст Дж. М. Кейнс також розглядав підприємництво з соціально-психологічних позицій. Він вважав, що підприємець – це такий соціально-психологічний тип бізнесмена, який характеризується специфічними психологічними якостями. А саме, – вмінням знайти правильне співвідношення між споживанням та накопиченням, здатністю до ризику, духом активності, впевненістю в перспективі, незважаючи на труднощі і ін. Характеризуючи мотиви підприємців до споживання-накопичення, Дж. Кейнс звертає увагу на

наступні: обережність (створення резервів для непередбачених випадків), розрахунок (намагання забезпечити процентний дохід); прагнення до кращого з розрахунку на те, що бізнес буде розвиватися добре, що призведе до росту доходів та ін.

Велике значення Кейнс відводив фактору ризику. Він порівнював підприємницьку діяльність з біржовою грою, та вказував на декілька різновидів ризику: чисто підприємницький ризик та ризик позичальника. Підприємця, за його думкою, в будь-якому місці чекає небезпека, проте виграє лише той, хто не боїться ризикувати.

В есе "Мої ранні переконання", написаному в 1938 році, Кейнс пише про "безґрунтовне і згубне" припущення класичної економічної теорії про розумність людської природи. Він указує на "глибокі і засліплюючі пристрасті" і на "хворобливі і ірраціональні спалахи злості, властиві так багато кому" [18].

Згідно кейнсіанської теорії вартість готової продукції мають входити і витрати, викликані дією не передбачуваних факторів, – коливаннями ринкової кон'юнктури, наслідками катастроф тощо. На мікроекономічному рівні в кейнсіанській теорії розрізняють наступні види ризиків: а) ризик підприємця (або боржника, якщо використовуються залучені кошти), який виникає внаслідок можливості неотримання підприємцем прибутку, на який він розраховував, інвестуючи кошти в певний проект; б) ризик кредитора, тобто ризик неповернення грошей, що вони їх надали у вигляді позики; в) інфляційний ризик, пов'язаний із знеціненням грошової одиниці.

Точка зору Кейнса на ірраціональну поведінку підприємців знайшла в наші часи теоретичне та практичне підтвердження. Науковці експериментально довели існування об'єктивної основи обмеженої раціональної поведінки людини. Досліджуючи процес прийняття рішень в умовах невизначеності, науковці, за допомогою категорій когнітивної і мотиваційної психології, створили реальні теоретичні альтернативи поведінковим гіпотезам, заснованим на моделі раціональної діючої економічної людини. Мова йде про модель обмеженої раціональності Р. Саймона [19] і "теорію перспектив" А. Тверські і Д. Канемана [20].

Виникнення та розгортання світової фінансово-економічної кризи надало додаткові факти, що підтверджують нераціональність поведінки багатьох топ-менеджерів великих компаній. Важко пояснити з позицій раціональності, якщо, звичайно, не припускати існування практики "відкатів", поведінку менеджерів багатьох банків США, які запровадили надання т.зв. "субстандартних" іпотечних кредитів. Слід також враховувати і такий фактор, як вживання топ-менеджментом стимулюючих речовин, зокрема, наркотиків. За свідченнями доктора Кріса Люка з шпиталю Університету Йорка в Ірландії, "провідні фігури з фінансових та політичних кіл приймали нераціональні рішення, що є наслідком манії величності, яка виникала під впливом кокаїну" [21].

9. Підприємницькі ризики притаманні не лише інноваційній, а будь-якій новаторській діяльності. Вагомий внесок в розвиток теорії підприємництва здійснив видатний австрійський економіст Й. Шумпетер. Він запропонував концепцію "ефективної конкуренції" та динамічну концепцію економічних циклів, в якій сама послідовність останніх розглядається як об'єктивна закономірність економічного зростання, а підприємництво – як специфічна функція, за допомогою якої реалізуються нові комбінації природних, матеріально-технічних, трудових та інтелектуальних ресурсів [22]. Й. Шумпетер вбачав у підприємці головного рушія економічного розвитку, що принципово відрізнялося від поглядів А. Сміта, за яким підприємець виступав в якості носія небажаних "порушень рівноваги".

Згідно поглядів Й.Шумпетера підприємець – це суб'єкт, який реалізує все нові та нові комбінації факторів виробництва з метою виробництва нових, ще не знайомих споживачеві, матеріальних благ, або старих товарів, проте з новими якостями; застосування нових технологій виробництва і комерційного використання існуючих благ; освоєння нових ринків збуту або більш широкого використання старих; опанування нових джерел сировини або півфабрикатів, відомих чи невідомих раніше; запровадження нового способу організації бізнесу (створення чи підризу монополії).

Значний внесок в розвиток сучасної теорії підприємництва зробив професор університету Нью-Йорка В. Баумоль, зусилля якого, на відміну від позиції прихильників традиційної макроекономіки, що в першу чергу займаються "цінами" та "фірмами" і не приділяють такої ж уваги інноваціям та підприємництву, призвели до того, що "економісти зараз відводять значно більше місця підприємництву при побудові своїх теорій" [23]. В. Баумоль зазначає: "Якщо підприємництво визначають, як здатність винаходити та відкривати нові шляхи для зростання свого благополуччя, влади та престижу, то слід очікувати, що не всі підприємці будуть надмірно опікуватися тим, чи створить їх діяльність додатковий... суспільний продукт, чи навпаки, вона слугуватиме серйозною вадою виробництву. Діяльність підприємця може бути інколи непродуктивною або навіть деструктивною, і який напрямок він обере, залежить від структури винагороди в економіці – від правил гри" [24].

Таким чином, якщо у Й. Шумпетера підприємницькі ризики виникають внаслідок інноваційної діяльності, то за концепцією В. Баумоля ризики притаманні всій новаторській діяльності підприємця, навіть якщо вона зашкоджує інтересам суспільства. Наприклад, можемо говорити про ризики в діяльності "конвертаційних центрів" та "податкових ям".

10. Ризики в діяльності підприємця відсутні, оскільки він здатен передбачати майбутню кон'юнктуру. Суттєвий внесок в розвиток теорії підприємництва зробили і представники неоавстрійської школи. Критикуючи теорію загальної рівноваги, вони показали, що, якщо дотримуватися її положень (особливо тези про досконалість знань економічних агентів), то невизначеність не має права на існування, а підприємець позбавляється мотивів до своєї діяльності. З такої позиції, зауважував Л. Мізес "світ виглядає населеним бездушними автоматами... це не людське суспільство, а мурашник" [25].

В найбільш концентрованому вигляді погляди неоавстрійської школи на підприємництво висловив Дж. Вуд, визначивши його, як "порівняння прогнозованого майбутнього стану речей за умови відсутності дій з боку особи, із таким станом речей, який з'явиться після відповідних дій особи у зв'язку із відкритими ним і раніше непоміченими можливостями, та дії особи для досягнення такого бажаного стану речей. Підприємництво полягає у створенні раніше неусвідомленої можливості отримання прибутку та у існуванні чутливості стосовно такої можливості, та дій для реалізації цієї можливості. Підприємництво – це сутність ринкових процесів, завдяки підприємництву відбуваються ринкові дії" [27].

Погляди на ризик для представників неавстрійської школи суттєво відрізняються від поглядів інших вчених, оскільки вони вважають, що підприємницький ризик, у звичайному сенсі цього слова, не існує. Логіка тут наступна. Оскільки підприємець, за виразом Мізеса, "бачить тільки прибуток", то він має бути впевнений на 100 відсотків в своїй можливості його отримати. Отже, якщо він не впевнений в цьому, тобто не може спрогнозувати майбутнє, то підприємець не буде діяти. Існує

дві можливі ситуації, – якщо підприємець діє, то він впевнений в майбутньому, отже він не ризикує. Якщо підприємець не діє в разі власної невпевненості у майбутньому стані речей, то ризик також відсутній.

Ось як про це пише Дж. Вуд, – "ризик, це – не можлива мінливість майбутніх умов, це також не невідоме майбутнє, яке, можливо, відбудеться. Навпаки, ризик – це наше уявлення стосовно того наскільки ми спроможні точно передбачати майбутнє.. Якщо ми вважаємо, що ми здатні до точного передбачення майбутнього, то ми не несемо ніяких ризиків. Я називаю "ризик" суб'єктивною категорією другого порядку, оскільки він є нашою суб'єктивним уявленням стосовно нашої власної суб'єктивної здатності до передбачення" [28].

11. Ризики в підприємницькій діяльності виникають внаслідок неповноти врахування інформації при прийнятті управлінських рішень. В першій половині 70-х років 20-го сторіччя на перший план в теорії підприємництва виходять неокласичні підходи. Неокласична теорія вважає людину раціонально діючим економічним суб'єктом, який при прийнятті рішень, володіючи максимально повною ринковою інформацією, завжди здатен вибрати такий варіант дій, який пов'язаний із мінімальним ризиком. За фірмою в таких умовах залишається лише вибрати ефективний технологічно досконалий процес організації виробництва, котрий найбільшим чином відповідає типу ринку, на якому працює фірма. Ризик в рамках цієї концепції розкладається на два компоненти, – розмір очікуваного прибутку та величина його можливих коливань. Відповідно, поведінка підприємця спрямована на те, щоб, керуючись принципами граничної корисності, вибрати такий варіант інвестиційного проекту, котрий би забезпечив найменше коливання прибутку.

В основі аналізу крупної фірми знаходиться теза про вільний доступ людини до всієї інформації, яка необхідна для прийняття рішень. Сам же процес прийняття рішень зводиться до механічного застосування певних математичних правил по оптимізації вибору. Такий підхід фактично виштовхує підприємця із процесу прийняття управлінських рішень.

Прихильники теорії раціональних очікувань стверджують, що економічний індивід активно використовує великий обсяг поточної інформації для формування своєї майбутньої поведінки. Серед методів управління ризиком перше місце відводиться тим із них, які мінімізують його. Відповідно, акцент переноситься на короткострокові рішення, які максимізують поточний дохід, а роль інновацій зводиться до інструменту скорочення поточних витрат. При аналізі проблем управління компанією увага зосереджується на кількісних змінах факторів виробництва при незмінності самої виробничої функції, тобто форми комбінації ресурсів.

12. Підприємницькі ризики пов'язані із дією менеджерів. Економісти, які дотримуються інституціональних підходів до аналізу економічних процесів, розглядають підприємництво з точки зору його взаємодії із різними суспільними інститутами. Дж.К. Гелбрейт, наприклад, стверджував, що в західному суспільстві відбувається докорінна демократизація управління економікою, в результаті якої влада капіталістів–власників різко зменшилася, а з іншої сторони, якісно зростає роль керівників (менеджерів) [29].

Ця позиція поділялася багатьма вченими, які проголосили "революцію менеджерів". В своїх працях вони обґрунтовують наступну тезу: із зростанням розмірів акціонерних підприємств все більше значення мають дії менеджерів, які керують цими компаніями. При цьому, їх власники, – акціонери, – відступають на задній план. Ключовий фактор в "революції менеджерів" з точки зо-

ру Дж.К. Гелбрейта, належить розвитку технологій та схемам організації бізнесу, які безпосередньо впливають на моделі прийняття управлінських рішень.

Інституціональний аналіз діяльності економічних суб'єктів виходить із того, що ризики в діяльності підприємств є об'єктивним чинником, який обумовлений такими факторами, як обмежена раціональність економічних суб'єктів (асиметричність інформації та нездатність найкращим чином проаналізувати отриману інформацію) та невизначеність очікуваних результатів. Для мінімізації ризиків підприємств вже має не тільки оптимізувати суто виробничі витрати, але й нести т.зв. трансакційні витрати, спрямовані на збір інформації та захист прав власності. Особливу увагу інституціоналісти приділяють розгляду таких видів підприємницьких ризиків, як ризик недобросовісності контрагентів та ризик використання специфічних активів.

13. *Ризики в умовах олігархічної економіки притаманні діяльності всіх підприємств країни, проте в різні часові періоди і в різних просторових межах.* Дослідження підприємницьких ризиків є одним із пріоритетних напрямів розвитку сучасної української економічної науки, в якій вже склалися певні наукові школи, які розвивають власні концепції ризик-менеджменту. Проте, слід зазначити, що в основному вони мають прикладне спрямування, обумовлене, в першу чергу, потребами професійних учасників страхового та банківського ринків. В той же час, поза належною увагою залишаються проблеми в сфері управління підприємницькими ризиками, які безпосередньо залежать від фундаментальних рис української економіки, головною серед яких, на нашу думку, є панування в ній державно-монополістичної, кланово-олігархічної моделі капіталізму [30].

Чимало вітчизняних та закордонних економістів та політологів визначають сучасну українську капіталістичну соціально-економічну систему, як олігархічну. Г. Коржов наступним чином дає її опис, – "в Україні сформувався ... особливий політико-економічний режим, що ґрунтується на симбіозі політики та економіки, влади та власності, на зрощуванні політичної та економічної еліт. Економічна міць олігархів базується на їх політичних зв'язках, наближеності до правлячих кіл, можливості забезпечувати собі на рівні прийняття державних рішень особливо сприятливі умови для ведення бізнесу. Вони можуть конвертувати свій фінансово-економічний капітал в політичний, а останній в свою чергу – ще в більші матеріальні ресурси" [31].

В Україні відбулося створення небагатьох олігархічних угруповань, які фактично поділили між собою її економіку. За таких умов підприємницька активність крупного капіталу спрямована не стільки на впровадження нових інноваційних технологій, скільки на отримання зиску із свого особливого, монопольного, становища в державі.

Достатньо красномовними є факти надання пільг великому бізнесу. Зокрема, в сфері фінансової діяльності питома вага пільг взагалі перевищувала загальну суму сплаченого податку (у 2008 р. було сплачено 4846,5 млн грн, а пільг нараховано на суму 8244,6 млн грн) [32]. Продовжилась така практика і надалі, і вже влітку 2013 р., в умовах економічного спаду і обмеженості бюджетних ресурсів, Кабінет Міністрів підписує Меморандум про взаєморозуміння із компаніями гірничо-металургійного комплексу, в якому бере на себе багатомільярдні зобов'язання з підтримки бізнесу вітчизняних олігархів [33].

За допомогою державної підтримки підприємства крупного та олігархічного бізнесу намагаються, в першу чергу, управляти своїми стратегічними ризиками, на які

основний вплив мають політичні та макроекономічні фактори бізнес-середовища. Така стратегія, як показує практика, є досить успішною, але, за умови дотримання певного балансу інтересів всіх олігархічних угруповань. Якщо ж баланс порушується, як це мало місце в Україні в період президентства В. Януковича (2010-2014 рр.), то переваги крупного бізнесу в управлінні стратегічними ризиками обертаються на свою протилежність, про що свідчить негативний розвиток подій навколо бізнесу олігархів, наближених до В.Януковича.

З іншої сторони, в умовах олігархічного капіталізму, малий та середній бізнес суттєво потерпає від спотвореної структури ризиків. На відміну від підприємств розвинутих європейських країн, ризики в діяльності яких головним чином пов'язані із гострою конкурентною боротьбою, вітчизняні підприємці стикаються із ризиками, обумовленими саме вадами існуючої економічної моделі. Перш за все, це ризики, пов'язані із завищеним податковим навантаженням на їх діяльність, за рахунок чого влада намагається компенсувати втрати бюджету, які виникають від надання пільг великому олігархічному капіталу. За підрахунками рейтингу Doing Business протягом 2006-2013 рр. загальна ставка податкового навантаження для середніх компаній, яка враховує не лише податок на прибуток, а і інші обов'язкові платежі коливалася в достатньо вузькому діапазоні 54,9 – 57,3 %, і є суттєво вищою ніж в країнах Східної Європи та Центральної Азії (в 2013 р. – 54,9 і 38,7% відповідно) [34]. Прийняття в 2010 р. нового Податкового Кодексу, який суттєво погіршував умови діяльності малого та середнього бізнесу, супроводжувалося масовими протестами підприємців по всій Україні, найбільш яскравим виразом яких був т.зв. "податковий майдан" в Києві.

У малих та середніх підприємств непропорційно загрозливими також є ризики рейдерського захоплення їх бізнесу. В умовах кланово-олігархічної моделі бізнесу державні органи силового впливу та охорони правопорядку (міліція, прокуратура, суди) перетворюються на інструменти насильницького захоплення бізнесу.

Отже, можемо стверджувати, що в Україні склалася специфічна модель підприємницьких ризиків, однією із особливостей якої є часова та територіальна нерівномірність розподілу підприємницьких ризиків, обумовлена функціонуванням кланово-олігархічної моделі капіталізму. В її рамках олігархічний та крупний капітал має можливість практично повністю позбутися впливу на свій бізнес певних видів ризиків, пов'язаних із дією політичних та макроекономічних факторів. Проте така стратегія можлива лише протягом достатньо короткого періоду часу та на певній, просторово-обмеженій території. Неминуче відновлення балансу інтересів олігархічних кланів призводить до того, що штучно подавлені ризики відновлюються, але вже в такому розмірі та вигляді, що стають некерованими. На підтвердження цієї тези можна навести дані Державної фіскальної служби станом на початок серпня 2014 р., згідно яких за час бойових дій на Донбасі фізично знищено близько 600 компаній [35]. При чому, серед них є як підприємства олігархічного та крупного капіталу, так і малого та середнього бізнесу. Інша особливість моделі стосується останнього, ризики якого на всіх територіях та весь час лише зростають.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження еволюції теоретичних підходів до управління підприємницькими ризиками в умовах ринкової капіталістичної економіки, яке було здійснене в статті, дозволяє зробити наступні висновки. По-перше,

існують дві протилежні точки зору на сутність підприємницького ризику, – об'єктивна та суб'єктивна. Згідно першої з них, якої дотримуються представники практично всіх наукових шкіл, ризик пов'язаний із мінливістю об'єктивних факторів бізнес-середовища, що обумовлює неможливість для підприємця точно визначити результати своєї діяльності. Інша точка зору є ідеалістичною і полягає у тому, що ризики підприємця цілком обумовлені його здатністю передбачити майбутнє. Як-що йому це вдається, то ризики в його діяльності відсутні. Таким чином, ризики бізнесу цілком залежать від здатності підприємця чітко спрогнозувати майбутній хід подій. По-друге, вивчення ризиків в сфері підприємницької діяльності розпочалася відразу, як тільки в поле зору вчених потрапив феномен підприємництва, що засвідчило тісний зв'язок категорій "підприємництво" і "ризик". Така підсилена увага до цього взаємозв'язку обумовлена тим, що принциповою відмінністю підприємництва від діяльності інших суб'єктів капіталістичної ринкової економіки є саме наявність цілого комплексу ризиків, які постійно присутні в діях підприємців. По-третє, в Україні ще не склалася цілісна теорія підприємницьких ризиків, яка б відповідала реаліям сучасної олігархічної економіки, та спиралася б на доробок визнаних наукових шкіл. Найбільш адекватними сьогоденню її складовими можуть бути положення про роль підприємництва як окремого фактору виробництва (неокласика), про інноваційну діяльність підприємця (Й. Шумпетер, В. Баумоль), про ірраціональну поведінку підприємців (поведінкова економіка) та про паразитуючу, антинародну роль крупного капіталу та олігархії (марксизм, неомарксизм).

Список використаних джерел

1. Deutsche Bank Research. Sovereign default probabilities online. : 10 September 2014.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dbresearch.com/servlet/reweb2.ReWEB?rwnode=DBR_INTERN ET_EN-PROD&Rwobj=CDS.calias&Rwsite=DBR_INTERN ET_EN-PROD – Назва з екрану.
2. 2014 KOF Index of Globalization. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2014/04/15/rankings_2014.pdf – Назва з екрану.
3. Блок НАТО розошелся на блокпакеты. Коммерсант. 07.04.08. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/877224> – Назва з екрану.
4. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general / Edited and translated by H.Higgs L. 1931 P.53-56. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oll.libertyfund.org/titles/285> – Назва з екрану.
5. Smith Adam Inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations, originally printed in Glasgow, Scotland, reprinted as The Wealth of Nations, Random House, New York, 1937. pp 48-49, 86, 114.
6. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М.: Изд-граф, 2000. – 448 с.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biznessolimp.ru/books/valras-l-elementy-chistoy-politicheskoy-ekonomii-razdel-1/stranica-1> – Назва з екрану.
7. Історія економічних учень: Підручник: У 2ч. – Ч.1 / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с. – с. 455.
8. Risk, Uncertainty, and Profit Frank H. Knight, Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co. 1921: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html> – Назва з екрану.
9. Див. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. – М., 1986 г. – С. 17
10. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. – М., 1934 – С.40: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/klrksod.htm> – Назва з екрану.
11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – С.38.
12. The Global Entrepreneurship Monitor: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gemconsortium.org/> – Назва з екрану.
13. Entrepreneurship by Russell S. Sobel: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html> – Назва з екрану.
14. Див. Маркс К. Капитал: Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т.25, ч. 1. М.: Политиздат, 1961 – С. 406-429
15. Там же, С.412
16. Бутук А.И. Экономическая теория: Учеб. пособие. – Киев: Вікар, 2000. С. 37. – 644 с.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12281128/politekonomiya/spor_predprinimatelskoy_spo sobnosti#974 – Назва з екрану.
17. Зомбарт В.Буржуа: Пер. с нем./ Ин-т социологии. – М.: Наука. 1994, 443 с. (Серия "Социологическое наследие") С.227-228 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Zomb/index.php – Назва з екрану.
18. Бернштейн П. Против богов: Укрощение риска / Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2000. – 400 с. – С.235.
19. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. С. 16-38; Simon H.A. From substantive to procedural rationality // Method and Appraisal in Economics / Ed. by S. Latsis. Cambridge, 1976.
20. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31-42: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm> – Назва з екрану.
21. Andersen G. Did cocaine use by bankers cause the global financial crisis? 15 april 2013 The Guardian. Shortcutsblog.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theguardian.com/business/shortcuts/2013/apr/15/cocaine-bankers-global-financial-crisis> – Назва з екрану; Roseingrave Louise. Consultant links global financial crisis to cocaine. Irish Examiner, December 16, 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irishexaminer.com/ireland/consultant-links-global-financial-crisis-to-cocaine-139549.html> – Назва з екрану.
22. Шумпетер Й. Теория экономического роста: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла предпринимательской конъюнктуры – М.: Прогресс, 1982. С.169-170
23. Searching for the invisible man. The Economist, Mar 9th 2006: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/node/5601890> – Назва з екрану.
24. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 893 – 920. – : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v98y1990i5p893-921.html> – Назва з екрану.
25. Див.: Mises L.Von Human action. A treatise on economics – New Haven (Conn.), 1949. – P.249: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mises.org/page/1470/human_action – Назва з екрану.
26. Див. Mises L.Von profit and loss. South Holland (Ill), 1951. – P.11: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mises.org/books/planningforfreedom_mises.pdf – Назва з екрану.
27. Wood J. Stuart : "Development and Present State of the Theory of Entrepreneurship in Product and Asset Markets" Austrian Scholars Conference 2005, Austrian Concepts and the Mainstream, March 19, 2005 – P.9.
28. Там же, P. 20.
29. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М., Прогресс. 1979. – С.69-70.
30. Соскін О. Можливості реалізації моделі народного капіталізму в Україні. Збірник наукових праць "Економічні науки", Серія "Економічна теорія та економічна історія", Випуск 7(28), частина 2 Луцький національний технічний університет, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osp-ua.info/interview/15065-ekonomichna-model-mozhливosti-realizatsiyi-modeli-narodnogo-kapitalizmu-v-ukrayini-oleg-soskin.html> – Назва з екрану.
31. Коржов Г. Олігархія як модель обмеженої модернізації. Український соціум. – 2007. – №1. – С.104-114. – Вісник Львівського університету. Серія Соціологічна 2007. Випуск 01
32. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки? 19-04-11 ZAXID.NET.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok_chinnik_stimulyuvannya_ekonomiki&objectId=1127412 – Назва з екрану.
33. Марциновський Віктор, Лямець Сергій. Меморандум з підприємствами ГМК: "договорняк" та корупційність. Економічна правда, 05 червня 2013: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2013/06/5/378056/view_print/ – Назва з екрану.
34. Doing Business 2014. Ukraine 2014 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 114 p. – P. 75, 77.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf> – Назва з екрану.
35. На Донбасі уже знищили майже 600 компаній. Українська правда, 9 вересня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2014/09/9/7037152/> – Назва з екрану.

Надійшла до редколегії 13.09.14

В.Кравченко, канд. екон. наук, доц.,
А. Старостина, д-р екон. наук, проф.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

В статье проведен критический анализ взглядов представителей основных теоретических школ относительно подходов к изучению предпринимательских рисков. Особое внимание уделено рассмотрению предпринимательских рисков в условиях олигархической переходной экономики Украины.

Ключевые слова: предпринимательские риски, управление рисками, риск-менеджмент, Украина, кланово-олигархическая экономика.
V. Kravchenko, PhD in Economics, Associate Professor,
A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

EVOLUTION OF THEORETICAL APPROACHES TO ENTERPRISE RISKS ANALYSIS

Modern state of the Ukrainian clannish-oligarchic economy can be characterized in the terms of extraordinarily high degree of riskiness that makes actual use of scientifically based approach to the entrepreneurial risk management. Paper analyses certain types of enterprise risks than are connected with the certain forms of rotation of capital. Approaches of the different scientific schools to enterprise and its risks (classic political economy, Austrian, Marxism, Austro-German, Keynesianism, behavioral economics, neoclassical school, institutionalism) are considered in the article. Formation of the modern Ukrainian theory of enterprise risks must include achievements of other scientific schools.

Keywords: entrepreneurial risk, risk management, Ukraine, clannish-oligarchic economy.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 18-24

УДК 37.014.5:378.316.7

JEL H 41

О. Гаращук, д-р екон. наук, доц.,
заступник начальника управління організаційного
та інформаційного забезпечення – начальник відділу взаємодії з громадськістю та ЗМІ
та міжнародного співробітництва ДІНЗ України,
В. Куценко, д-р екон. наук, проф.,
головний науковий співробітник
ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України"

ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ – ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЯКОСТІ

Розкривається вплив освітньої сфери на стан економіки, її конкурентоспроможність. Підкреслюється, що вища освіта є невід'ємним компонентом економіки. Особлива увага приділена питанням якості вищої освіти, шляхам підвищення її інноваційності, у тому числі за рахунок покращання фінансового забезпечення, активізації діяльності державно-приватного партнерства.

Ключові слова: якість освіти; вища освіта; системна трансформація; інновація; державно-приватне партнерство.

"Всі люди за своєю природою прагнуть знань"
Аристотель

"Діяльність – єдиний шлях до знань"
Б.Шоу

Постановка проблеми. Наразі успіх у будь-якій справі залежить від впровадження сучасних технологій, розвитку науково-технічного прогресу. В Україні цьому сприяє реалізація багатьох документів, прийнятих останнім часом. Це, зокрема Закони України: "Про наукову та науково-технічну діяльність", "Про інноваційну діяльність", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", "Про інвестиційну діяльність"; Кабінет Міністрів України затвердив "Концепцію науково-технічного та інноваційного розвитку України" тощо. Реалізації цих документів сприяє розвитку вищої освіти. Остання практично служить локомотивом впровадження інновацій в усі сфери економічної діяльності. В умовах ринкової економіки актуалізується необхідність удосконалення існуючих і розробка нових теоретико-методологічних, методичних і прикладних засад забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти України. Освітня галузь має перш за все активно впроваджувати інновації безпосередньо в свою діяльність. Проте, на жаль, останнім часом в Україні цього не спостерігається. Як наслідок такого підходу до розвитку освіти – її низька якість у тому числі й підготовки кадрів, що негативно позначається на соціально-економічних показниках країни.

Аналіз останніх досліджень з даної проблематики. Проблема якості освіти шляхом інноваційного розвитку в цілому і в освіті, зокрема присвячено багато вітчизняних і зарубіжних досліджень. Серед авторів останнього напрямку доцільно назвати Баумоля В., Бєляєва О., Богуш Л., Борщевського М., Бурджалова Ф., Данилишина Б., Жаміна В., Карташа М., Клімову Г., Козаченка Л., Кононенка К., Кременя В., Крижанівського Є., Кукліна О., Лук'янову А., Семів Л., Старицьку О., Тощенка Ж., Федорука Д., Хаустова В., Черненко Т., Шевчук Л. та інших, у роботах яких розкривається роль інноваційного процесу у формуванні сучасної робочої сили, у здійсненні структурних зрушень в економіці, у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку. Проте в опублікованих працях не лише зазначено, а й інших авторів ще недостатня увага приділена такому науковому напрямку як вплив інноваційного розвитку у вищій школі на підвищення якості освіти в цілому та підготовки кадрів, зокрема. Адже вища освіта – один із соціальних інститутів суспільства, що виконує функцію соціалізації особи та окремих верств населення, забезпечує інтеграцію з наукою та виробництвом. Реалізуючи принцип інноваційності в освіті сучасна наука вважає за доцільне сполучати з принципами зваженого консерватизму в освітанській політиці для збереження інститу-

© Гаращук О., Куценко В., 2014

ційної цілісності та ціннісних надбань в освіті. Не вирішеними залишаються і проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти, зокрема в умовах обмежених державних ресурсів. У цьому контексті метою статті є: на основі аналізу сучасного стану інноваційного розвитку та його реалізації в системі вищої освіти обґрунтувати шляхи прискорення цього процесу, як передумови підвищення якості перш за все вищої освіти, у тому числі за рахунок покращення фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Останнім часом у світі посилюється інтелектуалізація зайнятості в економіці. Стрімкий розвиток інформаційних і комунікаційних технологій обумовлює підвищення значення знань і навиків як у сфері праці, так і в повсякденному житті. Щоб бути включеною у суспільство, бути здатною взаємодіяти з його інститутами на належному рівні, сучасна людина має володіти цілим набором базових навиків, серед яких: хороше володіння мовою, математичною грамотністю, вміннями у сфері

інформаційно-комунікаційних технологій [18]. Останні виступають у ролі ефективних показників рівня розвитку суспільства, дозволяють оцінювати його потенціал.

У сучасному світі економічне зростання характеризується й інтелектуалізацією основних факторів виробництва. При цьому внесок інноваційної складової в приріст валового внутрішнього продукту (ВВП) розвинених країн світу зростає. Приміром, якщо у восьмидесятих роках минулого століття на інноваційну складову економіки Японії припадало 30,6% приросту ВВП, то на початку нинішнього століття цей показник зріс до 42,3%. В Європі це зростання відбулось від відповідного показника 45,5% до 50,0% [17]. В Україні ці показники є суттєво нижчими. Водночас, слід зазначити, що і в нашій державі обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних силами організацій (підприємств), динамічно зростає. Якщо, приміром, у 2000 р. він складає 1978,4 млн грн. (у фактичних цінах), то в 2011 – у 5,2 рази більше [15] (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка обсягів наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами (у фактичних цінах; млн. грн.)

Рік	Усього	у тому числі			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	науково-технічні розробки	науково-технічні послуги
1995	709,3	81,7	209,7	393,5	24,4
2000	1978,4	266,7	436,6	1106,3	168,8
2005	4818,6	902,2	708,8	2406,9	800,7
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5
2007	6700,7	1504,1	1132,5	3303,1	761,0
2008	8538,9	1927,4	1545,6	4088,2	977,7
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6
2011	10349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5

Джерело: [15, с. 320]

Ці показники були б значно кращими, якби інноваційному розвитку, зокрема в системі вищої освіти, приділяли більшу увагу, як, до речі, і сталому розвитку¹. Як свідчать результати наших досліджень, ці показники (інноваційний і сталий) між собою корелюють. А це значить, що чим вищі показники розвитку вищої освіти, тим швидше країна досягне сталого розвитку.

Вища освіта є невід'ємним компонентом економіки. Кожна країна зацікавлена не просто в її розвитку, а в забезпеченні якісної підготовки кадрів. На жаль, останнім часом виявлено падіння грамотності дорослих, зниження рівня та кількості читання, спостерігається низька якість письмової мови. Роботодавці відмічають, що багато випускників вищих навчальних закладів не готові до роботи. Вони (випускники), володіючи навиками для здійснення складної професійної діяльності, водночас не мають на необхідному рівні ключових компетенцій [11]. У той же час сьогодні кожна людина потребує вмінь, що сприяють взаємодії різного роду інформації, що дозволяють їй здійснювати пошук релевантної інформації, структурувати її, використовувати результати пошукової діяльності для того, щоб відшукувати реальні життєві завдання та успішно їх вирішувати. В числі останніх: забезпечення

випереджувального розв'язання проблем соціального та духовного розвитку; узгодження темпів економічного розвитку з господарською ємністю екосистем; збереження та відновлення природних екосистем [8]. Звідси, на наш погляд, чим активніше буде розвиватись вища освіта, тим стабільнішим буде стан довкілля, середовище, в якому проживає людина.

В Україні останні два десятиріччя досить активно розвивається вища освіта. Проте зміни, що відбуваються при цьому, потребують подальшого, більш глибокого дослідження. Студенти в Україні стали досить чисельною диверсифікованою групою, щоправда, з різними мотивами отримання вищої освіти і різним рівнем підготовки до навчання у вищому навчальному закладі. У порівнянні з 2000/01 навчальним роком в нашій державі суттєво зріс показник кількості студентів навчальних закладів за міжнародною стандартною класифікацією освіти (МСКО)^{*} (табл. 2).

¹ Сталий розвиток ми розглядаємо як процес змін, експлуатація природних ресурсів, напрям інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, формування особистості та інституційні зміни, погоджені один з одним і змінюють нинішній і майбутній потенціал для задоволення людських майбутніх потреб і прагнень.

^{*} Перший етап вищої освіти – 5А, 5В – відповідно 5-6 років і 2-3 роки навчання. До першої групи належать студенти ВНЗ III-IV рівнів акредитації; до другої групи – студенти ВНЗ I-II рівнів акредитації. Другий етап вищої освіти – 6 (три роки навчання) – це аспірантура та докторантура.

Таблиця 2. Динаміка чисельності студентів навчальних закладів України за міжнародною стандартною класифікацією освіти (МСКО) (тис. осіб)

Показник	Код ступеня освіти за МСКО	навчальні роки				
		2000/01	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13
Перший етап вищої освіти	5A	1403	2204	2130	1955	1825
	5B	528	505	361	357	345
Другий етап вищої освіти	6	24	31	36	36	35

Джерело: [10, с. 6]

Вища освіта в Україні стала практично масовою. До останнього часу показник прийому до вищих навчаль-

них закладів перевищував чисельність випускників середніх навчальних закладів (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка чисельності прийнятих осіб до вищих навчальних закладів України (осіб)

Показник	2000/01	2005/06	2010/11	2012/13	2013/14
Прийнято до ВНЗ I-IV р. а.	536436	672257	521114	441057	441939
у т.ч. до вишів					
I-II р. а.	190077	169223	129102	99807	93888
III-IV р. а.	346359	503034	392012	341290	348051

Джерело: [10, с. 8, 11]

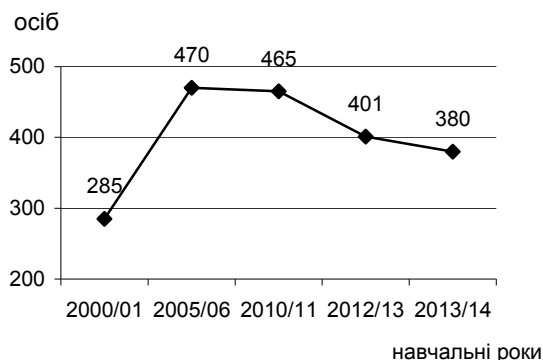
Зниження прийому до вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації, що має місце останнім часом, зумовлено демографічним чинником, зменшенням чисельності населення відповідної вікової групи. А це зумовлює й зменшення як загальної чисельності студен-

тів (табл. 4), так і їх кількості у розрахунку на 10 тис. населення (рис. 1).

Таблиця 4. Динаміка чисельності студентів вищих навчальних закладів України усіх рівнів акредитації (тис. осіб)

Показник	2000/01	2005/06	2010/11	2012/13	2013/14
Чисельність студентів ВНЗ I-IV р. а.	1931	2709	2491	2170	2053
у т.ч.					
I-II	528	505	361	345	329
III-IV р. а.	1403	2204	2130	1825	1724

Джерело: [10, с. 8, 11]

**Рис. 1.** Динаміка чисельності студентів у розрахунку на 10 тис. населення

Джерело: [10, с. 8, 11].

Не дивлячись на певне зменшення останнім часом числа тих, хто навчається у вищих навчальних закладах, загальна кількість студентів вищих навчальних закладів України усіх рівнів акредитації та форм власності, проте ще залишається достатньо високою – більше 2 млн. осіб, що складає 4,4% населення нашої держави, у тому числі студенти вишів III-IV р. а. – 3,8%. Можна сказати, що в Україні вища освіта перестала бути надбанням еліт. Спостерігається суспільне усвідомлення ролі вищої освіти для отримання людиною можливостей досягти більш високих кар'єрних і суспільних щаблів. Тож не дивно, що в Україні досить повільно зменшується мережа вищих навчальних закладів (чим їх більше, тим доступнішою для молоді за територіальною ознакою є вища освіта). Однак така широка мережа вишів не є ні оптимальною, ні необхідною (табл. 5).

Таблиця 5. Динаміка мережі вищих навчальних закладів України (одиниць)

Показник	2000/01	2005/06	2010/11	2012/13	2013/14
Кількість вищих навчальних закладів України – всього	979	951	854	823	803
з них:					
I-II р. а.	664	606	505	489	478
III-IV р. а.	315	345	349	334	325

Джерело: [10, с. 8, 11]

Як видно із табл. 5, більша стабільність спостерігається у мережі вищих навчальних закладів III-IV р. а. Статистика свідчить, що Україна за кількістю вищих навчальних закладів, у тому числі III-IV р. а., посідає перше місце у Європі. Загальна площа ВНЗ III-IV р. а. складає 23,1 млн кв м, у тому числі 63,9% – площа учбово-лабораторних будинків. Значна частина вищих навчальних закладів для здійснення освітньо-наукової діяльності орендують приміщення. З усіх регіонів не орендують як загальну, так і учбово-лабораторну площу лише вищі навчальні заклади двох регіонів – Волинської та Житомирської областей. І при тому виші всіх інших регіонів не лише орендують приміщення, а й власну площу здають в оренду. Особливо несприятлива ситуація в цьому плані спостерігається в Запорізькій області та у столиці, де вищі навчальні заклади орендують відповідно 116 тис кв м учбово-лабораторних площ і 423 тис. [10, с. 100]. Нестача площ, як, до речі, й обладнання, зрозуміло, негативно позначається на якості підготовки кадрів.

Як відомо, Україна ще в 2000 р. на Саміті Тисячоліття підписала Декларацію Тисячоліття та взяла на себе зобов'язання досягти Цілей Тисячоліття в розвитку галузі до 2015 року, другою за значимістю з яких для нашої країни є забезпечення якісної освіти громадян упродовж життя [3,9]. У цьому контексті вища освіта України в навчальну діяльність має активно впроваджувати інноваційні технології.

На думку Клімової Г., перехід вищої освіти на інноваційний шлях розвитку передбачає необхідність реалізації наступних цілей:

- створення єдиного культурно-освітнього й наукового простору вищого навчального закладу;
- формування ефективної компетентно-контекстної педагогічної моделі підготовки кадрів;
- залучення всього колективу вищого навчального закладу до інноваційного процесу;
- системна модернізація освітньої діяльності;
- встановлення ділових зв'язків вищого навчального закладу з органами державної влади, установами освіти й науки, працевластувачами, суспільними організаціями;

- здійснення програм координації з українськими вишами – партнерами з інноваційного розвитку;

- розширення програм міжнародної співпраці, що, в свою чергу, на думку автора, потребує розв'язання наступних завдань:

- створення й реалізація програм та здійснення стратегічної мети;

- розроблення наукових основ модернізації освітньої та наукової діяльності ВНЗ;

- створення та реалізація програми компетентної моделі багаторівневої професійної підготовки студентів у вищому навчальному закладі;

- перехід на кредитно-модульну організацію освітнього процесу;

- розроблення механізму контролю якості професійної підготовки на основі бально-рейтингової системи [4, с. 90-105].

Інноваційні технології мають забезпечити підготовку висококваліфікованих фахівців, здатних освіченістю суспільства перетворювати в стратегічний ресурс держави, що робить її (державу) конкурентоспроможною на світовому ринку. Проте за рівнем конкурентоспроможності (зокрема у високотехнологічних галузях) наша держава значно відстає не лише від високо розвинутих країн. Так, у 2011 р. Україна серед 142 країн світу у сфері вищої освіти посідала 51 місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 74, за оснащеністю сучасними технологіями – 82, за показниками якості освіти – 72, за якістю роботи науково-дослідних закладів – 72 та в загальному рейтингу – 82 місце у світі [8].

До речі, якість освіти, як і якість підготовки кадрів, залежить від багатьох чинників, у тому числі від фінансового забезпечення освітньої сфери. У вищих навчальних закладах зростає рівень зношеності основних засобів. Якщо в 2000 р. в цілому в освітній галузі вона складала 40,5%, то уже в 2010р. – 62,5%. Ці дані свідчать про те, що нинішній порядок фінансування освітньої сфери потребує вдосконалення. Як видно із табл. 6, з 2010 р. мало місце зменшення частки як загальних видатків на розвиток вищої освіти в Україні, так і валового внутрішнього продукту.

Таблиця 6. Видатки зведеного бюджету на вищу освіту в Україні (відсотки до ВВП та до суми загальних видатків)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Загальних видатків	4,7	5,7	6,6	6,4	6,0	6,0
ВВП	1,3	1,8	2,3	2,0	2,0	2,1

Джерело: [10, с. 3]

Нинішні середньорічні видатки на 1 студента в українських вишах складають лише 28% середнього показника країн Європейського Союзу. А це негативно позначається не лише на якості підготовки кадрів, а й на соціально-економічних показниках розвитку України в цілому, на ефективності використання кадрового потенціалу. Нині близько 60% українців не можуть знайти роботу за набутою спеціальністю [6,12].

Останнє, щоправда, зумовлено й структурою підготовки кадрів, яка в Україні є гіпертрофованою, що виходить далеко за рамки потреби суспільства в цілому та економіки, зокрема. Вища освіта в нашій країні зорієнтована на ринок, а не на виробництво і, зокрема на підготовку кадрів для інноваційної діяльності. Як зазначають Князєв Е. і Драгунтосова Н., високий попит насе-

лення на освітні послуги соціалізуючого плану став драйвером бурхливої горизонтальної експансії системи вищої освіти [5, с. 115]. В цей час з'явилися студенти з дуже низьким рівнем підготовки, відбулося відкриття затребуваних студентами спеціальностей в області соціальних наук, зниження наукової активності вищих навчальних закладів. Не дивлячись на це, Україна має бути зацікавлена в подальшому розвитку вищої освіти. Адже серед людей з вищою освітою прогнанається й більш інтенсивна професійна і територіальна мобільність населення, вища економічна активність та зайнятість. Якщо в цілому в Україні рівень економічної активності складає 64,3%, то серед осіб з повною вищою освітою 76,7% (табл. 7).

Таблиця 7. Рівень економічної активності населення з різним рівнем освіти, у відсотках

Регіон	Усього	у тому числі мають освіту					
		повну вищу	базову вищу	неповну вищу	повну загальну середню	базову загальну середню	початкову загальну середню або не мають освіти
Україна	64,3	78,7	51,4	71,1	62,6	38,2	13,5
Автономна Республіка Крим	65,6	73,7	48,0	67,5	68,2	42,6	17,1
Донецька	64,8	79,7	46,0	71,1	62,6	35,0	7,5
Львівська	63,1	81,8	49,8	73,0	60,6	25,2	12,4
Харківська	65,1	80,6	32,4	72,9	60,9	31,3	9,2
м. Київ	68,2	81,7	45,5	70,2	55,4	15,9	-

Джерело: [10, с. 68]

Аналіз результатів наших досліджень показав, що в усіх регіонах чітко проглядається ця тенденція: найвища економічна активність населення серед осіб з повною вищою освітою. Особливо високими є ці показники в Києві, Харківській і Львівській областях. Фахівець з вищою освітою має ширший доступ до привабливих робочих місць. Він бере активну участь у впровадженні інновацій в усі сфери діяльності.

Забезпечення інноваційного шляху розвитку в освітній сфері, підвищення якості кадрів практично неможливо без приведення її у відповідність з нині існуючою нор-

мативною забезпеченістю не лише вищих навчальних закладів сучасним обладнанням, а й тих закладів освіти, де формується абітурієнт. Наразі 93% середніх шкіл мають комп'ютери. Проте значна частина з них застаріла, фізично і морально не відповідає нинішнім вимогам. Навіть у столиці України – м. Києві 85% навчального часу з використання комп'ютерної техніки припадає на вивчення інформатики. Про яку якість комп'ютеризації навчання тоді можна говорити в сільських школах, де в 2012/13 н. р. було всього лише 11 тис. комп'ютерних класів з 86 тис. робочих місць з комп'ютером (табл. 8).

Таблиця 8. Забезпеченість денних загальноосвітніх навчальних закладів кабінетами на початок 2012/13н. р. (одиниць)

Показник	Усього закладів (включаючи заклади I ступеня)	з них		Заклади у міських поселеннях (включаючи заклади I ступеня)	з них		Заклади у сільській місцевості (включаючи заклади I ступеня)	з них	
		I-II ступеня	I-III ступеня		I-II ступеня	I-III ступеня		I-II ступеня	I-III ступеня
Кількість закладів, які мають навчальні кабінети:									
з лінгафонним обладнанням	902	91	803	504	17	479	398	74	324
основ інформатики й обчислювальної техніки	15420	3179	12116	5962	376	5499	9458	2803	6617
у них:									
комп'ютерних класів	19848	3341	16377	8729	417	8218	11119	2924	8159
робочих місць з комп'ютерами	177976	20099	156615	91865	3351	87511	86111	16748	69104

Джерело: [2, с. 77]

Інноваційність навчання передбачає й підключення до Інтернету. Нині ще далеко не всі школи можуть користуватися Інтернетом (табл. 9).

Таблиця 9. Забезпеченість денних загальноосвітніх навчальних закладів комп'ютерною технікою, 2012/13н.р. (одиниць)

Показник	Усього закладів (включаючи заклади I ступеня)	з них		Заклади у міських поселеннях (включаючи заклади I ступеня)	з них		Заклади у сільській місцевості (включаючи заклади I ступеня)	з них	
		I-II ступеня	I-III ступеня		I-II ступеня	I-III ступеня		I-II ступеня	I-III ступеня
Кількість закладів, які мають:									
комп'ютери	17828	4818	12116	6339	474	5454	11489	4344	6662
підключення до Інтернет	14609	3049	11172	6093	412	5428	8516	2637	5744
ноутбуки, нетбуки	6618	639	5838	3931	129	3716	2687	510	2122
інтерактивні комплекси	5176	334	4736	3122	85	2943	2054	249	1793
комп'ютерні програмні засоби навчання	12660	1934	10579	5129	229	4808	7531	1705	5771

Джерело: [2, с. 78]

Покращення матеріально-технічної бази загальноосвітніх шкіл – це важливий крок до підвищення рівня якості підготовки не лише абітурієнтів, але і студентів. Сьогодні між вищими навчальними закладами спостерігається конкуренція не лише за державні замовлення щодо підготовки випускників (так, у 2013/14 н. р. питома вага студентів вищих навчальних закладів I-IV р. а., які навчались за рахунок державного бюджету складала 42,6% та за рахунок місцевих бюджетів – 4,7%), але й за дослідницькі замовлення різних державних органів, за професорів, які можуть підвищити академічну репутацію вищого навчального закладу, а також за здібних абітурієнтів.

Підвищенню рівня інноваційної активності вишів сприятиме посилення в їх діяльності наукової складової. Як відомо, у високорозвинених країнах основна частина наукових досліджень здійснюється в університетах. Показовим у цьому плані є досвід Німеччини, де після об'єднання східної та західної частин була ліквідована академічна наука, а всі ресурси спрямовувалися на розвиток університетської науки. Як наслідок цього, нині Німеччина за виробництвом наукоємної продукції не опускається нижче третього місця у світі. При цьому держава фінансує лише третину наукових досліджень, решту – приватний сектор [13].

У цій країні досить поширеним в освітній сфері стало державно-приватне партнерство (ДПП). Останнім часом воно набуло поширення в Італії, Франції, Великобританії [6, с. 34; 16, С. 34]. Певні його паростки проглядаються і в Україні. Відповідно до Закону України "Про державно-приватне партнерство" (2010 р.), воно стало особливою формою співпраці між державними органами та органами місцевого самоврядування, юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями.

Активний його розвиток сприятиме привабливості наших вишів для іноземних студентів, мобільності професорсько-викладацького складу. Останнє дає можливість здійснювати реальне підвищення професійної майстерності співробітників, сприяти підвищенню наукової активності викладацького складу вищих навчальних закладів, їх участі у міжнародних проектах, зокрема таких як TEMPUS/TASIS, в основу яких покладено програму проблемно-зорієнтованого професійного навчання, що фінансується Європейською радою.

Участь у зазначених програмах дозволяє прискорити та покращити інформатизацію вищої освіти, що, в свою чергу, сприяє раціоналізації інтелектуальної діяльності за рахунок використання нових інформаційних технологій, формування єдиного інформаційного простору. В цьому контексті особливо важливим є створення єдиного інформаційного простору вищих навчальних закладів із активним використанням технологій дистанційного навчання.

І тут не можна не погодитись із думкою Старицької О., яка вважає, що активізації інноваційного розвитку у вищій школі можна досягти шляхом:

- розробки концепції інноваційної моделі навчання з використанням діяльнісно-орієнтованих технологій;
- формування нового змісту вищої освіти в системі безперервної освіти, забезпечення розвитку дистанційного навчання, активного впровадження в навчальний процес сучасних інформаційних технологій, створення єдиної електронної освітньо-наукової мережі, освітньо-наукового порталу;
- поглиблення інтеграції вищої школи з наукою та виробництвом, забезпечення ефективного взаємозв'язку академічної, університетської та галузевої наук;

- розширення підготовки кадрів зі спеціальностей, які забезпечують інноваційний розвиток національної економіки;

- широке використання новітніх технологій щодо організації виробничої практики студентів на основі співпраці їх з роботодавцями та застосування адресної підготовки фахівців тощо [14, с. 29-33].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, для успішного економічного та науково-технічного розвитку важливим є прискорення інноваційного розвитку в освітній сфері. Серед напрямів цього, на наш погляд, є:

- прискорення формування дослідницьких університетів і широке залучення студентів до науково-дослідницької інноваційної діяльності;
- розширення мережі центрів комунікації бізнесу, суспільства, держави з питань науково- та технологічного прогнозування, обміну сучасними передовими знаннями;
- інтернаціоналізація наукової діяльності та доручення до передової світової науки в рамках міждисциплінарного науково-технічного співробітництва.

Цьому має сприяти активне використання мультимедійних технологій, телекомунікаційних проектів, методів автоматизованого контролю навчального процесу. В практичну діяльність усіх вищих навчальних закладів мають увійти відео-семінари, відео-конференції, Інтернет-форуми, широко використовуватись електронні підручники, довідники тощо.

Водночас мають бути продовжені дослідження щодо формування самої моделі фінансового забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти в ринкових умовах. Ця проблема особливо загострюється в умовах скорочення доходів регіональних бюджетів, порушення податково-бюджетної вертикалі, яка вимірюється двома основними потоками грошових ресурсів. Перший варіант передбачає, що гроші йдуть знизу від платників податків у центр у вигляді податків й інших доходів, зібраних на території відповідного регіону і перераховуються до державного бюджету. Другий же – це коли гроші йдуть зверху вниз, тобто із центрального бюджету в бюджет нижчого рівня шляхом:

- дотації на вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів;
- субсидії, тобто міжбюджетних трансферів, що надаються регіонам для субсидування витратних зобов'язань, що виникають при виконанні повноважень органів місцевого самоврядування;
- субвенції – міжбюджетних трансфертів, що зводяться до збалансування доходів і видатків регіональних бюджетів. Варто дослідити як вони впливають на матеріально-технічне забезпечення освітньої сфери, зокрема вищої освіти, яка має розвиватись на інноваційній основі. Такий підхід, на наше переконання, дозволить підвищити якість освіти, формування особистості, готової до ефективної діяльності в будь-якій сфері економіки.

Список використаних джерел

1. Бурджалов Ф.Э. Инновационный процесс: приоритеты в спросе на рабочую силу. Социальная составляющая инновационного развития / Ф.Э. Бурджалов. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – С. 32-61.
2. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2012/13 навчального року. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 99 с.
3. Карташ М. Вища інженерна освіта в умовах сталого суспільного розвитку / М. Карташ, Є. Крижанівський, О. Карташ // Вища освіта України. – 2014. – №2. – С. 57.
4. Клімова Г.П. Інноваційний розвиток вищої освіти України: методологічний аспект аналізу / Г.П. Клімова // Актуальні питання інноваційного розвитку. – 2012. – №3. – С. 90-105.
5. Князев Е.А. Европейское измерение и институциональная информация в российском высшем образовании / Князев Е.А., Драгунтосова Н.В. // Вопросы образования. – 2014. – №4. – С. 115.

6. Козарезенко Л.В. Державно-приватне партнерство як інструмент фінансового регулювання розвитку людського потенціалу / Л.В. Козарезенко // Фінанси України. – 2014. – №2. – С. 89-91.

7. Кононенко К. Корупція в освітній галузі: загрози стратегічному розвитку українського суспільства / К. Кононенко, Т. Черненко // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1(30). – С. 124.

8. Куклін О.В. Концептуальні засади інноваційного розвитку вищих навчальних закладів / О.В. Куклін [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&sr=1186>

9. Лукьянова А.Л. Отдача от образования: что показывает мета-анализ / А.Л. Лукьянова – М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 60 с.

10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – С. 13.

11. Подольских О.А. Первое исследование компетенций взрослых в России / О.А. Подольских, Д.С. Панов // Вопросы образования. – 2014. – №2. – С. 82-108.

12. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств у 2013 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). – К.: Державна служба статистики України. – К., 2014. – С. 68.

13. Социальная составляющая инновационного развития. – М.: ИМЭМО РАН, 2014. – 134 с.

14. Старицька О.П. Важливість інноваційного розвитку вищої освіти при інтеграції в Європейське освітнє співтовариство / О.П. Старицька // Інноваційна економіка. – 2012. – №1(27). – С. 29-33.

15. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2012. – С. 320.

16. Федорук Д. Державно-приватне партнерство у сфері охорони здоров'я / Д. Федорук // Юридична газета. – 2013. – №41. – С. 34.

17. Хаустов В.К. Інноваційний потенціал структурних зрушень в Україні / В.К. Хаустов // Економіка і прогнозування. – 2014. – №2. – С. 85.

18. Millennium bectaration of the Millenium Development Gals for Ukraine [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.Vg.Undp.org/Ukraine/en/home.hkml>.

Надійшла до редколегії 16.08.14

Е. Гаращук, д-р. екон. наук, доц.,
заместитель начальника управления организационного
и информационного обеспечения – начальник отдела взаимодействия с общественностью и СМИ
и международного сотрудничества ГИУЗ Украины,
В. Куценко, д-р. екон. наук, проф.,
главный научный сотрудник
ГУ "Институт экономики природопользования
и устойчивого развития НАН Украины"

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ – ПРЕДПОСЫЛКА ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КАЧЕСТВА

Раскрывается влияние образовательной сферы на состояние экономики, ее конкурентоспособность. Подчеркивается, что высшее образование является неотъемлемым компонентом экономики. Особое внимание уделено вопросам качества высшего образования, путям повышения ее инновационности, в том числе за счет улучшения финансового обеспечения, активизации деятельности государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: качество образования; высшее образование; системная трансформация; инновация; государственно-частное партнерство.

O. Garashchuk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor,
Deputy Head of the organizational
and information support – the Head of the Public Relations and Media
and International Cooperation of the State inspection of educational institutions of Ukraine
V. Kutsenko, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Chief Scientific Officer
State Institution "Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of NAS of Ukraine"

AN INNOVATIVE WAY OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION – A PREREQUISITE TO ENHANCE ITS QUALITY

Improving the quality of education needs to move her to an innovative way of development. The paper states that innovation in education – a key condition of its availability, efficient use of resources. Innovations in Education author examines how the introduction of something new in higher education, the implementation of new ideas, new methods. Reviewed state of scientific and technical progress in Ukraine, noting that the volume of scientific and technical work performed by enterprises grows. Emphasizes the role of higher education, which is an integral component of the economy. Systematized indicators characterizing the level of development of higher education in Ukraine. The changes that have occurred and the factors that led to them. Emphasized the importance of implementing the various components of the innovation in the educational process and proved a number of measures for its development. Revealed the importance of financial components to provide the resource base for the transition of the educational sector in the innovation way of development.

The need for structural changes in higher education, in training, which has a positive impact on the socio-economic performance of the country and the economic activity of the population. It is emphasized that confirm the activity of higher education transition to an innovative way of development is closely associated with this process in a secondary school. And therefore stresses the need for further computerization and informatization of secondary school and in higher education needs to accelerate the development and implementation of new learning technologies, formation of creative innovation teams and ensure their mobility, financial security model of higher education, including through public-private partnership.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 24-30

УДК 330.341
JEL F21, F32

В. Шевченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СТРУКТУРА ТОРГОВЕЛЬНИХ І ФІНАНСОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ЗОНАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

В статті розглянуто різні моделі угод про вільну торгівлю (УВТ) та зон вільної торгівлі (ЗВТ), визначено комплексний підхід до їх структури та результатів в умовах нестабільного глобального економічного середовища. Здійснено типологізацію моделей зон вільної торгівлі та результативності основних типів та видів фінансових зв'язків між країнами. Обґрунтовано підходи до визначення результативності зон вільної торгівлі. Встановлено, що для УВТ транзитивних економік характерним є концентрація торговельних потоків учасників, тоді як фінансові та інвестиційні зв'язки здійснюються переважно з розвинутими країнами. Визначено основні напрямки підвищення результативності фінансових зв'язків в зонах вільної торгівлі.

Ключові слова: угоди про вільну торгівлю, зони вільної торгівлі, міжнародні торговельні потоки, міжнародні фінансові зв'язки, міжнародний рух капіталу, банківська інтернаціоналізація.

Постановка проблеми. Розширення угод про вільну торгівлю (УВТ), країни-учасниці яких часто назива-

ють зонами вільної торгівлі (ЗВТ), є тенденцією сучасних міждержавних економічних відносин та міжнарод-

них ринків. Угоди про вільну торгівлю базуються на запровадженні преференційних митних тарифів, укладаються як між розвинутими країнами, так і країнами що розвиваються, трансформаційними та зростаючими економіками. УВТ стали важливим напрямком глобалізації економіки, оскільки сприяють міжнародній торгівлі товарами та послугами, міжнародним інвестиціям, транскордонній виробничій кооперації.

Зони вільної торгівлі створюються та діють у різних форматах – за номенклатурою включених до угод товарів і послуг, кількістю країн-членів, масштабами участі країн, коли окремі держави є учасниками різних угод – як багатосторонніх, так і двосторонніх. Сучасною тенденцією є також проведення переговорів про створення мегает угод про вільну торгівлю за участю провідних розвинутих країн і економічних союзів – США і ЄС, США і Японії.

Розвиток взаємної торгівлі у ЗВТ по різному впливає на фінансові та інвестиційні процеси, які мають вирішальний вплив на економічне зростання.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження змісту, структури та економічних ефектів зон вільної торгівлі в останні десятиліття проводилося в працях Дж. Бгаваті (J.Bhagwati), Р.Болдуїна (R.Baldwin), Б.Ейхенгріна (B.Eichengreen), П.Кругмана (P.Krugman), А.Крюгера (A.Krueger), Р.Лоренса (R.Lawrence), М.Обстфельда (M.Obstfeld), Р.Феєнстра (R.Feenstra), Дж.Френкеля (G.Frankel) та інших.

Українські вчені В.Будкін, Д.Лук'яненко, А.Румянцев, А.Філіпенко та інші досліджували ЗВТ в контексті інтеграції та глобалізації економіки. І.Бураковский, О. Шнірков всебічно аналізували економічні наслідки входження України до різних моделей ЗВТ.

Невирішені частини загальної проблеми. У дослідження ЗВТ вони переважно розглядаються як угоди рівноправних сторін з огляду на те, що преференційні умови розповсюджуються на всіх учасників ЗВТ. При цьому різна "економічна вага" учасників у деяких ЗВТ та нетарифні обмеження, як правило, не приймаються до уваги. Щодо мети ЗВТ, акцент переважно робиться на преференційних умовах торгівлі та прогнозованих економічних результатах, що залежать від економії на митних платежах. Аналіз основних результатів функціонування зон вільної торгівлі здійснюється різними методами, в основні яких лежить вимірювання впливу запровадження торговельних преференцій на обсяг і структуру взаємної торгівлі, експорт та імпорту, національне виробництво та добробут. Разом з тим економічні вигоди за рахунок умов торгівлі в ЗВТ в умовах глобальної нестабільності, волатильності світових товарних ринків не можуть мати сталого характеру.

Розвиток торгівлі між країнами в результаті УВТ впливає і на інші пов'язані аспекти – конкурентоспроможність країн, інвестиційні процеси, валютні курси, рух капіталу, банківські послуги та інше. В сучасних умовах торговельна основа ЗВТ повинна все більше розглядатися у взаємозв'язку з впливом на інвестиційні та фінансові потоки між країнами. Тому взаємодія торговельних та фінансових зв'язків у ЗВТ набуває все більшого значення, потребує аналізу та удосконалення регуляторних умов.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ, визначення структурних характеристик та ефектів зон вільної торгівлі, торговельних та фінансових потоків у ЗВТ, співвідношення внутрішніх фінансових зв'язків в рамках ЗВТ із глобальними, що залежать від основних суб'єктів міжнародних фінансових ринків.

Для виявлення місця ЗВТ у системі міжнародних фінансових потоків доцільно використовувати кілька наукових методів, в тому числі структурний аналіз, та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля є одним із основних параметрів розвитку національної економіки, її конкурентоспроможності та інтеграції у світові ринки. Випереджаюче зростання міжнародної торгівлі є рисою глобалізації економіки, тісно пов'язано з системними економічними процесами – лібералізації доступу до світових товарних та фінансових ринків, транснаціоналізації виробництва, банківською інтернаціоналізацією, міжнародним рухом капіталу, інтеграцією фінансових ринків.

Процес глобалізації об'єктивно є нестабільним та суперечливим, супроводжується посиленням як інтеграції (взаємозалежності), так і регіоналізації національних економік. Зони вільної торгівлі за змістом є системою преференційної лібералізації зовнішньої торгівлі у рамках пари або групи країн, в основі якої лежить зниження імпорتنних тарифів відносно партнерів угоди по ЗВТ. Розширення зон вільної торгівлі як інституту регіональної торговельної лібералізації та інтеграції, що сприяє зростанню обсягів взаємної торгівлі країн-учасниць, необхідно розглядати як форму поєднання одночасно регіоналізації та глобалізації економіки.

Формування зон вільної торгівлі ґрунтується на понятті "натуральних торговельних партнерів" (natural trade partners). Це поняття виходить з того, якщо дві країни є сусідніми або географічно близькими, то тим менше транспортні та інші витрати у їх взаємній торгівлі та тим більше повинні бути її обсяги. Така можливість створення додаткових обсягів взаємної торгівлі "натуральних торговельних партнерів" певною мірою пояснює той факт, що значна частина ЗВТ є двосторонніми – між сусідніми країнами – та регіональними – між географічно близькими країнами.

В різних наукових джерелах суть зон вільної торгівлі розглядається по-різному: 1) ЗВТ як преференційна торговельна угода і інструмент торговельної політики, для якого визначальним є надання стимулів торгівлі шляхом скорочення митних тарифів; 2) ЗВТ є однією з форм економічної інтеграції країн на основі єдиних митних тарифів у торгівлі між країнами-учасниками, де основним є збільшення стабільних торговельних потоків і за рахунок цього досягнення більш високого рівня взаємозв'язку економік.

Важливими факторами формування ЗВТ розглядаються подібність економічних структур та величина економіки країн, що дозволяє використовувати ефект економії масштабу в діяльності зон вільної торгівлі. Результативність ЗВТ також залежить від різниці відносної продуктивності факторів виробництва в різних країнах-учасниках відповідно до порівняльних переваг Хекшера-Оліна.

Таким чином, зона вільної торгівлі є системним багатоплановим утворенням, формує специфічну підсистему міжнародних економічних відносин як окремої країни-учасника, так і глобальної економіки в цілому. Як відособлена в системі зовнішньоекономічних відносин цілісність ЗВТ є одночасно:

- інституційним транскордонним утворенням, заснованим на контрактних відносинах,
- сукупністю специфічних економічних відносин між національним та міжнародним ринком,
- інструментом міжнародної торговельної політики двох або групи країн,
- інструментом узгодження торговельних інтересів країн та подолання пов'язаних суперечностей,
- інструментом стимулювання та регулювання структури експорту та імпорту,
- інструментом ціноутворення у зовнішній торгівлі,

- механізмом отримання економічних переваг від зменшення витрат у торгівлі та збільшенні доходів від неї,
- механізмом отримання економічного ефекту від зовнішньої торгівлі та підвищення добробуту.

Диверсифікація участі країн різного рівня розвитку економіки в ЗВТ означає, що вони в сучасних умовах повинні розглядатися не як гомогенізовані, а структуровані об'єднання. При визначенні структурних та просторових моделей зон вільної торгівлі (structural and

spatial models of free trade areas) для типологізації країн доцільно використовувати такі визначення як "Північ" або N (North) для розвинутих країн-членів ОЕСР та "Південь" або S (South) для зростаючих економік та країн, що розвиваються. Тоді основні структурно-просторові моделі зон вільної торгівлі визначаються різною комбінацією країн-учасниць:

Модель ЗВТ	Основні учасники ЗВТ	Джерела ефектів	Обмеження діяльності
NN "Північ-Північ"	розвинуті країни	Економія масштабу Відносна продуктивність факторів Доступ до ринків	Невелика різниця у продуктивності факторів Невеликий ефект для членів ВТО
NS "Північ-Південь"	розвинуті країни, зростаючі економіки і країни, що розвиваються	Економія масштабу Відносна продуктивність факторів Технологічна різниця Доступ до ринків	Умови для інвестицій та трансферу технологій
SS "Південь-Південь"	зростаючі економіки і країни, що розвиваються	Економія масштабу Доступ до ринків	Відносно низький технологічний рівень

Рис. 1. Основні структурно-просторові моделі та джерела ефекту зон вільної торгівлі

Джерело: складено автором на основі узагальнення структур ЗВТ

Модель NS "Північ-Південь" може принести найбільший потенційний ефект для зростаючих економік і країн, що розвиваються, за рахунок використання можливостей для збільшення загальної продуктивності факторів виробництва та доступу на розвинуті ринки. При цьому такі потенційні можливості можуть бути використані тільки у випадку, коли у таких ЗВТ відсутні або мінімальні неторговельні обмеження, такі, наприклад, як лімітований доступ до логістичної інфраструктури експорту, вилучення з режиму ЗВТ та інші..

Визначення економічного змісту поняття "зона вільної торгівлі", їх типологія та структурні характеристики можна здійснити за різними класифікаційними ознаками.

В документах міжнародних економічних організацій та наукових дослідженнях використовуються різні типологічні підходи до визначення угод (зон) вільної торгівлі.

Преференційні торговельні угоди (preferential trade agreements) базуються на тому, що основним інструментом міждержавних торговельних угод є встановлення преференційних тарифів або скасування тарифів у взаємній торгівлі. Частка тарифних обмежень зовнішньої торгівлі країн та її зменшення визнається основним результатом лібералізації у ЗВТ. Основними видами преференційних торговельних угод є зони вільної торгівлі (free trade area) та митні союзи (customs union), в останніх преференційні тарифи доповнюються спільними тарифами щодо торгівлі з третіми країнами.

Регіональні торговельні угоди (regional trade agreements) укладаються між так званими "натуральними торговельними партнерами", під якими розуміються сусідні країни, що мають порівняльний рівень економічного розвитку, та багатосторонні торговельні угоди між країнами одного регіону.

Економічна інтеграція (economic integration agreements) охоплює сукупність різного рівня форм торговельної інтеграції, фінансової лібералізації, інвестиційного партнерства та економічної інтеграції.

Типологічна диференціація зон вільної торгівлі відображає можливості поліваріантної стратегії кожної країни щодо участі у ЗВТ. Іншими словами, окрема країна може брати участь у різних видах зон, а також бути партнером конкретної країни к різних форматах зон вільної торгівлі – як у двосторонньому, так одночасно і багатосторонньому форматі.

За нашими розрахунками за даними статистичної бази ВТО, у 2011 р із загальної кількості діючих угод 90 % були угоди про зони вільної торгівлі та 10 % – угоди щодо митних союзів. Переважання зон вільної торгівлі обумовлено тим, що такі угоди найбільш адекватно відповідають принципам Всесвітньої торговельної організації, фіксують рівність учасників, містять умови торговельної лібералізації та конкуренції.

Зони вільної торгівлі на відміну від митних союзів не створюють передумови для митно-фіскальної консолідації в інтересах найбільшого учасника та нерівноправні умови для інших торговельних партнерів шляхом запровадження митних бар'єрів для третіх країн.

Основними характеристиками економічного та технологічного рівню розвитку країн-учасниць з точки зору гармонізації взаємовідносин учасників та результативності ЗВТ можна вважати наступні:

1. Диференціація рівнів економічного розвитку учасників багатосторонніх зон вільної торгівлі – до них входять різні за рівнем розвитку країни: розвинуті країни, трансформаційні економіки, зростаючі економіки.

2. Гармонізація рівнів та структур економіки країн-учасниць зон вільної торгівлі – до конкретної ЗВТ можуть входити країни: а) порівняльного рівня економічного розвитку; б) різного рівня та структури економіки, як наприклад розвинуті та трансформаційні економіки.

3. Просторова композиція ЗВТ визначається географічними факторами та може мати форму географічно-близької ЗВТ, що включає сусідні країни або певної регіональної спільноти, або географічно-віддаленої ЗВТ, що включає країни різних регіонів, наприклад зона вільної торгівлі США – Ізраїль.

4. Основними структурними характеристиками зон вільної торгівлі можна вважати кількість учасників, масштаб охопту експортної номенклатури товарів та послуг, частку взаємного торгівлі та інвестицій.

5. Різні комбінації участі країн: окремі країни є учасниками різних угод щодо вільної торгівлі – як багатосторонніх, так і двосторонніх.

6. Відповідність та взаємне доповнення економік визначають різні моделі взаємодії в ЗВТ а) моноцентрична модель, коли у конкретній ЗВТ домінує економічний потенціал, торговельна концентрація та відповідно переговорна сила одного великого переважаючого парт-

нера (наприклад, Росія в зоні вільної торгівлі Росія-Вірменія), така модель часто є політично мотивованою; б) поліцентрична модель, коли країни формують та розвивають ЗВТ на основі рівних прав, взаємної вигоди та урахування економічних інтересів кожного учасника незалежно від його економічного потенціалу та питомої ваги у торгівлі, наприклад АСЕАН.

Основними системними тенденціями розвитку взаємодії країн-учасниць в ЗВТ можуть бути ті, що сприяють економічному зближенню, рівноправних економічних стосунків, інвестиціям:

а) гармонізація основних умов діяльності ЗВТ та країн-членів – регуляторних, конкуренції, інвестиційних та умов ведення бізнесу;

б) взаємодоповнююча лібералізація шляхом поєднання участі країн в багатосторонніх ЗВТ з укладання окремими країнами-учасницями певної багатосторонньої зони також двосторонніх зон з метою додаткової лібералізації та скасування тарифів у взаємній торгівлі;

в) конвергенція рівнів економічного розвитку та структури взаємної торгівлі на основі конкурентних переваг;

г) співіснування тенденції конвергенції з дивергенцією в окремих економічних, торговельних та валютних сферах.

Створення та функціонування ЗВТ обумовлено метою отримання додаткових ефектів у вигляді збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та її внеску в економічне зростання країн. Досягнення такої основної мети повинно слугувати основним принципом оцінки результативності ЗВТ. На практиці наслідки діяльності ЗВТ мають різноплановий характер, тому оцінка результативності ЗВТ повинна враховувати різні аспекти та носити комплексний характер.

Теоретичні підходи до вимірювання результативності ЗВТ та аналізу їх ефективності повинні відображати специфіку їх змісту, структури та економічних відносин. Створення та функціонування зон вільної торгівлі спрямовано на лібералізацію зовнішньої торгівлі між країнами-учасницями шляхом зменшення або скасування митних тарифів та інших торговельних витрат, за рахунок чого змінюється обсяг та структуру експорту та імпорту країн-учасниць.

Функціонування ЗВТ одночасно зі змінами обсягу та ефективності зовнішньої торгівлі впливає на конкурентні переваги, інвестиційну привабливість та фінансові зв'язки учасників ЗВТ. Такі непрямі результати вимагають дослідження теоретичних та прикладних аспектів більш широкої оцінки результативності зон вільної торгівлі, в тому числі в сфері фінансових зв'язків між країнами. Необхідне комплексне дослідження багатоаспектного змісту та відповідно всіх основних результатів та ефектів ЗВТ – як прямих, так і опосередкованих. Відпо-

відно для цього необхідно застосувати системний комплексний підхід до основних результатів та ефектів створення і функціонування зон вільної торгівлі.

Вимірювання якісних та кількісних параметрів функціонування зон вільної торгівлі доцільно здійснювати шляхом визначення результативності та основних ефектів – якісних та кількісних. Результативність ЗВТ повинна відображати їх якісні та кількісні характеристики як новоствореної інституційно-регуляторної спільноти (структури), тоді як ефекти повинні відображати системні та економічні результати їх функціонування.

Основні параметри функціонування ЗВТ можуть бути систематизовані наступним чином:

1. Інституційно-регуляторні – вид ЗВТ, кількість учасників, сумарний ВВП, кількість (частка) лібералізованих тарифів зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

2. Просторово-регіональні – населення та територія країн-учасниць, регіональна концентрація експорту та імпорту, інфраструктура зовнішньої торгівлі. Для аналізу впливу географічних факторів на торговельні та фінансові потоки часто використовується гравітаційна модель. Вона встановлює зв'язок масштабу та результатів торговельних та фінансових потоків від специфічних показників країн-учасниць: відстані від країнами, показників економічного розвитку, інституційного розвитку, зовнішньої торгівлі, взаємних інвестицій та інших факторів.

3. Ринкові – частка взаємного експорту та імпорту у зовнішній торгівлі країн-учасниць ЗВТ, частка експорту та імпорту по основним товарним групам у зовнішній торгівлі країн-учасниць ЗВТ, зміна співвідношення торгівлі в рамках ЗВТ та рештою світу.

Зони вільної торгівлі традиційно розглядаються як монофункціональна структура, що передбачає скорочення витрат внаслідок зменшення митних тарифів та збільшення взаємної торгівлі між країнами-учасницями. Але цінові умови та обсяги торгівлі впливають також і на інші параметри відносин між країнами, в першу чергу банківську діяльність, фінансування зовнішньої торгівлі, рух капіталу та інвестиційну процеси. Фінансові ефекти відображають вплив створення ЗВТ в сфері фінансових зв'язків між країнами – торговельні розрахунки, кредитування експорту та імпорту, діяльність іноземних банків країн-учасниць ЗВТ, прямі іноземні інвестиції та рух капіталу, трансграничні операції на фінансових ринках. Тарифна лібералізація у зовнішній торгівлі учасників ЗВТ також впливає на конкуренцію у сфері товарів та послуг, компаній та галузей, національної конкурентоспроможності.

Зміна обсягів та структури зовнішньої торгівлі в результаті створення ЗВТ впливає на фінансові потоки (financial flows) між країнами-учасницями ЗВТ. Основні типи фінансових зв'язків у рамках ЗВТ можна визначити наступні:

Типи фінансових зв'язків	Види фінансових зв'язків	Результати фінансових зв'язків
Міжнародне торговельне фінансування	зовнішньо торговельні розрахунки, експортне фінансування, валютна структура зовнішньої торговельних розрахунків	ефективні торговельні розрахунки, кредитування торгівлі, зменшення валютних ризиків
Міжнародна банківська діяльність	інтернаціоналізації банківських послуг, іноземний банківський капітал	доступ до банківських послуг, конкурентоздатність банків
Прямі іноземні інвестиції	прямі іноземні інвестиції, трансграничне виробництво, міжнародні злиття та поглинання	Приплив капіталу, трансфер технологій, доступ до міжнародних ринків
Міжнародні фінансові операції	Міжнародні портфельні інвестиції, міжнародне кредитування, міжнародні облігації	Приплив довгострокового капіталу

Рис. 2. Основні типи та види фінансових зв'язків у зонах вільної торгівлі

Джерело: складено автором на основі узагальнення діяльності ЗВТ

Торгівельне фінансування у ЗВТ впливає на: зміни обсягів та регіональної структури зовнішньої торгівельних розрахунків, концентрація експортного фінансування у банках країн-учасниць ЗВТ, зміни валютної структури зовнішньої торгівельних розрахунків. Міжнародна банківська діяльність у рамках ЗВТ здійснюється шляхом інтернаціоналізації банківських послуг та банківського капіталу, розширення діяльності банків з іноземним капіталом. Прямі іноземні інвестиції у ЗВТ здійснюються перш за все як торговельно – пов'язані інвестиції у логістично-збутові системи, міжнародну кооперацію, транскордонне виробництво, міжнародні злиття та поглинання в рамках ЗВТ. Операції на міжнародних фінансових ринках спрямовані на залучення портфельних інвестицій, експортне та синдикуване кредитування, розміщення міжнародних облігацій.

Функціонування зон вільної торгівлі та їх вплив на фінансові зв'язки між країнами в сучасних умовах необхідно аналізувати перш за все з урахуванням сучасних факторів глобального економічного та фінансового середовища. Такими є перш за все наслідки глобальної фінансової кризи 2008-2009 років, зовнішні шоки та посткризові зміни в глобальному економічному розвитку.

Зовнішні шоки опосередковують транскордонну передачу коливань від міжнародних до національних ринків. Вразливими для зовнішніх шоків перш за все є малі та середні економіки, експорто – та імпортозалежні країни з недостатньо розвинутими банківськими та фінансовими системами. До потенційно найбільш вразливих до шоків країн можна віднести велику групу зростаючих і транзитивних економік.

Зовнішні шоки в період кризи 2008-2009 років вплинули на функціонування існуючих та фактично стимулювали утворення нових зон вільної торгівлі. Тим самим проявилася стабілізуюча функція ЗВТ у міжнародній торгівлі та економічному зростанні.

Основними зовнішніми чинниками для кризи української економіки в 2008-2009 роках була комбінація товарних та фінансових зовнішніх шоків.

Зовнішні товарні шоки виявилися у значному скороченні попиту та цін на основні товари українського експорту в починаючи з середини 2008 року. В результаті скоротилося надходження валютної виручки від експорту, виникли проблеми на валютному ринку та відбулася девальвація гривні. Це в свою чергу обумовило фінансові шоки, подорожчання імпорту, проблеми з обслуговуванням зовнішніх кредитів корпоративного та державного секторів, обслуговування валютних кредитів всередині країни.

Відбулося додаткове скорочення експорту в результаті протекціоністських заходів основних імпортерів та лібералізації зовнішньої торгівлі в результаті приєднання до СОТ у 2008 році, що також можна віднести до зовнішніх шоків. Відчутно скоротилися зовнішні трансфери трудових мігрантів в результаті кризового зниження їх доходів та зайнятості.

Зовнішні товарні шоки відобразилися у значному скороченні експорту та імпорту товарів і послуг протягом року після початку фінансової кризи – у 2009 році таке скорочення у порівнянні з 2008 роком відповідно становило 52 % та 56 %.

Зовнішні фінансові шоки обумовили реверсивні тенденції руху капіталу як в силу погіршення умов зовнішнього фінансування, так і погіршення інвестиційного клімату в країні. У 2009 році значно скоротилось надходження прямих іноземних інвестицій, кінця 2013 року їх передкризовий рівень ще не відновлено. Приплив іноземних кредитів та облігацій до 2008 року змінився відтоком коштів починаючи з 2009 року на погашення ра-

ніше отриманих зовнішніх запозичень, особливо у корпоративному та банківському секторах..

Таким чином, вплив зовнішніх шоків на економіку України проявився як порушення зовнішньої та внутрішньої рівноваги на товарному, валютному та фінансовому ринках. суттєву зміну умови торгівлі та конкурентоздатності.

Україна має відкриту економіку з високою концентрацією експорту та імпорту, фактично регульований валютний курс до 2013 року був змінений на ринковий з початку 2014 року, що спричинило значні коливання валютного курсу та девальвацію гривні. Це суттєво змінило конкурентоспроможність більшості товарів українського експорту незалежно від рівня митних тарифів, а також сприяло скороченню імпорту.

В сучасних умовах країна повинна активно стимулювати експорт та одночасно здійснювати модернізацію в умовах дефіциту зовнішнього фінансування. Це стимулює політику входження до зон вільної торгівлі з основними торгівельними партнерами з метою покращення умов для збільшення взаємної торгівлі, підвищення конкурентоздатності експорту та стимулювання економічного зростання.

Нестабільність світових товарних ринків, повільні структурні зміни, скорочення можливостей зовнішнього фінансування негативно впливають на зростаючі економіки Центральної Європа та СНД, супроводжуються уповільненням економік Азії та Китаю. Такі прогнози повинні посилити мотивацію країн до активізації взаємної торгівлі, в тому числі в рамках існуючих та створення нових зон вільної торгівлі.

Зростаючі та трансформаційні економіки не можуть досягти суттєвого підвищення конкурентоздатності на існуючій технологічній базі, а здійснення стратегій модернізації та інновацій вимагає інтенсивного розвитку наукових досліджень, обмежується можливостями державного фінансування, дефіцитом венчурного капіталу та зовнішнього капіталу.

Функціонування зон вільної торгівлі у сучасних умовах повинно бути спрямовано не тільки на зростання обсягів торгівлі, а на її структурні зміни – все більшої орієнтації на розвиток транскордонної кооперації, вертикальних виробничих зв'язків на сучасній технологічній основі. Виходячи з цього, роль зон вільної торгівлі у стимулюванні прямих іноземних інвестицій, поширенні високих технологій, науково-дослідної та інноваційної кооперації повинна зростати. Така стратегічна орієнтація буде сприяти більшій стійкості ЗВТ в умовах динамічної міжнародної ринкової кон'юнктури.

Вплив ЗВТ на розвиток торгівлі пов'язаний одночасно з фінансовими потоками як з членами ЗВТ, так і з глобальними фінансовими ринками. Тому фінансові потоки у ЗВТ залежить як глобального фінансового середовища, так і від специфічного впливу вільної торгівлі.

В якості глобальних факторів розвитку фінансових потоків у ЗВТ можна розглядати такі:

- обсяг та стан глобальної фінансової ліквідності;
 - стан та тенденції глобальних фінансових ринків;
 - умови доступу на глобальні фінансові ринки для зростаючих і трансформаційних економік;
 - структура та тенденції транскордонного руху капіталу;
 - інтернаціоналізація міжнародних банків.
- Специфічними для зон вільної торгівлі факторами розвитку фінансових потоків є наступні:
- рівень інфляції та стабільність валютних курсів країн-учасниць;
 - валютна структура зовнішньоторгівельних платежів у ЗВТ;

- рівень розвитку національних фінансових ринків;
- умови та відносний рівень прямих іноземних інвестицій;
- регіональна концентрація фінансових потоків;
- присутність іноземних та партнерських по ЗВТ банків в національній фінансовій системі.

Вимірювання динаміки фінансових зв'язків в рамках ЗВТ повинно базуватися на співставленні структурних змін у зовнішній торгівлі з показниками питомої ваги взаємних прямих і портфельних іноземних інвестицій,

трансграничних злиттів та поглинань у фінансовому секторі, міжнародних банківських операцій та трансграничного кредитування.

В рамках ЗВТ можуть бути різні співвідношення динаміки зовнішньої торгівлі, іноземних інвестицій та банківської інтернаціоналізації між країнами-партнерами та із іншими – паралельний чи доповнюючий розвиток або асиметрична динаміка.

Таблиця 1. Регіональна структура торговельних та фінансових потоків України, %, 2012 р.

	Частка в зовнішній торгівлі України, %	Частка в нагромаджених прямих іноземних інвестиціях, %	Частка в банківському капіталі України, %
Росія	25	7	12
Інші країни СНД	11	2	1
ЄС	26	75	25

Джерело: розраховано автором на основі: [1]

Регіональна концентрація торговельних та фінансових зв'язків свідчить про те, що на Росію та СНД припадає 36 % зовнішньої торгівлі України. В той же час країни ЄС забезпечують 75 % прямих іноземних інвестицій та 25 % капіталу банківської системи України. Основними причинами цього є переваги залучення інвестицій, а також розміщення акцій та облігацій на європейських фінансових ринках, краща юридична захищеність фінансових трансакцій. Інвестування та залучення капіталу з ЄС до України визначається економічним та фінансовими мотивами, зокрема наявністю ринків збуту, ресурсним та технологічними можливостями України. Натомість, наприклад Росія, здійснює політично мотивовану політику заміщення імпорту багатьох видів продукції з України створенням власних виробництв (труби, залізничні вагони, газокompresорне устаткування та інше).

Найбільші темпи зростання прямих іноземних інвестицій в Україну відзначається з Кіпру після 2006 року, тобто після приєднання країни до ЄС. Основними факторами такого випереджаючого зростання є наступні: 1) кращий захист фінансових активів та інвестицій на Кіпрі після приєднання до ЄС; 2) Кіпр використовується як юридично країна походження інвестицій західними та російськими компаніями та банками, наприклад, глобальний інвестиційний банк Креді Свісс Ферст Бостон Україна, що належав до швейцарської банківської групи, але формально власність була оформлена через дочірню структуру на Кіпрі (припинив діяльність у 2007 році), або Альфа Банк Україна, афілійований до Альфа Банк Росія але юридично володіння ним здійснюється через афілійовану структуру на Кіпрі, та інші; 3) використання як джерела кредитування та реінвестування корпоративних фінансових активів, кінцевими бенефіціарами яких є українські компанії та приватні особи, в Україну.

Таким чином, торговельні та фінансові зв'язки України є асиметричними щодо СНД та ЄС. Слід відзначити, що фінансові та інвестиційні потоки мають більш суттєве значення для формування стратегії структурних змін та довгострокового зростання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З точки зору залучення інвестицій, зовнішнього фінансування та технологій, Україні доцільно застосовувати асиметричні пріоритети участі у зонах вільної торгівлі. Створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом повинно мати пріоритетом саме довгострокові стратегії, розширення інвестиційно-фінансових можливостей. Певна форма участі у зоні вільної торгівлі в рамках СНД повинна сприяти розширенню торгівлі конкурентоздатними товарами українського експорту, особливо продовольства, якісного металу та високотехнологічного машинобудування.

Основними інституційними та регуляторними аспектами розвитку фінансових зв'язків в рамках ЗВТ можна вважати наступні:

- гармонізація банківського та фінансового регулювання;
- поширення міжнародних технологій та стандартів банківських та фінансових трансакцій;
- ефективний доступ до міжнародних електронних платіжних та фінансових торговельних систем;
- взаємний доступ фінансових інституцій на ринки країн ЗВТ.

Для України важливим є не тільки визначення торговельних результатів участі у зонах вільної торгівлі, але комплексний аналіз та прогнозування впливу ЗВТ на модернізацію національної економіки на основі інновацій, зростанні її конкурентоздатності, покращення клімату для ведення бізнесу та інвестицій. Важливе значення для цього повинно мати використання потенціалу створюваної зони вільної торгівлі з Європейським Союзом для розширення доступу на європейські та глобальні фінансові ринки, розвитку інвестиційної та виробничої кооперації.

Список використаних джерел

1. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2013 рік. – Національний банк України, 2014. http://www.bank.gov.ua/Balance/PB/2012/aPB_2013.pdf
2. Baldwin, R. (ed.), The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects. / R.Baldwin – London: CEPR – 2009.
3. Baier, S., Bergstrand, J. Do free trade agreements actually increase members' international trade? / S.Baier, J.Bergstrand // – Journal of International Economics – 2007 – No. 71 (1), – P.72–95.
4. Bhagwati, J. Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade. / J.Bhagwati – Oxford, Oxford University Press, 2008.
5. Cheong D. Methods for Ex Post Economic Evaluation of Free Trade Agreements. / D. Cheong // – ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – Asian Development Bank, 2010.
6. International Monetary Fund. World Economic Outlook Update. January 2012. – IMF, Washington, 2012 – www.imf.org/weo/2012.
7. IMF International Financial Statistics. – Washington, International Monetary Fund. – Mode of access: <http://www.imfststatistics.org/imf/>.
8. Karacaovali, B., Limao, N. The clash of liberalizations: preferential vs. multilateral trade liberalization in the European Union. / B.Karacaovali, N.Limao. // – Journal of International Economics, – 2008, No. 74(2), – P. 299-327.
9. Mayda, A., Steinberg, C.. Do South-South Trade Agreements Increase Trade? Commodity-Level Evidence from COMESA /A.Mayda, C.Steinberg. // – IMF Working Paper, – 2007, No. 07/40.
10. Nilsson, L., Matsson, N. Truth and Myths about the Openness of EU Trade Policy and the Use of EU Trade Preferences. / L.Nilsson, N.Matsson // – Brussels, European Commission Directorate General for Trade Working Paper – 2009.
11. UNCTAD Trade and Development Report 2007: Regional cooperation for development' – Geneva, UNCTAD, 2007.
12. World Bank Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development. – Washington, World Bank= 2005.

Надійшла до редколегії 02.06.14

В. Шевченко, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТОРГОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ СВЯЗЕЙ В ЗОНАХ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены различные модели договоров о свободной торговле (ДСТ) и зон свободной торговли (ЗСТ), определен комплексный к их структуре и результатам в условиях нестабильности глобальной экономической среды. Осуществлена типологизация моделей зон свободной торговли и видов финансовых связей между странами. Обоснованы подходы к определению оезультативности зон свободной торговли. Установлено, что для ЗСТ транзитивных экономик характерным является концентрация торговых потоков участников, тогда как финансовые и инвестиционные связи осуществляются преимущественно с развитыми странами. Определены основные направления повышения результативности финансовых связей в зонах свободной торговли.

Ключевые слова: договоры свободной торговле, зоны свободной торговли, международные торговые потоки, международные финансовые связи, международное движение капитала, банковская интернационализация.

V. Shevchenko, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERACTION OF TRADE AND FINANCIAL LINKAGES IN THE FREE TRADE ZONES

Different models of free trade agreements (FTA) and free trade zones (FTZ) are considered in the article, argued the complex approach to their structures and results under unstable global economic environment. The typology of the free trade zones models and financial linkages types between countries have been developed. Approaches to the results of the free trade zones have been argued. It has been discovered that for the free trade zones of transitional countries the prevailing are trade flows concentration whereas financial and investment linkages are acting with developed countries. The main directions of increasing of the financial linkages results in the free trade zones have been discovered.

Keywords: free trade agreements, free trade zones, international trade flows, international financial linkages, international capital flows banking internationalization.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 30-34

УДК 316.77:659.1

JEL M37

Н. Кочкіна, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ ІНТЕРАКТИВНОМУ ПРОСТОРІ

У статті виявлено тенденції розвитку рекламних комунікацій у глобальному інтерактивному просторі через аналіз чинників їх функціонування та дослідження мотивації вірусної аудиторії. Визначено рівень поширення інтерактивних технологій у сучасному інформаційному просторі та динаміку росту ринку інтерактивної реклами. Виявлено популярність соціальних мереж як основного джерела вірусних повідомлень. Досліджено мотивацію глядачів YouTube, які забезпечують резонансність викладеного у каналі відео шляхом його перегляду та ретрансляції.

Ключові слова: маркетингові комунікації, Інтернет-реклама, вірусні комунікації.

Постановка проблеми. Розширення масштабів використання інтерактивних технологій у глобальному інформаційному просторі стимулює зростання популярності інтерактивних інструментів маркетингових комунікацій. Рекламна активність суб'єктів споживчих ринків переміщується в Інтернет, свідомством чого є сталий зростаючий тренд рекламних витрат у цьому каналі комунікацій. Зростання популярності відео онлайн реклами разом зі збільшенням відвідуваності соціальних мереж обумовлює збільшення ефективності нетрадиційних методів комунікацій. Вони спрямовані на досягнення вірусності комунікаційних повідомлень шляхом їх ретрансляції самими глядачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впровадження нетрадиційних вірусних комунікаційних технологій є достатньо новою й відповідно слабо дослідженою проблематикою. Дані питання розглядаються зару-

біжними фахівцями: Д.Алсопом, П.Еклером, Р. Фергюсоном, Д.Голденбергом, А.Каїкаті, С.Годіном, Р. Уїлсоном та іншими. Сучасним напрямом розвитку та національній специфіці міжнародної реклами присвятили свої дослідження А.К.Боковіков, І.Л.Вікеннтьєв, І.В. Крилов, А.Н.Лебедев, В.Матвієнко, В.Л.Музикант, Г. Почепцов, І.Слісаренко, А.Старостіна, Є.Ромат. Проте динамічність ринку вірусних комунікацій вимагає постійного моніторингу соціально-культурного середовища з подальшою адаптацією рекламних стратегій. Це потребує проведення первинних досліджень глобального комунікаційного простору з огляду виявлення чинників його функціонування та мотивації цільової аудиторії. Отже метою даної статті є виявлення тенденцій розвитку рекламних комунікацій у глобальному інтерактивному просторі через аналіз чинників їх функціонування та дослідження мотивації цільової аудиторії.

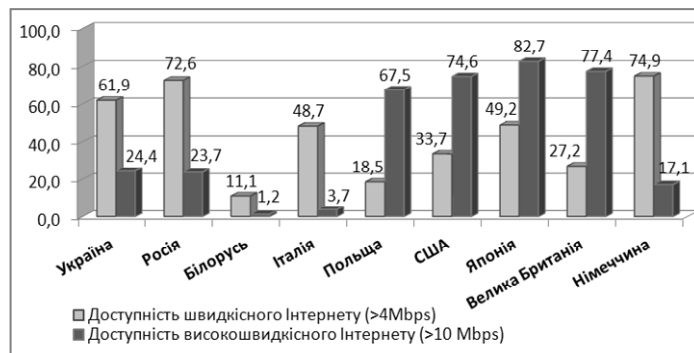


Рис. 1. Доступ до мережі Інтернет по країнах: 2013 р., %

Джерело: розроблено за даними Akamai Intelligent Platform [1]

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними "The Akamai State of the Internet Report", у 2013 році 61,9% мешканців України мали доступ до швидкісного Інтернету та 24,4% – до високошвидкісного Інтернету (рис. 1). Зростаючий тренд доступності глобальної мережі спостерігається останні 4 роки: у 2009 році показники склали 12,1% та 0,7% відповідно. Таким чином, за цими показниками Україна знаходиться в загальноєвропейському тренді. Для порівняння у Німеччині швидкісним Інтернетом послуговуються 74,9% мешканців, у Росії – 72,6%, у Італії – 48,7%. Країнами-лідерами інтернетизації є Японія, Велика Британія та США. Як видно з рис. 1, дані країни віддають перевагу новому поколінню високошвидкісного Інтернету, у той час як Німеччина навпаки розвиває канали зі швидкістю менше 10 Мб на секунду. Найменша доступність Інтернету серед країн-сусідів спостерігається у Білорусі (11,1% та 1,2% відповідно), Вірменії (17,8% та 1,0%) та Азербайджані (7,9% та 0,2%).

Серед інтерактивних інструментів маркетингових комунікацій ключове місце займає Інтернет-реклама. За

оцінками ZenithOptimedia, у 2013 році об'єм світового ринку інтерактивної реклами склав 101,761 млрд. дол. У 2014 році прогнозується його зростання до 116,837 млрд. дол. [2]. При цьому частка витрат на Інтернет-рекламу збільшується рік від року: якщо у 2010 році на неї припадало в середньому 14,7% всіх рекламних витрат, то у 2013 році – вже 19,6%. Приріст досягається переважно за рахунок зменшення витрат на друковану рекламу. Найбільші темпи зростання ринку демонструє Велика Британія, у якій на частку інтерактивної реклами у 2014 році за прогнозами припадає 40% витрат (33% у 2011 році). У Австралії, Канаді, Данії, Норвегії, Південній Кореї та Швеції до Інтернету буде спрямована третина рекламних бюджетів. Абсолютним лідером за обсягом рекламних витрат є США: у 2014 році вони складуть 173,95 млрд. дол., з них 43,00 млрд. дол. – реклама у мережі Інтернет [3]. Для порівняння обсяги витрат на рекламу в Японії, що посідає друге місце, є у 3,3 рази меншими і становлять 52,964 млрд. дол.

Таблиця 1. Розподіл ринку Інтернет-реклами за видами, млрд. дол. США

Вид реклами	2010	2011	2012	2013	2014
Банерна реклама (display ad)	22,543	27,444	32,757	39,173	46,892
Рубрична реклама (classified ad)	11,443	11,063	11,830	12,571	13,296
Контекстна реклама (paid search)	33,851	38,111	43,826	50,016	56,649
Загалом	67,837	76,618	88,413	101,761	116,837

Примітки: банерна реклама включає банери, спонсорство, брендинг, спонсорські посилання, нестандартні звернення; контекстна реклама – пошук, контекстно-медійну мережу тощо.

Джерело: розроблено за даними ZenithOptimedia [2]

Як видно з табл. 1, банерна реклама є категорією, що демонструє найбільші темпи зростання у 20% на рік. Це досягається за рахунок збільшення популярності соціальних мереж та онлайн відео реклами. Причому витрати на дану рекламну категорію зростають більш швидкими темпами, ніж на рубричну та контекстну рекламу (15% та 6% відповідно). За прогнозами ZenithOptimedia, у 2014 році частка банерної реклами сягне 40% всієї інтерактивної реклами (36% у 2011 році).

Позитивні зрушення спостерігаються також на українському рекламному ринку. Незважаючи на складну політичну ситуацію в країні, прогнозні цифри щодо темпів зростання у 2013 році виправдались. Так, за оцінка-

ми медійної агенції Mindshare у 2013 році у онлайн-сегменті очікувались найбільші темпи зростання (37%) [4]. Фактичне зростання за даними Всеукраїнської рекламної коаліції склало 35%. У 2014 році прогноуються такі ж темпи зросту, й Інтернет-сегмент рекламного ринку досягне об'ємів у 1,44 млрд. грн. При цьому на банерну рекламу припадає 30,6% рекламних бюджетів, контекстну – 29,2%, відеорекламу – 20,8%, рекламу в соціальних мережах – 19,4% [5]. Очікується також зростання чисельності аудиторії сайтів. Якщо у 2013 році збільшення об'єму аудиторії зафіксували 75% суб'єктів українського медіа онлайн ринку, то у 2014 році 85% з них очікують такого зростання [6].

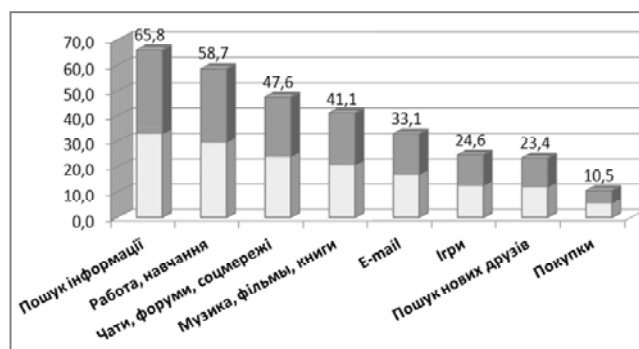


Рис. 2. Молоді українці: цілі використання Інтернету, %

Джерело: розроблено за даними Інституту Горшеніна [7].

Таким чином, збільшення популярності соціальних мереж обумовлює перерозподіл рекламних бюджетів в бік цього медіа-каналу. За результатами всеукраїнського соціологічного дослідження Інституту Горшеніна [7], 47,6% молодих українців використовують Інтернет для спілкування у чатах, форумах та соціальних мережах, 41,1% – прослуховування музики, перегляду фільмів та читання

книг онлайн. 23,4% зацікавлені у пошуку нових друзів, що також передбачає знайомства у соцмережах (рис. 2).

Популярність соціальних мереж по світу різниться. Якщо Facebook та YouTube користуються високою світовою відвідуваністю, то odnoklassniki та vk є локально популярними у країнах колишнього СРСР (рис. 3). В Україні найбільш відвідуваними у 2013 році були vk,

odnoklassniki, YouTube, google+, linkedin, flickr та Facebook. З огляду на політичну та соціально-економічну кризу в країні у 2014 році можна очікувати

зменшення популярності російських соціальних мереж та переміщення аудиторії до альтернативних мереж – Facebook та Twitter.

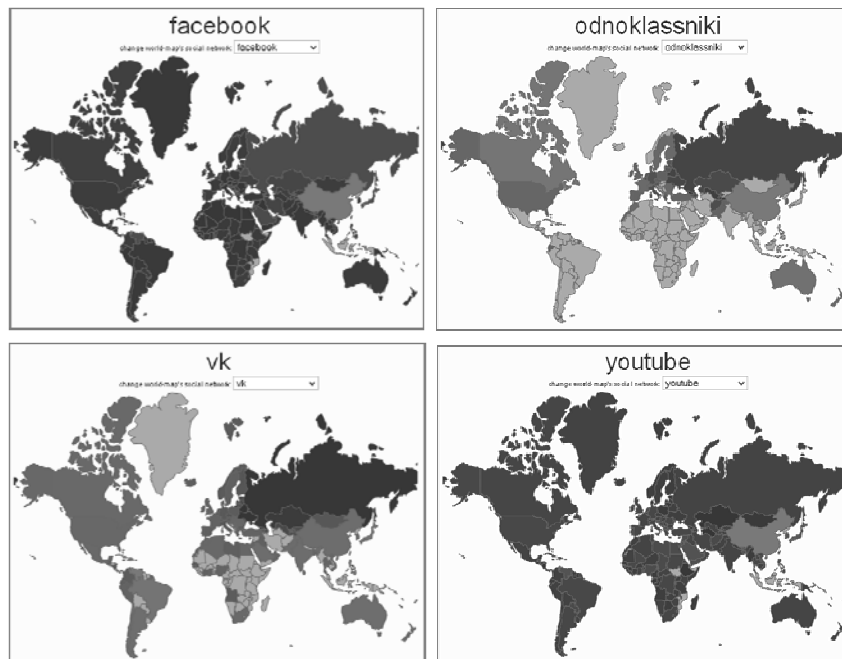


Рис. 3. Популярність соціальних мереж по країнах світу: 2013 р.

Джерело: розроблено за даними [8]

менша популярність більша популярність

Як видно з попереднього дослідження, однією з найбільших рекламних площадок в Інтернеті є YouTube, щомісячна аудиторія якого складає 800 млн. користувачів. У даному інтерактивному каналі кожен місяць проглядається більш ніж 4 млрд. годин відео; кожної хвилини на YouTube завантажуються 72 години відео [9].

Дослідження "Лабораторії Касперського" щодо векторів активності російських користувачів Інтернету підтверджують популярність відео-хостингів: 83,0% щодня переглядають потокове відео, а 39,0% розміщують музику та відео у мережі [10]. Вочевидь українські користувачі Інтернету демонструють схожу поведінку.

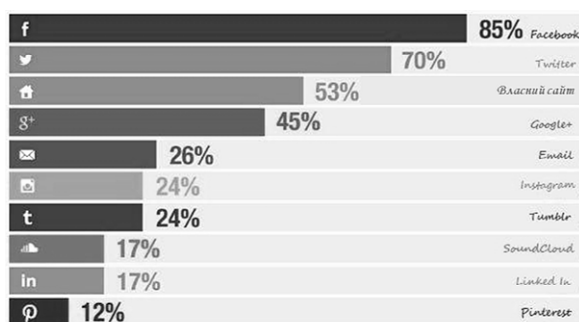


Рис. 4. Канали ретрансляції відео з YouTube

Джерело: розроблено за даними [9]

За даними FanBridge, 77% володарів акаунтів у YouTube вважають цей рекламний канал прибутковим. При цьому більшість з них (46%) витрачає на просування каналу менше 1 години на тиждень, 18% – 1-3 години, 21% – 3-8 годин, 6,0% – 8-15 годин та 9% – 15 і більше годин. Найбільша кількість перепостів відео з YouTube спостерігається у Facebook (85%) та Twitter (70%) – мережі, що довели свою світову популярність (рис. 3 та 4). Останній показник є свідомством високої вірусності даного каналу маркетингових комунікацій.

Визначимо мотивацію глядачів YouTube, які забезпечують вірусність викладеного у каналі відео шляхом його перегляду та розміщення у соціальних мережах,

власному сайті та пересилки електронною поштою, програмами миттєвих повідомлень тощо. Для цього проаналізуємо найбільш резонансні відео-ролики, які дістали максимальний інтерес у 2010 – 2013 роках [11].

Аналіз основної аудиторії глядачів такого відео показав, що вона формується переважно підлітками у віці 13-17 років та зрілими людьми 35-54 роки (рис. 5). При цьому за останні 3 роки частка молодих людей зменшилась практично вдвічі на фоні збільшення активності людей старшого віку (зокрема жінок 45-64 років). Спостерігаються також суттєві відмінності у поведінці чоловіків та жінок. Так, чоловіки демонструють зростаючий інтерес до резонансних тем суспільства, який досягає

свого піку у 35-44 роки й стрімко зменшується після 55 років. Однак навіть у цей період Інтернет-активність

чоловіків зберігається, у той час як у 2010-2011 роках активність жінок після 55 років була нульовою.

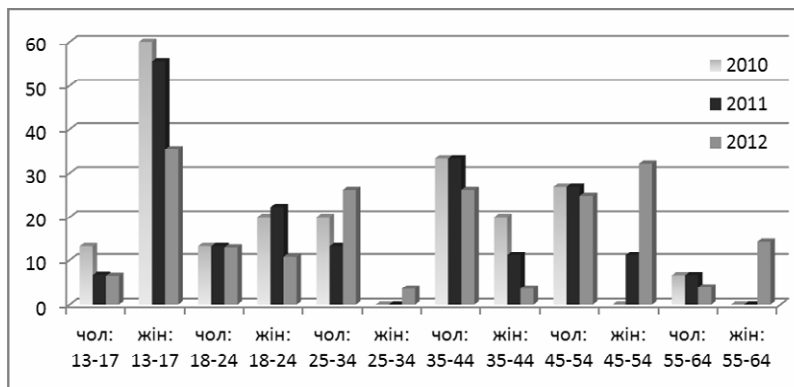


Рис 5. Розподіл аудиторії YouTube за статтю та віком

Джерело: власна розробка

Жіноча аудиторія демонструє суттєво відмінну поведінку щодо перегляду відео, що викликає ажіотажний інтерес. Так, максимальна зацікавленість спостерігається у дівчат-підлітків (13-17 років). При цьому вона в середньому в 6 разів більша, ніж у хлопців того ж віку. Після 18 років інтерес до резонансних тем суттєво зменшується, а з 25 до 34 років спадає до нуля. Вочевидь, це можна пояснити тим, що у цьому віці жінки займаються створенням сім'ї та народженням дітей, мало опікуючись питаннями поза цієї проблематики. Інтерес до резонансного відео частково відновлюється після 35 років, а в період 45-54 роки досягає свого пікового значення: 32% у 2012 році. Загалом 2012 рік продемонстрував новий тренд до збільшення Інтернет-активності жінок у віці старше 45 років.

Аналіз основного об'єкту інтересу глядачів резонансного відео показав переважання музичної та пов'я-

заної зі смертю тематики (рис. 6). Найбільшу зацікавленість викликало відео з залученням відомих особистостей, таких як актора Жан Клода Ван Дамма (2013 р.), співаків Леді Гага (2011 р.), Кеті Перрі (2010 та 2011 рр.) та Псі з вірусним Gangnam style (2012 р.). Останнє відео увійшло до Книги рекордів Гіннеса як таке, що дістало найбільше число переглядів на YouTube за всі часи його існування (1 985 251 563 станом на травень 2014 року).

На другому місці серед резонансних тем була смерть та страждання: дана тематика лідирувала на YouTube у січні і лютому 2010, березні, травні, червні та жовтні 2011 та березні 2012 р. Фактично можна сказати, що третина 2011 року пройшла під гаслом смерті. Показовим є те, що ця тематика обійшла за популярністю навіть відкриття Зимових олімпійських ігор у 2010 році, хоча івенти загалом мали високу популярність.

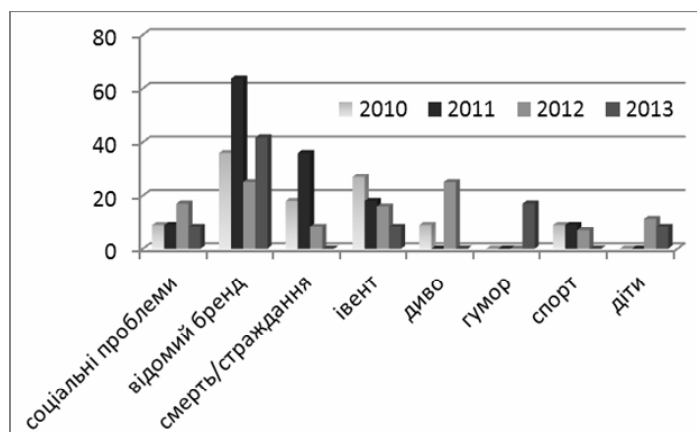


Рис 6. Основний об'єкт інтересу аудиторії YouTube

Джерело: власна розробка

Ще одним цікавим фактом є те, що смерть Стіва Джобса у жовтні 2011 року не стала найбільш резонансною подією серед глядачів YouTube. Її перебрала інша новина про трагічну загибель молодого італійського гонщика Марко Сімонцеллі, репортаж про яку був розміщений у мережі. Таким чином, римський вислів "хліба й видовищ" ще раз довів свою життєздатність, адже люди з цікавістю переглядають саме репортажі, які демонструють смерть, а не прості повідомлення про неї. Слід відзначити, що тематика смерті та страждання

дістала піку популярності у 2011 році, а в 2013 році не піднімалась взагалі. Натомість минулий рік пройшов під гаслом гумору, переважно з залученням відомих особистостей або брендів. Це є свідомостю циклічності соціальної свідомості населення: депресивні (темні) періоди змінюються оптимістичними (світлими). З огляду на події в Україні та їх міжнародний резонанс у 2014 році можна очікувати черговий сплеск інтересу до тематики смерті/страждання та (імовірно) соціальної проблематики.

Третє місце за популярністю посіло відео про резонансні події переважно у сфері високих технологій та музики. Так, у квітні 2010 року максимальне число пошукових запитів отримало повідомлення про вихід нового IPAD. У вересні цього ж року високу вірусність продемонструвала реклама останнього доповнення до комп'ютерної гри Halo від Microsoft. Рік по тому у вересні 2011 року найбільш резонансним стало відео про відкриття рок-фестивалю у Ріо де Жанейро. У жовтні 2013 року зацікавленість викликав провокаційний амбієнт, анонсує початок показу кінострічки "Cargu" [12]. З рис. 6 видно, що тренд інтересу до івентів є спадним, тобто у 2014 році можна очікувати низьку зацікавленість у даній тематичі.

На четвертому місці за резонансністю у 2010-2013 рр. знаходились соціальні проблеми. Причому найчастіше вони піднімались у 2012 році. Так, у січні цього року більше 52 млн. переглядів отримало відео про взаємовідносини між чоловіками та жінками [13], а у вересні того ж року – про конфлікт батьків та дітей [14]. Цікавим є те, що основними глядачами другого відео були не діти, а чоловіки та жінки у віці 35-54 роки – потенційні батьки підлітків, проблеми спілкування з якими розглядаються у відео. Загалом за останні 4 роки соціальна проблематика була стабільно популярною – в середньому 10% вірусного відео. Меншу зацікавленість викликала тематика дива, спорту та дітей: останні два об'єкти інтересу за 4 роки не діставали популярності вище 10%. Активна апеляція до архетипу дива спостерігалась у 2012 році, а рік по тому втратила свою актуальність.

Якщо говорити про формат вірусного відео, то найбільший інтерес серед глядачів дістала музика: у 2011 та 2012 році цій тематичі присвячено більше 50% всього вірусного відео. Друге місце за вірусністю посіло любительське відео, третє – реклама. При цьому число рекламних роликів, що викликали ажіотажний інтерес у аудиторії у 2010 році, втричі більше аналогічної кількості 2011 року. У 2012 році жоден рекламний ролик не потрапив до переліку резонансних, а у 2013 році на частку таких роликів припадало 18% всього вірусного відео. В останні 2 роки певної популярності стали набувати пародії, що ще раз свідчить про тяжіння суспільства до позитивних комунікацій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз тенденцій розвитку маркетингових комунікацій у глобальному інтерактивному просторі довів високу сприятливість чинників їх функціонування. Збільшення рівня використання інтерактивних технологій разом з ростом ринку Інтернет-реклами формуватимуть підґрунтя для розвитку вірусної реклами як ефективного інструменту нетради-

ційного комунікаційного впливу на потенційного споживача. Зростання популярності соціальних мереж обумовлює перерозподіл рекламних бюджетів в бік цього медіа-каналу. Дослідження мотивації вірусної аудиторії соціальної мережі YouTube виявило гендерні та вікові відмінності, що обумовлюють специфіку комунікаційного впливу на споживачів різної статі та віку. Виявлено також циклічність соціальної свідомості вірусної аудиторії, що потребує подальших досліджень, у тому числі побудови сценаріїв її вірусної поведінки.

Список використаних джерел

1. The Akamai State of the Internet Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.akamai.com/stateoftheinternet/soi-visualizations.htm#stoi-map>. – Назва з екрану.
2. Global Ad Expenditure Forecast 2014 [Електронний ресурс] / ZenithOptimedia. – Режим доступу: <http://www.researchfindr.com/global-ad-expenditure-forecast-2014>. – Назва з екрану.
3. Marketing Fact Pack 2014. – Advertising Age, 2013. – 30 December [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gaia.adage.com/images/bin/pdf/MFPweb_spreadsv2.pdf. – Назва з екрану.
4. Mindshare прогнозирует рост рекламного рынка Украины на 10% [Електронний ресурс] / Marketing Media Review, 2012. – 9 листопада. – Режим доступу: <http://mmr.ua/news/id/mindshare-prognoziruet-rost-reklamnogo-rynka-ukrainy-na-10-32499/>. – Назва з екрану.
5. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2013 и развитие рынка в 2014 году. Экспертный прогноз Всеукраинской рекламной коалиции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/V_UA_2013-14.pdf. – Назва з екрану.
6. Рынок интернет-рекламы в Украине: 2013 vs 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2014/02/27/514335>. – Назва з екрану.
7. Для чего украинской молодежи нужен Интернет? Всеукраинское социологическое исследование "Современная молодежь Украины". 1-20 марта 2013 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://institute.gorshenin.ua/researches/119_dlya_chego_ukrainskoy_molod_ezhi_nuzhen.html. – Назва з екрану.
8. Breakdown of traffic from social networks by country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bitlyscience.github.io/geo_social/. – Назва з екрану.
9. YouTube-каналы: аудитория и монетизация [Електронний ресурс] / Marketing Media Review, 2012. – 23 листопада. – Режим доступу: <http://mmr.ua/news/id/youtube-kanaly-auditorija-i-monetizacija-32680/>. – Назва з екрану.
10. Письменный А. Исследования привычки российских пользователей интернета [Електронний ресурс] / А. Письменный. – Режим доступу: <http://blogs.computerra.ru/45556>. – Назва з екрану.
11. Interactive Timeline: YouTube Rewind 2010/2011/2012/2013 (Global) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.youtube.com/rewind>. – Назва з екрану.
12. Telekinetic Coffee Shop Surprise [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.youtube.com/watch?v=VioXISOr3_M&list=PLGkgHkcXY5iZcKGmftc_yIwD8NfT1fzNy. – Назва з екрану.
13. Why you asking all them questions? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.youtube.com/watch?v=gwUX4cSwRk&index=8&list=PLGkgHkcXY5iZcKGmftc_yIwD8NfT1fzNy. – Назва з екрану.
14. Facebook Parenting: For the troubled teen [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.youtube.com/watch?v=k1IujzRidmU&index=10&list=PLGkgHkcXY5iZcKGmftc_yIwD8NfT1fzNy. – Назва з екрану.

Надійшла до редколегії 12.05.14

Н. Кочкина, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ГЛОБАЛЬНОМ ИНТЕРАКТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В статье определены тенденции развития маркетинговых коммуникаций в глобальном интерактивном пространстве посредством анализа факторов их функционирования и исследования мотивации вирусной аудитории. Выявлен уровень распространения интерактивных технологий в современном информационном пространстве и динамика роста рынка интерактивной рекламы. Определена популярность социальных сетей как основного источника вирусных сообщений. Исследована мотивация зрителей YouTube, которые обеспечивают резонансность выложенного в канале видео путем его просмотра и ретрансляции.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, Интернет-реклама, вирусная реклама.

N. Kochkina, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE GLOBAL INTERACTIVE SPACE

The article identifies trends in the development of marketing communications in the global interactive space by analyzing the factors of their functioning and researching motivation of viral audience. It is revealed the prevalence of interactive technologies in today's information space and the growth dynamics of interactive advertising market. It is proved that favorable conditions for marketing communications' functioning forms the basis for the development of viral advertising as an effective communication tool for untraditional impact on potential customers. The popularity of social networks as a major source of viral messages is determined. The motivation of YouTube audience, which provides a resonant video viewing and retransmission, is investigated. Gender and age differences that stipulate communication affect on consumers are identified. Cyclic social consciousness is observed that demands further research of viral audience, including constructing scenarios of viral behavior.

Key words: marketing communications, internet advertising, viral advertising.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 35-39
УДК 339.9.01
JEL B 41

Л. Кудирко, канд. екон. наук, проф.
Київський національний торговельно-економічний університет, Київ

ПОДОЛАННЯ "ІНФОРМАЦІЙНИХ РОЗРИВІВ" В ОСВІТНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЕКОНОМІСТІВ-МІЖНАРОДНИКІВ

У статті здійснено аналіз підходів щодо відповідності методологічної спадщини теорії макро – та мікроекономіки викликам сучасного світогосподарського розвитку. Аргументовано положення щодо необхідності розширення методологічного інструментарію для аналізу новітніх процесів та явищ на наднаціональному рівні. Обґрунтовано доцільність посилення міждисциплінарного підходу в їх оцінці, що забезпечить формування більш об'єктивного та комплексного розуміння природи та механізмів трансформації міжнародних економічних зв'язків в сучасну добу, а відтак, підвищення якості фахової підготовки економістів-міжнародників.

Ключові слова: мікроекономіка, макроекономіка, стандартна модель *econometrics*, інституційно-еволюційний аналіз, економічна генетика, наноекономіка, міждисциплінарний підхід.

Постановка проблеми. Модернізація вітчизняної освітньої сфери невід'ємна від її активної інтеграції в глобальний інформаційний простір, оновлення змісту та методології вивчення навчальних дисциплін. Зокрема мова йде про нагальну проблему включення новітніх досягнень світової економічної науки в тло навчальних програм економічних дисциплін, у тому числі, міжнародної економіки та дотичних до неї навчальних предметів. Для вирішення таких завдань сучасній вітчизняній науці не бракує ні потенціалу, ні бажання. Разом з тим існує ціла низка проблем, які можна ідентифікувати як "інформаційні розриви", які здатні ускладнити перебіг процесів швидкого переходу на сучасні засади економічної освіти в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми модернізації засад економічної освіти в умовах трансформаційних змін сьогодення, її завдань та пріоритетів знайшли своє відображення у цілій низці публікацій та виступів вітчизняних науковців В.Базилевича, В.Бодрова, В.Гейця, Л.Губерського, С.Квіта, Д. Лук'яненка, А.Мазараки, Т.Мельник, Є. Савельєва, А. Старостіної, В.Сіденка, І.Радіонової, А.Чухна, Т.Циганкової та інш.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість публікацій з окресленої проблематики передбачають визначення ключових завдань сучасної освіти та університетської науки з огляду загальних підходів та передумов. На наш погляд, наразі бракує досліджень, що звужують спектр досліджень у напрямку конкретизації проблем та механізмів їх подолання в розрізі окремих напрямів спеціалізації економічної підготовки фахівців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із важливих проблем, яка потребує врахування в сучасних умовах при викладанні дисциплін економічного спрямування для підготовки економістів-міжнародників – це виклики, які можна ідентифікувати як "інформаційні розриви". Під ними ми розуміємо невідповідності концептуального, методичного тощо походження, що виникають у перебігу викладання базових та суміжних дисциплін спеціалізації. До таких викликів варто віднести перш за все:

- проблему досягнення балансу між нормативним та позитивним підходом в аналізі сучасних світогосподарських процесів та явищ;
- врахування еkleктизму в методології досліджень, відсутність єдиних теоретичних засад для їх оцінки,
- певне "дублювання" матеріалу в окремих дисциплінах спеціальності;
- своєчасне реагування на "інформаційні деформації" з огляду на відмінності даних національної і міжнародної статистики, появу новітніх зарубіжних теорій та концепцій, що відбивають сучасний стан розвитку

міжнародної економіки в цілому та механізмів її функціонування, та які здатні як розкрити нові аспекти проблематики, так і поставити під сумнів традиційні положення економічної науки, що формують базис дисципліни спеціалізації.

Враховуючи комплексний, всебічний та дійсно складний характер окресленої проблематики, пропонуємо сфокусувати увагу на двох перших викликах, пов'язаних із питаннями посилення взаємозв'язку між теорією та практикою міжнародної економіки як науки та дисципліни (баланс між нормативним та позитивним підходом) та пошуку адекватного методологічного та методичного інструментарію для пояснення процесів міжнародної економічної статистики та динаміки (врахування методологічного еkleктизму).

На наш погляд, наразі перед міжнародною економікою як дисципліною постають щонайменше такі основні завдання: по-перше, використовуючи положення класичної та сучасної економічної науки, її теоретичні розробки та інструментарій, сформулювати цілісну концепцію розвитку глобальної економіки початку ХХІ ст. та визначити передумови та тенденції трансформації світогосподарських зв'язків;

- по-друге, застосувавши ці концептуальні засади для аналізу коротко-та довгострокових тенденцій розвитку міжнародної економіки, виявити ті ключові змінні, вплив яких здатен привести до трансформацій тектонічного рівня, які нині переживає вона та національні економіки як її складові;

- по-третє, узагальнити причини глобальної трансформації системи торговельно-економічних, інвестиційних, науково-технічних, фінансових взаємозв'язків між країнами світової спільноти та визначити можливості побудови системи їх ефективного регулювання з метою як убезпечення від руйнівних наслідків глобального впливу, так і збереження, а за можливості і посилення, позицій національної економіки в міжнародній системі координат.

Сучасна міжнародна економіка ґрунтується на безперечно багатій спадщині макро-та мікроекономіки, відповідним їм методології та інструментарію. Разом з тим все більш актуальною постає постановка питань щодо фундаментального розуміння того, яким чином взагалі формується система знань про сучасне економічне буття, тим більше, що стосується міжнародних форм його прояву. Мова йде про балансування в рамках економічної теорії, і відповідно, міжнародної економіки як її складової, між двома сформованими підходами: позитивною і нормативною мікро- та макроекономікою. Попри те, що відокремлення на позитивну і нормативну частину сталося ще на початку ХХ століття, нині такий

підхід зберігся донині і викликає цілу низку суперечностей в перебігу викладання дисциплін.

Нагадаємо, що позитивний підхід передбачає наукове пояснення ситуації, що склалася і прогнозування подальшого економічного розвитку. При позитивному аналізі немає жодних оціночних суджень. Головне – це пізнання логіки і закономірностей світового економічного розвитку. Позитивний аналіз прагне виявити причинно-наслідкові залежності між економічними явищами, ступінь впливу тих чи інших структур на загальний стан відкритих економічних систем. При дослідженні економічного явища домінують кількісний аналіз і функціональний підхід. У позитивному аналізі на першому місці знаходиться насамперед діагностика економічного процесу. Ми отримуємо відповіді на конкретні запитання: "що ми маємо насправді?", "Що будемо мати в найближчому майбутньому?" За таких обставин можемо сформулювати висновок щодо позитивного аналізу в міжнародній економіці – це своєрідна "історія зростання" та інтегрованості господарюючого суб'єкта як складової міжнародного економічного упорядкування.

Нормативний аналіз, навпаки, зазвичай містить оцінкові судження – на кшталт "позитивні чи негативні наслідки це має", "справедливо чи несправедливо", зачіпає питання соціальної справедливості. Тут ми поступово підходимо і до головного питання "що має бути?". Саме з таких позицій намагаються визначити ідеальний стан та механізм взаємодії внутрішньої та зовнішньої рівноваги, симетричності розподілу переваг міжнародного поділу праці між всіма країнами тощо. Більше того, при нормативними підході прагнуть довести, якою має бути ситуація, тобто до якого ідеального стану слід прагнути з урахуванням здорового глузду і рекомендацій економічної науки. Але при цьому ми стикаємося ще з одним парадоксом: перебіг міжнародних економічних процесів оцінюють з урахуванням того чи іншого соціального критерію, але система цінностей, яка виступає в ролі такого критерію, впливає з домінуючого в тому чи іншому суспільстві політичного, філософського або релігійного світогляду.

Звичайно, для викладача при поясненні механізмів функціонування міжнародних ринків товарів, робочої сили, капіталу більш зручним є використання традиційних для нормативного підходу моделей економічної рівноваги, і перш за все з огляду їх зрозумілості та простоти для студентської аудиторії. Разом з тим при розгляді новітніх проявів та тенденцій розвитку міжнародних економічних зв'язків виявляється домінуючим вплив не кон'юктурних, а інституціональних, політичних тощо факторів, які практично деформують бездоганні у теоретичних моделях фактори пропозиції та попиту. І в цьому сенсі дійсно важливим завданням викладача є досягнення збалансованості у використанні методичного інструментарію задля пояснення складних та мінливих процесів міжнародного економічного розвитку, виокремлення сутності процесів попри вплив багаточисельних контртенденцій.

Не менш важливим питанням в перебігу викладання міжнародної економіки є використання адекватного інструментарію дослідження. Традиційно міжнародну економіку як дисципліну відносять до фундаментальних дисциплін. Разом з тим, ціла низка дослідників [1], в т.ч. один із визнаних та авторитетних на теренах СНД автор сучасного підручника "Міжнародна економіка" А. Кіреєв зауважує, що в умовах зростання економічної взаємозалежності значення теорії міжнародної економіки виходить за рамки виключно фундаментальних положень та постулатів економічної теорії в форматі мікро-та макроекономіки. Вона починає вбирати окремі, і

досить істотні, елементи як базової теорії ринкової економіки, так і прикладних бізнес-дисциплін, поступово перетворюючись в універсальну теорію відкритої економіки, яку можна використовувати для пояснень механізмів інтегрування країн в світовий економічний простір і сфер їх економічної взаємодії.

Слушною, на наш погляд є позиція вітчизняного дослідника Савельєва Є., який презентує міжнародну економіку в розрізі теорії міжнародної торгівлі та фінансів як концепцію неокласичного синтезу "майнстріму" (mainstream), що об'єднує положення не лише неокласичної, але і неокейнсіанської моделей, включаючи досягнення "нових класиків", і теорію раціональних очікувань[2]. Але він також зазначає, що для осмислення міжнародної економіки як галузі знань, потрібно усвідомити відмінностей її предмета від предмета вивчення мікро-та макроекономіки. Таке загострення проблеми впливає з того, що міжнародна економіка "вийшла" з цих наук, поступово набувши статусу самостійної частини економічної теорії. Це відбулося в ході розвитку економічної думки, яка відобразила вплив на національні внутрішні економічні процеси міжнародних відносин – від відмінностей в забезпеченості факторами виробництва і наявності певних конкурентних переваг до встановлення обмежень на кордонах для потоків товарів, послуг і факторів виробництва в юридичних, митних та комунікаційних формах.

Погоджуючись з позицією зазначених вище дослідників, конкретизуємо, що на наш погляд, необхідність певного розширення при вивченні сучасної міжнародної економіки "дослідницького поля" та інструментарію дослідження за рамки мікро-та макроекономіки в форматі есоnomics, зумовлена перш за все тим, що в перебігу останніх десятиліть і в світовій економіці в цілому, і в окремих її елементах (національних економіках) та сегментах, можна спостерігати якісні зміни, які не завжди можуть бути пояснені виключно в рамках зазначеної теоретичної парадигми [3]. Згідно базових підходів есоnomics в якості об'єкта дослідження традиційно включають алокацію обмежених ресурсів, що задовольняють масові потреби при раціональній поведінці індивіда (homo economicus), наявності достовірної інформації та відсутності так званого фактора "невизначеності", а також трансакційних витрат. Разом з тим можна навести цілу низку аргументів, які вказують на необхідність використання підходів та тлумачень, які враховують новітні зміни та зрушення. Мова йде про наступне.

По-перше, кінець ХХ-початок ХХІ ст. засвідчив відчутні зміни в природі факторів сучасного виробництва. Апелювання до причин та факторів конкурентоспроможності економік країн-нинішніх світових лідерів як представників постіндустріального суспільства, засвідчує, що вони ґрунтуються на таких ресурсах, як знання, культурні цінності, know how, велика частина з яких продукуються творчою діяльністю у вигляді інформаційних продуктів. Їх наразі відносять до найбільш дорогих та найважливіших для прогресу економіки ХХІ ст. ресурсів. Вони є: необмеженими в тому сенсі, що знищити інформацію в процесі споживання не можна, її можуть споживати всі і нескінченно без шкоди для самого продукту; унікальними (вони є продуктом творчої праці і щоразу як задовольняють, так і створюють нову потребу); невідтворюваними, але тиражованими при мінімальних витратах (наприклад, витрати для тиражування найскладнішого інформаційного продукту; всесвітні інформаційні мережі роблять ці витрати ще меншими). Відповідно і потреби у все більшій мірі стають унікальними і постійно змінюються і, крім того, дуже далеко йдуть від утилітарних благ і

послуг. Економічне життя протікає в умовах, де невідзначеність є ключовим чинником.

По-друге, якісні зміни стосуються технологічних зрушень: на зміну індустріальним технологіям йдуть інформаційні, на зміну репродуктивній праці в сфері індустрії приходить творча діяльність. Змінюється і структура суспільного виробництва: в країнах, що посідають чільне місце в ієрархії світової економіки спостерігається не просто нарощування масштабів сфери послуг, шляхом реалізації комплексних регуляторних програм вони перетворюються на економіки, "що орієнтуються на знання" [4]. Серед найважливіших стимулів і обмежень економічної життєдіяльності навіть у країнах, що базуються на ринкових цінностях, все більшого значення набувають не тільки критерії прибутку, а й так звані "неекономічні" глобальні цінності та проблеми [5] (екологічні, гуманітарні, геополітичні тощо).

По-третє, новітні технологічні трансформації створюють передумови для змін в основах економічних взаємозв'язків як на національному, так і наднаціональному рівнях. Міжнародна практика засвідчує обмеженість прояву та функціонування моделі досконалого ринку в більшості сегментів світової торгівлі (конкуренція, еквівалентність обміну і т.п.), має місце невідчужуваність продукту творчої праці в системі міжнародного науково-технічного обміну; по-іншому розподіляються витрати виробництва через механізм трансфертного ціноутворення в мережах транснаціональних компаній тощо [6].

В-четверте, трансформаційні зміни пов'язані і з формуванням складної та суперечливої системи відносин та власності на всіх ієрархічних рівнях сучасної світової економіки. Вірогідно найбільш очевидно ці трансформації виявляють себе в діяльності одних із ключових та впливових суб'єктів глобальної економіки – транснаціональних корпорацій (ТНК). Цим гігантським корпоративно-фінансовим угрупованням притаманна структура "багатоканальних" вертикальних зв'язків і влади (на ТНК припадає близько 1/3 світової торгівлі, 1/10 частини глобального ВВП та близько 70% світових прямих іноземних інвестицій [7], що за обсягами багатократно перевищує бюджети багатьох країн). Кожне з таких угруповань включає кілька структурних рівнів, пов'язаних між собою складною системою каналів влади. Підгрунтя ієрархії формують прошарок найманих працівників (близько 70 млн. осіб найманих працівників в мережах ТНК), що перетворюються на замкнуту касту корпоративних службовців даної системи компаній ("фірмародина"), залежних в багатьох випадках від неї не тільки економічно, а й соціально. ТНК володіють не тільки власністю, фінансами та адміністративною владою, а й наперед інформацією і розгалуженими каналами впливу на владні структури на національному та наднаціональному рівнях.

В-шосте, структура сучасної світової соціально-економічної системи давно вже стала системою відносин не тільки між державами, а й між ТНК і всередині них ("внутрішньофірмових"); ці відносини регулюються на наднаціональному рівні і за особливими законами; в світі формуються складні симбіози розвинених держав і країн, що розвиваються; ця система пронизана специфічними суперечностями (і не тільки "Північ-Південь"); в світовому господарстві функціонує не тільки єдиний світовий фінансовий ринок, але і єдина (хоча і глибоко суперечлива) система глобальних політико-економічних відносин. Остання принципово не може бути механічно віднесена до сукупності національних ринкових економік, пов'язаних відносинами зовнішньої торгівлі і рухом валют.

Як бачимо, ті системні зрушення, що відбуваються в національних економіках та світовому господарстві в

цілому вочевидь не можуть бути відкоментовані та пояснені в рамках усталених положень есономіс. Більше того, в рамках нинішніх курсів макроекономіки у форматі стандартної моделі есономіс на міжнародну складову розвитку сучасних національних економік відводиться кілька заключних тем, виводячи світову економіку в особливий курс. Але проблема в тому й полягає, що для розуміння специфіки сучасної міжнародної економіки як єдиного цілого, теоретичні постулати і моделі есономіс потребують доповнення як в розрізі предмету, так і з огляду інструментарію дослідження законів і протиріч глобальних політико-економічних відносин.

Так, якщо вести мову предметно щодо можливостей об'єктивного та всебічного аналізу ключового суб'єкта міжнародної економіки – ТНК, то варто визнати очевидні складнощі в ідентифікації його ролі та механізмів впливу на національний та глобальний розвиток. Адже "каналами" соціально-економічних зв'язків і розподілу влади [8] між рівнями та складовими елементами мережі ТНК стають не просто "пучки" прав власності, а й контроль за інформацією, відносини управління і планування, складна "піраміда" внутрішнього і зовнішнього фінансового контролю, адміністративного та іншого позаекономічного регулювання, особиста унія, психологічний і культурний клімат і навіть "ідеологія" фірми; ринкові відносини (наприклад, трансфертні ціни) у рамках цих складних комплексів відіграють скорше підпорядковану, ніж ключову роль. "Внутрішнє" життя такої структури стає важливою частиною предмета соціально-політико-гуманітарно-орієнтованої економічної теорії (а не тільки менеджменту), адже значна частина економічних процесів і відносин, що визначають реальний вигляд міжнародної економіки, складається саме там. Ці процеси і відносини вже не можна описувати як виключно внутрішньофірмові відносини або власне менеджмент: в їх рамках і навколо них складається комплекс економічних (розподіл ресурсів, доходів та відносин власності, відтворювальні пропорції, організація і мотивація праці), соціальних (внутрішньокорпоративні "класи", спосіб життя, цінності, міжособистісні відносини і відносини між соціальними групами, стратифікація) і волевих відносин, що складають один з ключових аспектів реального соціально-економічного життя сучасного світу [9].

Все ж таки не хотілося, щоб сформувалося враження про заперечення напрацьованого десятиліттями методологічного та методичного інструментарію мікро-та макроекономіки в форматі есономіс для аналізу сучасних світогосподарських процесів. Проблема підбору адекватного інструментарію як для дослідження так і використання в навчальному процесі пов'язана перш за все не стільки з вадами та обмеженістю традиційного інструментарію мікро-та макроекономіки, але й з турбулентним характером самого об'єкта та предмета дослідження, який в кілька останніх десятиліть зазнає суттєвих змін.

Складність і різноманіття сучасних проблем розвитку відкритих національних економік та міжнародної економіки в цілому зумовлюють підвищений науковий інтерес до вибору засобів, методів та механізмів їх пізнання. Наразі все більше число дослідників приходять до висновку про необхідність та доцільність інтеграції наукових досягнень у різних напрямках економічної науки, зокрема економічної теорії (мікро-та макроекономіки) та навіть галузях знань (менеджмент, соціологія, генетика, екологія тощо).

Наразі розвиток глобальної та національно-економічної систем протікає в тісному та суперечливому взаємозв'язку "природа-людина-суспільство", що робить об'єктивним залучення до інструментарію економічної

теорії досягнень та напрацювань соціології, філософії, генетики, екології та інших наук. Перетин наукових інтересів представників зазначених наук є можливим при використанні інституційно-еволюційного підходу до дослідження міжнародних соціально-економічних та виробничо-інвестиційних процесів, що спирається на принципи спадковості, мінливості і природного відбору. Національна економіка при цьому розглядається як відкрита система, що еволюціонує та трансформється під впливом факторів ендегенного (внутрішнього) та екзогенного (глобального) походження. Системний характер функціонування національної та міжнародної економічної сфер формує методологічну основу їх аналізу, в рамках якої інтегруються системно-синергетичні та природні підходи, що дозволяють моделювати механізми самоорганізації, організації і трансформації складних систем [10].

У свою чергу, згідно діалектики наукового знання, виникають нові напрями досліджень, об'єктом дослідження яких є окремі елементи або етапи розвитку національно-економічної системи: індивіди і їх потреби, інститути та інші ендегенні фактори, а також їх взаємовплив з еволюційними процесами в міжнародній економіці. Так, наразі активний поштовх отримали еволюційна економіка (Уінтер С., Нельсон Р.) [11], економічна генетика і наноекономіка (Болдінг К., Іншаков О.) [12]. Особливого значення набуває інституціональний підхід для дослідження міжнародних соціально-економічних процесів.

Виправданим інструментом дослідження та пояснення процесів національної економіки в систему світогосподарських зв'язків є моделювання. За допомогою реальних або уявних конструкцій, що віддзеркалюють об'єктивну реальність, можна одержати додаткову інформацію про об'єкт дослідження, а отже, на вищому науковому рівні вирішити поставлені завдання.

Разом з тим не варто забувати про певні вади та обмеження можливості моделювання як інструменту дослідження світогосподарських зв'язків: абстрагування від низки чинників, які можуть мали вагомий вплив на перебіг світогосподарських процесів, введення певних обмежень та ін., внаслідок чого модель лише схематично характеризує той чи інший оригінал. Так, досить поширеною передумовою більшості теоретичних моделей міжнародної торгівлі є наявність ринку досконалої конкуренції та відсутність транспортних витрат при здійсненні зовнішньоторговельних трансакцій. Зрозуміло, що в сучасних умовах нехтувати цими обмеженнями вкрай тяжко, а відтак сформувати об'єктивну картину міжнародних економічних зв'язків досить тяжко.

Попри зазначене, все ж таки моделювання в наукових і практичних розробках є досить ефективним методом дослідження й сприяє підвищенню його науковості та конструктивності. Цьому сприяє також той факт, що модель, є видовим поняттям системи, яка найбільш точно відображає сукупність економічних зв'язків сучасної міжнародної економіки.

Одним із найбільш поширених видів моделей, які використовуються прибічниками позитивного підходу до аналізу сучасних світогосподарських зв'язків, є математичні моделі в поєднанні з економічними методами. Разом вони утворюють економіко-математичне моделювання [13]. Світогосподарські процеси є динамічною підсистемою функціонування світової економіки зі складною організацією, яка відображає зовнішньоекономічну діяльність держав і структурних підрозділів їхніх господарств, що базуються на міжнародному географічному поділі праці.

Вони характеризуються динамізмом у часі та просторі, мають галузеву і територіальну структуру. Ці сто-

рони зовнішньоекономічної діяльності легко піддаються математичній формалізації, яка зберігає ідентичність реальних співвідношень та масштабність складових явищ і процесів, що досліджуються в часовому і просторовому аспектах. На цій основі за допомогою математичних і математико-статистичних методів можлива побудова економіко-математичних моделей, які досліджують і встановлюють конкретні економічні закономірності та взаємозалежності, що спостерігаються у світогосподарських процесах. Економіко-математичне моделювання є синтезом трьох галузей знання: економічної теорії; математики; статистики.

Економіко-математичне моделювання при аналізі сучасних відкритих економік може використовуватися на трьох рівнях [14].

Перший рівень зводиться до формалізації окремих економічних понять, тобто кількісної оцінки явищ і процесів, які раніше не піддавалися математичним описам. Завдяки економіко-математичним моделям першого рівня стає можливим відповісти на запитання – як багато?

Другий рівень економіко-математичного моделювання дає змогу розкривати наявні зв'язки і залежності у процесах, що відбуваються, і допомагає відповісти на запитання – які взаємозв'язки? Зв'язки бувають функціональні (лінійні залежності) та кореляційні.

Функціональні (лінійні) залежності дозволяють визначити, наприклад, зв'язок між рівнем цін на окремому сегменті світового ринку товарів на обсягом сукупної пропозиції зазначеного різновиду товарів з боку країн експортерів. Кореляційна залежність (від фр. *correlation* – зв'язок) характеризує види зв'язків, що не мають функціональної (лінійної) залежності. Наприклад: обсяги виробництва ВВП і розміри експорту; обсяги залучених ПІІ і стан платіжного балансу.

Третій рівень економіко-математичного моделювання пов'язаний із дедуктивною (уявною) побудовою моделі, що відображає сутність явищ і процесів, які відбуваються в тій або іншій досліджуваній системі, й дає змогу відповісти на запитання – у чому причина?

При цьому досить плідним є запозичення математичних формул з точних наук (наприклад, із законів фізики, теорії гравітації – для моделювання просторових економічних взаємодій та ін.).

Враховуючи взаємопов'язаний характер процесів та явищ в сучасній системі міжнародних економічних відносин, в останні роки отримали поштовх зарубіжні дослідження на основі мережевого аналізу [15]. Традиційно мережевий аналіз використовується в таких галузях науки як епідеміологія та соціологія. Мережевий аналіз – це набір методів, що описують стан вузлів в мережі і дають оцінку структури мережі в цілому. Чому ж власне методологія, яка використовується в епідеміології для дослідження поширення хвороб стала інструментарієм дослідження багатьох міжнародних господарських, зокрема, фінансових зв'язків? Справа в тому, що мережевий формат зв'язків притаманний і окремим сегментам та складовим глобальної економіки, зокрема світовій фінансовій системі.

Формуючими елементами мережі є вузли (що представляють економічних суб'єктів, фінансових посередників, міжнародні фінансові центри, країни тощо) та зв'язки (або ребра) між ними (відносини між вузлами, наприклад, відносини власності, відкриті позиції або потоки). Мережевий аналіз розглядає фінансову систему як набір гравців, пов'язаних між собою фінансовими договорами.

Деякі країни настільки вбудовані в світову фінансову систему, що негативні потрясіння, які виникають в "вузлах" можуть відгукнутися хвилиною по всій світовій еко-

номії. Аналітики навіть ввели термін "занадто взаємопов'язаний, щоб збанкрутувати" [16], яким позначаються учасники ринку (фінансові організації та країни), які настільки вбудовані в мережу, що створюють системний ризик. Це означає, що їх банкрутство створить загрозу стабільності всієї фінансової системи. Через кілька років після початку нинішньої глобальної фінансово-економічної кризи стало очевидно, що для гарантування фінансової стабільності важливе розуміння того, як слід визначати і вимірювати взаємозалежність і як вона пов'язана з концепцією системного ризику.

Серед вітчизняних дослідників інструментарій мережного аналізу знайшов своє використання в розробках Мельник Т.М. [17]. Так, методи Data Mining, зокрема нейронні мережі слугували для аналізу впливу зміни валютного курсу на динаміку експортно-імпортних потоків. Самоорганізовані карти Кохонена були використані для обґрунтування стратегічних напрямів розвитку українського експорту на основі кластерної моделі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Всебічний та складний характер розвитку міжнародної економіки та відкритих економік як її складових зумовлює до модернізації освітньої підготовки економістів – міжнародників. Ключовими проблемами є посилення взаємозв'язку між теорією та практикою міжнародної економіки та дотичних до неї дисциплін (баланс між нормативним та позитивним підходом) та пошук адекватного методологічного та методичного інструментарію для пояснення процесів міжнародної економічної статистики та динаміки (врахування методологічного еkleктизму). Окреслюючи пріоритети в інструментарії аналізу сучасної міжнародної економіки, стану і тенденції розвитку світогосподарських зв'язків в умовах поглиблення процесів міжнародної глобалізації та регіональної інтеграції, прискорення інтернаціоналізації господарського життя, доцільно то такими міждисциплінарні підходи.

Перспективи подальших досліджень можна визначити в контексті використання системної аналітики у сфері глобальної економіки, зовнішньоекономічної діяльності для потреб державного сектора, приватних корпорацій. Застосування сучасного інструментарію мікро- та макроекономіки, неоінституціоналізму, міжнародного менеджменту, соціології, економіко-математичного моделювання, мережного аналізу, багатовимірних статистичних методів компаративного аналізу дозволить отримати підґрунтя для формування об'єктивного та комплексного розуміння природи та механізмів трансформацій світогосподарських зв'язків з метою розробки ефективної стратегії і тактики інте-

рації відкритих економік і їх господарюючих суб'єктів у міжнародний економічний простір.

Список використаних джерел

1. Михеев В. Н., Бондаренко И. Г. К вопросу о методологии экономического анализа / В. Н. Михеев, И. Г. Бондаренко // Проблемы современной экономики, 2012. – № 2 (42). – С. 59–62.
2. Савельев Е.В. Міжнародна економіка/С.В Савельєв./ 3-тє вид., К.: Знання, 2008. – 622 с.
3. Иноземцев В.Л. Демократия и модернизация: к дискуссии о вызовах XXI века/ В.Л. Иноземцев /Центр исследований постиндустриального общества– М.: Издательство "Европа", 2010. – 318 с.
4. Sakaya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. – N.Y., Tokyo, London, 1991. – 234 p.
5. Фукуяма Ф. Доверие [Текст] / Ф. Фукуяма; пер. с англ. Д. Павлова [и др.] – М.: АСТ; М.: Хранитель, 2006. – 730 с.
6. Друкер, Питер Ф. Эпоха разрыва. Ориентиры для нашего меняющегося общества [Текст] / П. Ф. Друкер; пер. с англ. и ред. Б. Л. Глушак. – М.: СПб.; К.: Вильямс, 2007. – 323 с.
7. ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях, 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>. UNCTAD, World investment report 2011, available at: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.
8. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты [Текст]: манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон; пер. с англ. М. Я. Каждан; науч. ред. пер. В. И. Маевский; Центр эволюционной экономики. – М.: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ: Дело, 2003. – 464 с.
9. Белоусов К. Ю. Устойчивое развитие компании и корпоративная устойчивость: проблемы интерпретации/ К. Ю. Белоусов // Проблемы современной экономики– 2012 – №4 (44) – С. 120–123.
10. Головки М.В. Институционально-эволюционный подход к исследованию развития национально-экономической системы/ М.В. Головки // Вопросы управления – 2011 – Выпуск №4(17) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/04/07/>
11. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. – Harward Univ. Press, Cambridge, 1982. – 631 p.
12. Любимова Т.А. Нанозкономика как исходный уровень анализа экономических отношений / Т.А.Любимова // Вестник ИрГТУ. – 2009. – №2. – С.88-97.
13. Дуброва Т.А. Статистический анализ и прогнозирование экономической динамики: проблемы и подходы/ Т.А. Дуброва// В кн.: Методология статистического исследования социально-экономических процессов / Отв. ред.: В. Г. Минашкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 110-138.
14. Голиков А.П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів: Навчальний посібник.-3-тє вид., переробл.і доповн. –К.: Знання, 2009. – 222с.
15. Gai, Prasanna, and Sujit Kapadia, 2010, "Contagion in Financial Networks", "Proceedings of the Royal Society A", Vol. 466, №2120. – pp. 2401–2423.
16. Камелия Миною. Сеть, из которой не вырваться/ Миною Камелия //Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда.–2012–Выпуск49–№3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/09/pdf/rd0912r.pdf>
17. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: [монографія] / Тетяна Миколаївна Мельник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с.

Надійшла до редколегії 10.09.14

Л. Кудырко, канд. экон. наук, проф.
Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев

ПРЕОДОЛЕНИЕ "ИНФОРМАЦИОННЫХ РАЗРЫВОВ" В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ-МЕЖДУНАРОДНИКОВ

В статье осуществлен анализ соответствия методологического наследия теории макро-и микроэкономики вызовам современного мирохозяйственного развития. Аргументировано положение о необходимости расширения методологического инструментария для анализа новейших процессов и явлений на наднациональном уровне. Обоснована целесообразность усиления междисциплинарного подхода в их оценке, что обеспечит формирование более объективного и комплексного понимания природы и механизмов трансформации международных экономических связей в современную эпоху, а соответственно, и повышение качества профессиональной подготовки экономистов-международников.

Ключевые слова: микроэкономика, макроэкономика, стандартная модель economics, институционально-эволюционный анализ, экономическая генетика, нанозкономика, междисциплинарный подход.

L. Kudyрко, PhD in Economics, Professor
Kyiv National University of Trade and Economics (KNUTE), Kyiv

OVERCOMING THE "INFORMATION GAP" IN EDUCATIONAL TRAINING OF INTERNATIONAL ECONOMISTS

The article analyzes the approaches to compliance methodological heritage of macro-and microeconomics theory to modern economic development challenges. Thesis about need of the methodological tools extension for the analysis of new processes and phenomena at the supranational level is argued. The expediency of strengthening interdisciplinary approach in their evaluation, which will provide a more objective and comprehensive understanding of nature and mechanisms of transformation of international economic relations in the modern era, and thus will improve the quality of professional training of international economists is substantiated.

Keywords: microeconomics, macroeconomics, the standard model of economics, institutional and evolutionary analysis, economic Genetics, nanoeconomics interdisciplinary approach.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 40-50

УДК 339.56.055

JEL F47

Н. Крилова, канд. екон. наук, доц.,
Ю. Редько, магістр міжнародної економіки
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ЗЕРНОВИХ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Розкрито фактори, що сприяють зростанню попиту на зернові культури: споживання зернових постійно зростає, ринок розширюється, чисельність населення збільшується. Розроблена економіко-математична модель, яка аналізує вплив факторів на експорт української пшениці. Визначено основні напрями оптимізації експорту зернових.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, валовий внутрішній продукт, економіко-математична модель, експорт, зерновий ринок, імпорт, протекціоністські інструменти, Світова організація торгівлі.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасної світової економіки є якісні структурні трансформації, які вимагають використання нових концепцій та підходів до вивчення можливостей економічного розвитку країн.

Визначальну роль у формуванні валового внутрішнього продукту будь-якої країни відіграє агропромисловий комплекс, його розвиток забезпечує стійке, збалансоване економічне зростання в країні. АПК займає провідне місце в експорті України. Втрата провідних експортних позицій держави на міжнародному зерновому ринку, непродуктивне використання ресурсів, низька ефективність виробництва зумовлюють необхідність перегляду функціонування зернової галузі. Пшениця для України є стратегічно важливою культурою, оскільки вона не тільки гарантує продовольчу безпеку держави, але й дає можливість отримати додаткові кошти від експорту та як наслідок покращити добробут країни. Побудова нової економіко-математичної моделі, яка б пояснювала вплив факторів, їх взаємозалежність для оптимізації експорту пшениці України є вкрай необхідною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розробка та аналіз моделі надасть змогу покращити експортну пропозицію України та збільшити поставки зерна на світові ринки. Запропоновані рекомендації та шляхи вирішення існуючих

проблем будуть сприяти відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності української пшениці на міжнародному ринку, формуванню раціональної структури експорту та забезпечення економічної безпеки країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка економіко-математичної моделі експорту пшениці України та визначення напрямків оптимізації ключових факторів експорту зернових українських виробників на світовому ринку. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити наступні завдання:

- визначити сучасні тенденції розвитку міжнародного ринку пшениці;
- побудувати діючу економіко-математичну модель експорту пшениці України, виявити фактори впливу на неї;
- надати пропозиції для оптимізації експорту зернових України на міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На 2012 рік торгівля товарами склала 18,325 трлн.дол. США за експортом товарів, та 18,565 трлн.дол. США за імпортом товарів [2].

У світовій структурі торгівлі товарами, торгівля продукцією сільськогосподарської галузі займає 10% та становить 1,753 трлн.дол.США (рисунк 1).

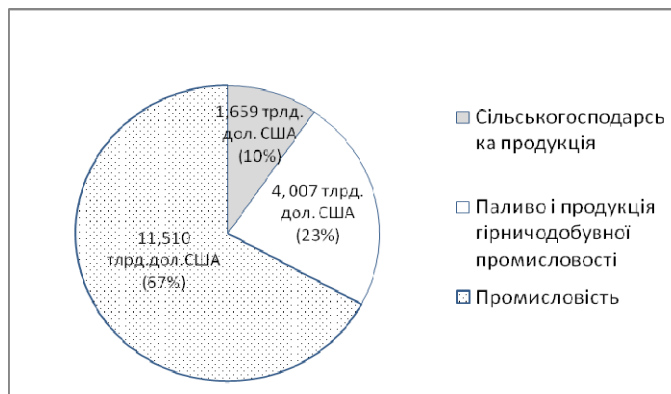


Рис. 1. Структура міжнародної торгівлі товарами, 2012 р.

Джерело: розроблено автором за даними Світової організації торгівлі [3]

Зернові культури є основними продуктами сільськогосподарства, з них виробляють важливі продукти харчування: борошно, крупу, хлібні і макаронні вироби. Зерно необхідне для успішного розвитку тваринництва і птахівництва, що пов'язане із збільшенням виробництва м'яса, молока, масла та інших продуктів. Зернові культури служать сировиною для отримання крохмалю, патоки, спирту і інших продуктів.

Існують наступні види зернових культур: пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза, рис, сорго, гречка, просо, інші зернові культури [1].

Зернові в структурі світового сільського господарства складають 585 млрд. доларів США, що еквівалентно 36% всього сільського господарства. Із них найбільш популярною культурою серед є кукурудза, найважливіша кормова культура, а з недавнього часу її також стали використовувати для виробництва етанолу. Харчове

значення вона зберігає головним чином у країнах, що розвиваються, особливо в Латинській Америці і на Близькому Сході.

Друге місце за обсягом продажів у 2013 році займала пшениця, 30% від загальних. На рис припадає 20% всіх продажів зернових культур, ячмінь – 7 %, інші – 7 %.

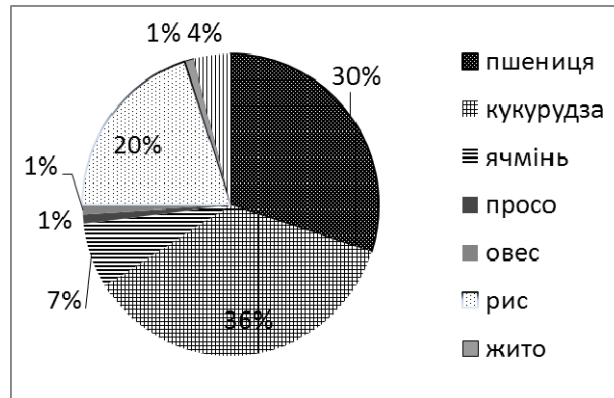


Рис. 2. Структура продажу зернових у світі, %, 2013 р.

Джерело: розроблено автором за даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН [9]

Виробництво зернових у світі становить 43% всього світового виробництва всіх с/г культур. (рисунок 3) Україна у 2012 році виробила 108,3 млрд. тонн сільсь-

когосподарських культур рослинництва, із них 46,2 млрд. тонн становили зернові культури.

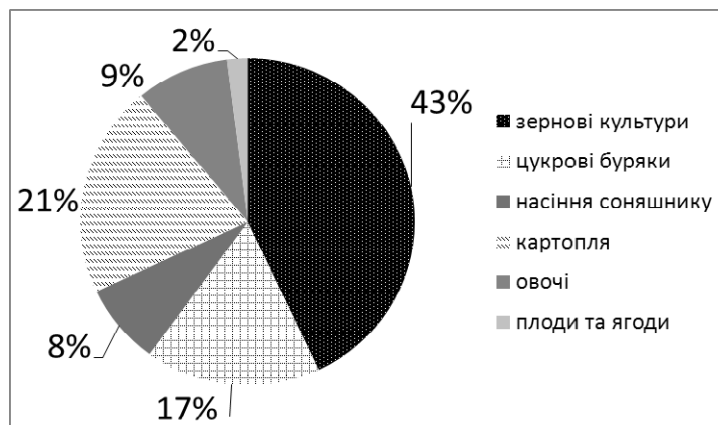


Рис. 3. Структура виробництва сільськогосподарських культур в Україні, 2013 р.

Джерело: розроблено автором за даними Державного комітету статистики [11]

У структурі виробництва зернових культур, найбільший відсоток в Україні займає виробництво пшениці – 46% та кукурудзи – 35%, (культури, які займають найвагоміше місце серед всіх зернових культур світового ринку), а також ячмінь – 16% та інші – 3% [11].

Країнами – лідерами за експортом пшениці у світі є США, ЄС, Канада. У 2013 році Україна займає 6 місце світового експорту пшениці, що представлено у табл. 1., зазначимо, що країна втрачає свою долю експорту, оскільки у 2002 році Україна посідала третє місце, а вже у 2010 – п'яте, відповідно у 2013 – шосте.

Таблиця 1. Експорт пшениці за країнами-лідерами ринку, Світ, 2013 р., млн. т.

Ранг	Країна	Експорт (1000 МТ)
1	США	29,937.00
2	ЄС-27	24,000.00
3	Канада	21,500.00
4	Австралія	19,000.00
5	Російська Федерація	16,000.00
6	Україна	10,000.00
7	Казахстан	8,000.00
8	Індія	6,500.00
9	Аргентина	4,500.00
10	Туреччина	3,500.00

Джерело: розроблено автором за даними Міністерства сільського господарства США [7]

Споживання та попит на зернові щорічно збільшується. Попит на пшеницю у світі в період 1991-2013 рр. зріс на 28%, так, на 2013 рік становив 703.5 млн.тон проти 551.8 млн.тон у 1991 році. В свою чергу, зростання споживання пов'язане із збільшенням популяції населення планети. Починаючи з 1990 року по 2013 рік, населення зросло на 42%, з 5,3 млрд. чоловік до 7,2 млрд. чоловік, при цьому виробництво зернових на 13%, з 1,772 млрд.тон до 2,303 млрд.тон. [7,4] Згідно з прогнозом Департаменту ООН у 2017 році кількість людей на планеті буде становити 7,5, що призведе до зростання попиту на зерновому ринку [5].

Втрата провідних експортних позицій української пшениці на міжнародному зерновому ринку та зростання світового попиту призвело до необхідності здійснення детального аналізу факторів, що формують експортну пропозицію пшениці держави, та розробки економіко-математичної моделі, яка б пояснювала залежність цих

факторів. Це дозволить виявити проблемні моменти, вирішення яких, оптимізує експорт пшениці українських виробників та надасть змогу в майбутньому країні відновити свої позиції на міжнародному зерновому ринку.

ВВП країни є одним із найважливіших показників економічного розвитку країни. Оскільки Україна є індустріальною державою, відсоток сільського господарства займає суттєву частку у ВВП (10,2%). Виробництво таких культур рослинництва як, зернові та зернобобові культури, цукрові буряки (фабричні), соняшник, картопля, овочі відкритого ґрунту має свою специфіку, оскільки здійснюється лише у 3 та 4 кватралі року (серпень, вересень, жовтень, листопад). Тому ми можемо припустити, що залежність ВВП України від виробництва культур рослинництва має сезонний характер. У цьому випадку необхідно коригувати його за допомогою оптимальної моделі нетарифного регулювання та механізму цінового регулювання.

Отже, нами нижче наведена табл. 2 вихідних даних:

Таблиця 2. ВВП України та виробництво зернових України, млн. грн, 1-4 квартали, 2003-2013 рр.

Рік, номер кварталу	Виробництво зернових	ВВП
2003 Q1	0	52583
2003 Q2	0	60798
2003 Q3	16673,2873	75812
2003 Q4	58129,1228	78151
2004 Q1	0	66981
2004 Q2	0	78607
2004 Q3	36844,5872	99405
2004 Q4	64972,9158	100120
2005 Q1	0	88104
2005 Q2	0	101707
2005 Q3	16508,8031	122861
2005 Q4	72461,725	128780
2006 Q1	0	106348
2006 Q2	0	126319
2006 Q3	38007,0965	152406
2006 Q4	104756,281	159080
2007 Q1	0	139444
2007 Q2	0	166869
2007 Q3	58116,0988	199535
2007 Q4	114989,485	214883
2008 Q1	0	191459
2008 Q2	0	236033
2008 Q3	67548,1318	276451
2008 Q4	169752,229	244113
2009 Q1	0	189028
2009 Q2	0	214103
2009 Q3	77300,3303	250306
2009 Q4	158359,548	259908
2010 Q1	0	217286
2010 Q2	0	256754
2010 Q3	97284,1757	301251
2010 Q4	174857,083	307278
2011 Q1	0	261878
2011 Q2	0	314620
2011 Q3	109674,711	376019
2011 Q4	253360,35	364083
2012 Q1	0	296 970
2012 Q2	0	351 777
2012 Q3	128392,92	392 080
2012 Q4	611089,85	381 289
2013 Q1	0	302 864
2013 Q2	0	353 025
2013 Q3	122409,3	394 731

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та НБУ [11, 12]

Побудуємо модель в EViews (див. рис. 4), щоб перевірити залежність сезонності ВВП від виробництва зернових. В результаті нами була отримана наступна модель:

$$Y = 21556.03 * @SEAS(2) - 47215.36 * @SEAS(3) + 37063.55 * @SEAS(4) + 13505.87 + 8194.568 * @TREND.$$

Dependent Variable: Y

Method: Least Squares

Date: 11/13/13 Time: 17:30

Sample (adjusted): 2003Q1 2013Q3

Included observations: 43 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
@SEAS(2)	21556.03	8569.450	2.515451	0.0468
@SEAS(3)	47215.36	8582.490	5.501359	0.0000
@SEAS(4)	37063.55	8804.038	4.209836	0.0002
C	13505.87	7799.736	1.731580	0.0924
@TREND	8194.568	273.0454	30.01174	0.0000
R-squared	0.965784	Mean dependent var		195389.5
Adjusted R-squared	0.961759	S.D. dependent var		97938.47
S.E. of regression	19152.14	Akaike info criterion		22.67743
Sum squared resid	1.25E+10	Schwarz criterion		22.89070
Log likelihood	-437.2098	Hannan-Quinn criter.		22.75395
F-statistic	239.9251	Durbin-Watson stat		0.754096
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рис. 4. Коефіцієнти побудованої моделі в середовищі EViews

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та НБУ [11, 12]

Оскільки $\text{Prob}(F\text{-statistic})=0.000000$, що менше ніж 0,05 то можна зробити висновок про значущість регресії.

$\text{Prob. @SEAS}(2)$, $\text{Prob. @SEAS}(3)$, $\text{Prob. @SEAS}(4)$ є меншими за 0,05 (рівень значущості), тоді можна зро-

бити висновок про значущість змінної $@SEAS(4)$ при будь-якому рівні значущості.

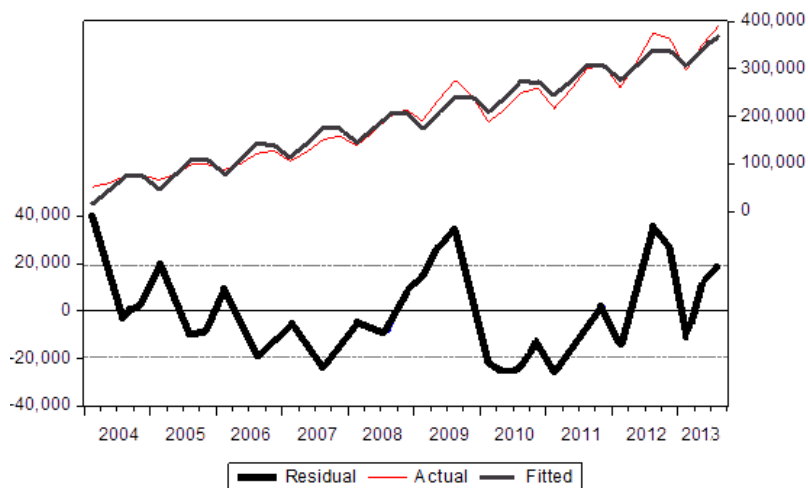


Рис. 5. Графік моделі залежності ВВП від виробництва рослинних культур, сезонність, тренд

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та НБУ [11, 12]

Проаналізувавши рис. 5. можна побачити, що Actual та Fitted слідуєть близько одна до одної, як наслідок – ВВП України залежить від сезонних коливань виробництва рослинництва, а також ВВП має явний тренд до зростання, в тому числі, за рахунок збільшення виробництва зернових культур. Проте навіть із щорічним зростанням виробництва та експорту зернових, як зазначалось раніше, Україна втрачає провідні позиції експортера. Оскільки майже половина зернових припадає на виробництво

та експорт пшениці, проведемо деталізований аналіз факторів впливу на експорт цієї зернової культури.

Проведемо кількісний аналіз за допомогою програмного забезпечення EViews.

Вихідні дані: Використовуючи базу Державного комітету статистики та Міністерства сільського господарства США, в моделі представлені дані за період 1997-2013 року, тис.тон, що представлено у табл. 3.

Таблиця 3. Вихідні дані для моделі
(експорт, зібрані площі, внутрішнє споживання, врожайність, залишки, валовий збір), 1997-2013 рр.

Рік	Експорт	Зібрані площі	Внутрішнє споживання	Врожайність	Залишки	Валовий збір
1997	1364	6508	15643	28	4000	18404
1998	4696	5641	12419	26,4	1900	14937
1999	1952	5931	12186	22,9	1800	13585
2000	78	5161	12155	19,8	450	10197
2001	5486	6882	13450	31	2955	21349
2002	6569	6750	14500	30,5	3252	20556
2003	66	2456	9025	14,7	1125	3599
2004	4403	5534	11700	31,7	2576	17520
2005	6461	6571	12500	28,5	2382	18699
2006	3366	5511	11700	25,3	1344	13947
2007	1236	5951	12300	23,4	2080	13938
2008	13037	7054	11900	36,7	3101	25885
2009	9337	6753	12300	30,9	2358	20866
2010	4302	6284	11600	26,8	3340	16844
2011	5436	6657	14950	33,2	5162	22324
2012	7190	5630	11800	34	2179	15761
2013	10000	6500	11500	34,83	2779	22000

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

Наступним кроком є переробка даних та їх підготовка до роботи в програмному забезпеченні. Результати представлені у табл. 4.

Таблиця 4. Підготовка даних до роботи в програмному забезпеченні

п/н	Змінна	Умовна одиниця	Змінна в EViews
1	Експорт	тис. тон	EX
2	Внутрішнє споживання	тис. тон	CON
3	Валовий збір	тис. тон	YIELD
4	Зібрані площі	тис. га	AREA
5	Врожайність	ц/га	PROD
6	Залишки	тис. тон	STOCK

Після введення даних, робимо перевірку стаціонарності ораних рядів за допомогою тесту Дікі-Фуллера (Augmented Dickey-Fuller Test Equation). Отримані результати свідчать, що в даній економіко-математичній моделі всі ряди даних є стаціонарними, оскільки зна-

чення t-Statistic є більшим за значення Test critical values, після чого можна розпочинати побудову моделі.

Після імпорту вихідних даних до програмного продукту EViews7 та оцінки моделі за допомогою отримано наступні результати (рис. 6).

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/13/13 Time: 21:17
Sample: 1997 2013
Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
YIELD	1.622761	0.588531	2.757306	0.0186
STOCK	-0.536677	0.495138	-1.083895	0.3016
PROD	-568.0590	393.5906	-1.443274	0.1768
CONS	-0.714073	0.339591	-2.102745	0.0593
AREA	-1.737593	1.244027	-1.396748	0.1900
C	13472.73	7027.002	1.917280	0.0815
R-squared	0.888817	Mean dependent var		4566.941
Adjusted R-squared	0.838280	S.D. dependent var		3515.176
S.E. of regression	1413.609	Akaike info criterion		17.61624
Sum squared resid	21981195	Schwarz criterion		17.91032
Log likelihood	-143.7381	Hannan-Quinn criter.		17.64548
F-statistic	17.58725	Durbin-Watson stat		2.429347
Prob(F-statistic)	0.000064			

Рис. 6. Коефіцієнти побудованої моделі в середовищі EViews

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

Отримана модель має вигляд:

$$Y = 1.622761 * YIELD - 0.536677 * STOCK - 568.0590 * PROD - 0.714073 * CONS - 1.737593 * AREA + 13472.73.$$

Після проведених розрахунків, здійснених за допомогою Eviews, можна простежити, що дана модель є адекватною з ймовірністю 90%, 95%, оскільки Prob (F-statistic) є меншим за значення $(1 - \alpha) = 0.05, 0.1$. В

даній моделі коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,89$, що є достатньо високим показником.

Проте, за високим рівнем надійності 0,95 чи 0,9 всі змінні крім YIELD є незначущими, тому наступним кроком є пошук оптимальної економічно-математичної моделі, де всі змінні будуть значущими.

Оптимізація моделі: Нами була запропонована оптимізована модель, яка була виявлена шляхом про логарифмування Yield та додавання Stock + Cons. (рис.7).

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/13/13 Time: 21:46
Sample: 1997 2013
Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(YIELD)	-18485.73	4514.479	-4.094765	0.0015
STOCK+CONS	-0.628264	0.185368	-3.389289	0.0054
PROD	1194.695	177.8717	6.716612	0.0000
AREA	5.600605	1.286281	4.354107	0.0009
C	126495.9	32426.63	3.900988	0.0021
R-squared				
0.916639		Mean dependent var		4566.941
Adjusted R-squared		S.D. dependent var		3515.176
0.888852		Akaike info criterion		17.21060
S.E. of regression		Schwarz criterion		17.45567
1171.921		Hannan-Quinn criter.		17.23496
Sum squared resid		Durbin-Watson stat		2.520797
16480776				
Log likelihood				
-141.2901				
F-statistic				
32.98800				
Prob(F-statistic)				
0.000002				

Рис. 7. Коефіцієнти оптимізованої моделі в середовищі EViews

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

Таким чином, покращена модель має вигляд:

$$Y = -18485.7327505 * LOG(YIELD) - 0.628264493497 * (STOCK+CONS) + 1194.69528588 * PROD + 5.60060520266 * AREA + 126495.884215.$$

Вона є адекватною, а всі коефіцієнти є значимими, оскільки Prob. LOG(YIELD), STOSC+CONS, PROD, AREA < 0,05, а коефіцієнт детермінації вказує на високу тісноту зв'язку і складає 0,91.

На рис.8. представлений графік регресії:

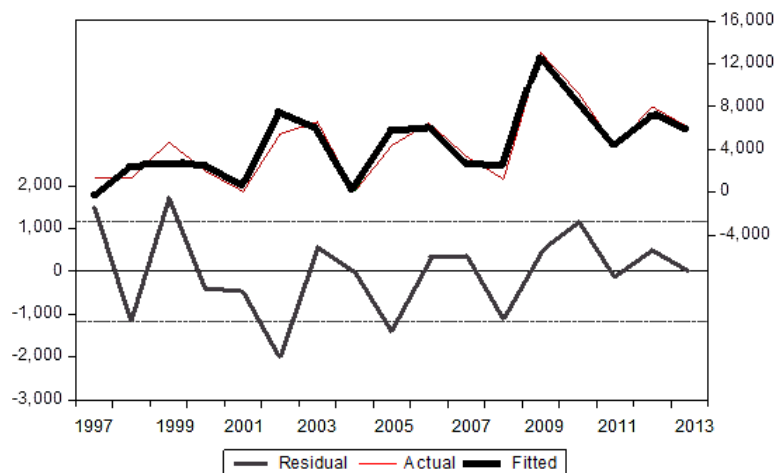


Рис. 8. Графік регресії оптимізованої моделі, 1997-2013 рр.

Джерело: розроблено автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

Перевірка обраної моделі: Після перевірки обраної моделі за допомогою тестів Вайта (Probability Obs*R-squared становить 16.61830 > 0.05, що дає можливість

припустити відсутність гетероскедастичності) та критеріїв множників Лагранжа Бройша-Годфрі (в даній моделі відсутня автокореляція, оскільки значення Prob. Chi-

Square 2.339541 > 0.05) не було виявлено автокореляції (рис. 9). Це свідчить про відсутність випадкових по-

милок, які призводять до неефективності оцінок, отриманих за допомогою методу найменших квадратів.

Heteroskedasticity Test: White			
F-statistic	6.219676	Prob. F(14,2)	0.1470
Obs*R-squared	16.61830	Prob. Chi-Square(14)	0.2771
Scaled explained SS	6.054709	Prob. Chi-Square(14)	0.9651
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.797908	Prob. F(2,10)	0.4770
Obs*R-squared	2.339541	Prob. Chi-Square(2)	0.3104

Рис.9. Перевірка оптимізованої моделі на гетероскедастичність та автокореляцію

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

Також визначимо наявність чи відсутність автокореляції за допомогою аналізу автокореляційної та часткової автокореляційної функцій та Q – статистики. Ре-

зультати представлені на рис.10. Значення Probability більше 0,05. Це свідчить про відсутність автокореляції.

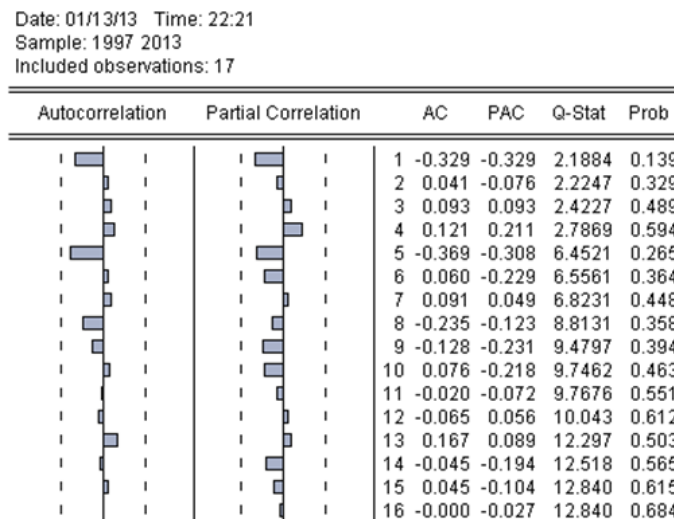


Рис. 10. Перевірка оптимізованої моделі наявності чи відсутності автокореляції за допомогою аналізу автокореляційної та часткової автокореляційної функцій та Q – статистики

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

Розрахунок стандартизованих регресійних коефіцієнтів та еластичностей: Формула регресійних коефіцієнтів:

$$b_j^* = b_j \frac{\hat{\sigma}_{x_j}}{\hat{\sigma}_y}, (j = \overline{1, m})$$

де, b_j – коефіцієнт регресії при пояснючій змінній x_j , $\hat{\sigma}_{x_j}$ – стандартна похибка пояснючої змінної x_j , $\hat{\sigma}_y$ – стандартна похибка залежної змінної моделі [14].

За даною формулою були знайдені стандартизовані регресійні коефіцієнти до відношенню до змінної "Експорт" в Україні. Результати представлені у табл. 5.

Таблиця 5. Стандартизовані регресійні коефіцієнти по відношенню до змінної "Експорт" в Україні

	Log(YIELD)	STOCK+CONS	PROD	AREA
Log(YIELD)	0	13051,68583	0,445049	859,6969496
STOCK+CONS	7,66185E-05	0	3,41E-05	0,065868652
PROD	2,246943751	29326,40392	0	1931,690688
AREA	0,001163201	15,18172868	0,000518	0

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату та Міністерства сільського господарства США

На зміну обсягу експорту більший вплив ніж інші, демонструє урожайність, оскільки значення b_j для показника "Урожайність" вище по відношенню до інших показників.

Розрахунок коефіцієнта еластичності відносно Y "Експорт" демонструє наступне:

- $\text{Log}(\text{YIELD}) - 1,30661\text{E}-06$;
- $\text{STOCK}+\text{CONS} - 0,017053468$;
- $\text{PROD} - 5,81506\text{E}-07$;
- $\text{AREA} - 0,001123289$.

Змінні "Залишки" та "Зібрані площі" мають нульову еластичність, що говорить про відсутність чутливості змінної "Експорт" до них.

При цьому, отримані дані в нашій моделі, дають підстави стверджувати про високу залежність експорту від урожайності, що свідчать розрахунки стандартизованих коефіцієнтів та значення 5,81 еластичності при інших незмінних умовах. Так як, збільшення урожайності призведе до суттєвого збільшення експорту пшениці, необхідно розрахувати прогноз збільшення експорту від цього фактору.

Нами було розраховано збільшення прогнозного значення експорту при збільшенні урожайності на 5%, 10%, та 20% та без змін (при інших рівних умовах). Отримані наступні результати:

- якщо врожайність залишиться на тому ж рівні – експорт пшениці становитиме 110254 тис. тон;
- якщо врожайність зросте на 5% – експорт складатиме 112229 тис. тон пшениці;
- при збільшенні врожайності на 10% – рівень експорту становитиме 123858 тис.тон пшениці;
- зростання врожайності на 20% – призведе до збільшення експорту до 127836 тис.тон пшениці.

Введення фіктивної змінної в модель: На експорт зернових впливає прийняття державою рішення про введення нетарифних обмежень, таких як квота, ембарго та обмеження експорту.

Вводимо нову X -змінну в модель, виходячи з введення обмежень на експорт пшениці, відповідно змінна приймає значення 1 – якщо обмеження були введені, а 0 – відсутні

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 11/14/13 Time: 13:00
Sample: 1997 2013
Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(YIELD)	-18488.53	4510.739	-4.098780	0.0015
STOCK+CONS	-0.628086	0.185235	-3.390748	0.0054
PROD	1194.600	177.7116	6.722126	0.0000
AREA+QUOTA	5.602045	1.285293	4.358573	0.0009
C	126510.0	32398.55	3.904804	0.0021
R-squared	0.916744	Mean dependent var		4566.941
Adjusted R-squared	0.888991	S.D. dependent var		3515.176
S.E. of regression	1171.185	Akaike info criterion		17.20935
Sum squared resid	16460087	Schwarz criterion		17.45441
Log likelihood	-141.2795	Hannan-Quinn criter.		17.23371
F-statistic	33.03323	Durbin-Watson stat		2.522307
Prob(F-statistic)	0.000002			

Рис. 11. Коефіцієнти оптимізованої моделі з фіктивною змінною в середовищі EViews

В результаті проведеного аналізу отримуємо рівняння регресії:

$$Y = -18488.5278774 \cdot \text{LOG}(\text{YIELD}) - 0.628085790948 \cdot (\text{STOCK}+\text{CONS}) + 1194.5998139 \cdot \text{PROD} + 5.60204522496 \cdot (\text{AREA}+\text{QUOTA}) + 126509.956545.$$

Модель є адекватною, а всі коефіцієнти є значимими, оскільки Prob. LOG(YIELD), STOSC+CONS, PROD, AREA < 0,05, а коефіцієнт детермінації вказує на високу тісноту зв'язку і складає 0,91, тому перейдемо до подальшого аналізу отриманих моделей з фіктивною змінною та без неї.

Побудова прогнозу: Методи короткострокового прогнозування призначені для поточного прогнозування, тобто прогноз будується послідовно на кожний наступний момент часу. Результати прогнозування представлені на графіку, який має три сценарії (позитивний, негативний та нейтральний) на 2014 для експорту пшениці України.

Рівняння першої моделі методом ковзкого середнього має наступний вигляд, що представлено у табл. 6.

Таблиця 6. Прогноз на 2014 рік побудований методом ковзкого середнього без фіктивної змінної

Сценарій	Рівняння
негативний	109611 = -18485,7327505*4,287122 - 0,628264493497*15303,24 + +1194,69528588*31,19901 + 5,60060520266*6194,073 + 126495,884215
нейтральний	109933 = -18485,7327505*4,287122 - 0,628264493497*15303,24 + +1194,69528588*31,19901 + 5,60060520266*6194,073 + 126495,884215
позитивний	110254 = -18485,7327505*4,31701- 0,628264493497*15380,02 + +1194,69528588*33,31141+ 5,60060520266*5965,758+ 126495,884215

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату та Міністерства торгівлі США [10]

Рівняння другої моделі представлено у табл. 7, з фіктивною змінною має наступний вигляд:

Таблиця 7. Прогноз на 2014 рік побудований методом ковзкого середнього з фіктивною змінною

Сценарій	Рівняння
негативний	$109594,7 = -18485,7327505 \cdot 4,287122 - 0,628264493497 \cdot 15303,24 + +1194,69528588 \cdot 31,19901 + 5,60060520266 \cdot 6193,073 + 126495,884215$
нейтральний	$109917 = -18485,7327505 \cdot 4,287122 - 0,628264493497 \cdot 15303,24 + +1194,69528588 \cdot 31,19901 + 5,60060520266 \cdot 6193,073 + 126495,884215$
позитивний	$110238,9 = -18485,7327505 \cdot 4,31701 - 0,628264493497 \cdot 15380,02 + +1194,69528588 \cdot 33,31141 + 5,60060520266 \cdot 5964,758 + 126495,884215$

Джерело: складено автором за даними Держкомстату та Міністерства торгівлі США [10]

Більш детальний аналіз можна здійснити при порівнянні прогнозів з урахування введення фіктивної змінної (рис.12).

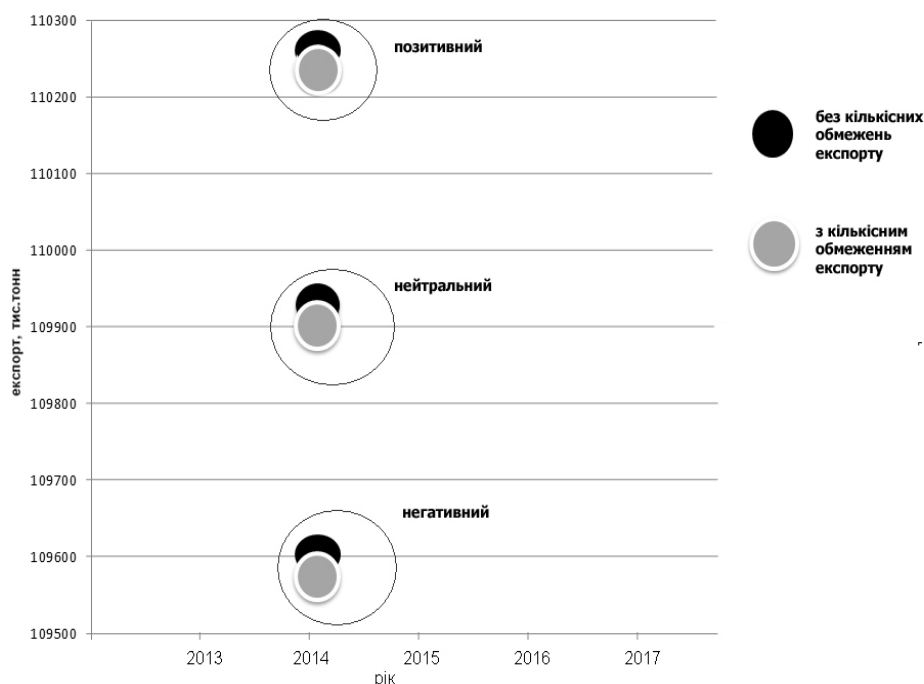


Рис. 12. Прогноз можливих сценаріїв експорту пшениці України, метод ковзкого середнього з введенням кількісних обмежень експорту та без них, 2014, тис.тон.

Негативний сценарій: у цьому випадку, у 2014 році експорт пшениці України складе з вірогідністю 92% – 109611 тис.тон у першій моделі, та 109595 тис.тон при введенні державою обмежень.

Нейтральний сценарій: в 2014 році держава буде експортувати – 109933 тис.тон у першій моделі, та 109917 тис.тон при введенні державою обмежень.

Позитивний сценарій: Україна при інших рівних умовах буде експортувати 110254 тис. тон пшениці без введення обмежень та 110239 тис.тон у протилежному випадку.

Це означає, що при інших рівних умовах будь-який із трьох сценаріїв (негативного, нейтрального та позитивного), більший вигаш для держави від експорту пшениці буде без введення нетарифних обмежень.

Розроблені дві економіко-математичні моделі вказують на сильну залежність експорту пшениці від двох змінних "Урожайність" та "Введення нетарифних обмежень", відносно них нами надані наступні рекомендації:

1. Підвищення експорту через оптимізацію використання державою протекціоністських інструментів.

Україна, як учасниця Світової організації торгівлі прийняла на себе зобов'язання стосовно використання інструментів обмеження експорту та імпорту. Але належним чином постанова не виконується. Політика лідерів-експортерів зернових таких як США, Канада базується на чесних правилах гри без використання протек-

ціоністських заходів, а такі країни як Аргентина та Україна (які втрачають позиції головних експортерів) широко користуються нетарифними обмеженнями. Таку нетарифну політику обмежено використовують в ЄС. Аналізовані дві моделі свідчать, що при інших рівних умовах, ймовірно збільшення експорту відбудеться як і при введенні нетарифних обмежень, так і при їх відсутності, проте експорт без фіктивної змінної ("Обмеження") у трьох сценаріях був кращим, а вигаш для країни вищим. В Україні квоти вводяться тому, що вони є механізмом, покликаним знизити ціни на продовольче і фуражне зерно. Ціни, таким чином, повинні залишитися на нинішньому низькому рівні для того, щоб зернотрейдери, держрезерв, підприємства хлібопекарської промисловості, а також виробники м'яса птиці і свинини могли за більш прийнятними цінами його придбати. Окрім того, держава таким чином може отримати привілеї вищої ціни на зовнішніх ринках, гальмуючу поставки пшениці. Аграрії при умовах відсутнього устаткування для зберігання зерна вимушені продавати його зернотрейдерам за низької ціни. Крім квотування у 2012 році країна використовувала інший інструмент – ембарго, який в рамках СОТ суворо заборонений, це може призвести до втрати потенційного споживача української пшениці – Європейського Союзу [13].

В рамках організації допускається використання такого механізму, як квоти на зернові, проте перед тим, як країна-учасниця приймає рішення про їх введення, необхідно попередньо попереджати членів організації, оскільки країнам-учасникам необхідно підготуватися до такої дії. В цьому контексті, Україна веде себе досить хаотично та вводить квоти кожні 3 місяці.

Рішення для України:

1) Україна може використовувати квотування зерна як інструмент протекціоністської політики, проте необхідно встановлювати чіткі кількісні та часові межі, щоб країни ЄС заздалегідь могли підготуватися до цієї дії.

2) Не використовувати протекціоністський інструментарій, яких є заборонений в рамках СОТ, оскільки це не лише псує репутацію чесного гравця на світовому ринку, але й має високі ризики втрати потенційних клієнтів для України, особливо вбачаючи той факт, що країна втрачає свої лідируючі експортні позиції на міжнародному ринку.

3) Формувати залишки та вчасно їх експортувати, а не чекати сприятливих умов для експорту. Малі аграрії від цього втрачають, оскільки продають своє зерно майже по собівартості. В зернотрейдерів великий відсоток зерна псується та стає невідповідним технічним стандартам і стандартам якості товару.

4) Для малих аграрних підприємств необхідно ставити вищі ціни при закупівлі, оскільки це буде стимулювати їх підвищувати врожайність пшениці, збільшувати запаси, що гарантує не лише стимулювання внутрішньої конкуренції, але й продовольчу безпеку держави.

5) Використовувати внутрішнє субсидювання як інструмент захисту, в рамках зеленої, жовтої та бурштинової корзини СОТ.

6) Ввести механізм цінорегулювання держави, як механізм заставних цін Аграрним Фондом, механізм заставних закупівель, через кредитування з низькими відсотковими ставками, що гарантуватиме фермерам прибуток, та стимулюватиме до виробництва [15].

2. Збільшення експорту через підвищення урожайності пшениці.

Розрахунок стандартизованих коефіцієнтів та значення 5,81 еластичності при інших незмінних умовах дали підстави стверджувати про високу залежність експорту від урожайності. Після розрахунку прогнозу експорту при збільшенні урожайності, було виявлено, що при інших рівних умовах експорт пшениці у 2014 році може зрости на 1,79% при збільшенні врожайності на 5%, на 12% при збільшенні урожайності на 10%, та на 16% – якщо урожайність збільшиться на 20%. Проте, навіть при такому прогнозі, Україна не зможе зайняти п'яте місце серед лідерів експорту пшениці.

Потенціал виробництва культури використаний лише на 42%. Врожайність пшениці в Україні більш ніж в два рази нижче, ніж, наприклад, в країнах ЄС. В країнах Європи спостерігається тенденція до зниження посівних площ пшениці, це явище викликане відведенням частини земель під культури для отримання біопалива, для екологічних програм, розвитку промисловості тощо.

Великобританія має урожайність на рівні 51 ц/га, проти України 32 ц/га, маючи гірші кліматичні умови та менші посівні площі, така урожайність досягнута за рахунок нових технологій, оптимальної густоти посіву (60-70%) та посилення мінерального живлення (в першу чергу азотного) – 30-40%.

Одна з головних проблем низької врожайності – це нестача вологи в південних областях, але з цим можна боротися за допомогою впровадження нових технологій.

Для залучення нового устаткування, технологій посіву та добрив виробникам необхідно використовувати такі фінансові інструменти як кредитування (державна в свою чергу повинна надати пільгові умови або надати гарантії виплат перед іншими інвесторами), субсидювання, також через державні програми, отримання грантів від міжнародних організацій, залучення інвестицій. Якщо держава зможе залучити 20-25 млрд. дол. США за 5-7 років, то виробництво пшениці зросло б у два рази: з 56 млн.т. до 100-120 млн. т. [16].

Якісні добрива є провідним фактором, що має вплив на якість врожаю та урожайність. Проте, при підвищенні врожаю необхідно слідкувати за станом якості пшениці, її відповідності технічним та санітарним нормам.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, досліджені сучасні тенденції розвитку міжнародного ринку пшениці та місце України у ньому, визначені перспективи ринку. Побудована економіко-математична модель експорту пшениці, ключовими факторами були обрані: внутрішнє споживання, валовий збір, урожайність, зібраний площі та залишки за період з 1997-2013 року. Розраховано прогноз збільшення експорту від збільшення врожайності, надані рекомендації для її підвищення, а саме: проблему нестачі вологи в південних областях можна вирішити за допомогою впровадження нових технологій; для залучення нового устаткування, технологій посіву та добрив виробникам необхідно використовувати такі фінансові інструменти як кредитування (державна в свою чергу повинна надати пільгові умови або надати гарантії виплат перед іншими інвесторами), субсидювання, також через державні програми, отримання грантів від міжнародних організацій, залучення інвестицій.

Оптимізаційна протекціоністська політика у сфері регулювання експорту зерна: Україна може використовувати квотування зерна як інструмент протекціоністської політики, проте заздалегідь інформувати учасників СОТ; не використовувати заборонений інструментарій (ембарго); формувати залишки та вчасно їх експортувати, а не чекати сприятливих умов для експорту; для малих аграрних підприємств необхідно ставити вищі ціни при закупівлі; використовувати внутрішнє субсидювання в рамках зеленої, жовтої та бурштинової корзини СОТ.

Розглянута економіко-математична модель описує лише кількісні фактори, що впливають на експорт пшениці. Для повного детального дослідження необхідно проаналізувати і якісні складові, такі як виробничий ланцюжок (від виробника до покупця), логістику, якість зернових та інше. Перспективу подальших досліджень зумовлює аналіз кількісних обмежень в рамках зовнішньої політики держави, в рамках світових торгових відносин.

Список використаних джерел

1. Definition and classification of commodities [Електронний ресурс] // Food and Agriculture Organization of the United Nations – 1994.- Режим доступу до сайту: <http://www.fao.org/waicent/faoinfo/economic/faodef/fdef01e.htm> – Назва з екрана.
2. Factors shaping the future of world trade [Електронний ресурс] // World Trade Report. – 2013, p. 35.
3. Factors shaping the future of world trade [Електронний ресурс] // World Trade Report. – 2013, p. 110.
4. The World Factbook [Електронний ресурс] // CIA – Режим доступу до сайту: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html> – Назва з екрана.
5. World Population Prospects: The 2012 Revision //United Nations – 2013. – Режим доступу до сайту: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013) – Назва з екрана.
6. World Wheat, Flour, and Products Trade [Електронний ресурс] // United States Department of Agriculture – Режим доступу до сайту: <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdReport.aspx?hidReportRetrievalName=World+Wheat%2c+Flour%2c+and+Products+Trade&hidReportRetrievalID=386&hidReportRetrievalTemplateID=7>. – Назва з екрана.
7. Year of Estimate: 2013 [Електронний ресурс] // United States Department of Agriculture. – 2013 – Режим доступу до сайту: United States Department of Agriculture. – Назва з екрана.

8. Аналітична довідка про захист внутрішнього ринку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника [Електронний ресурс] // Національна тристороння соціально-економічна рада. 2012. – Режим доступу : <http://www.ntser.gov.ua/ua/activity/128.html>. – Назва з екрана.
9. База даних Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://faostat.fao.org/site/616/DesktopDefault.aspx?PageID=616#ancor>. – Назва з екрана.
10. База даних U.S. Department of Commerce [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.census.gov/>.
11. База даних Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
12. База даних НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.bank.gov.ua/>.

Н. Крылова, канд. экон. наук, доц.,
Ю. Редько, магистр международной экономики
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКСПОРТА ЗЕРНОВЫХ УКРАИНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Потребление зерновых постоянно увеличивается, рынок расширяется при постоянно увеличивающемся количестве населения в мире, что благоприятствует росту спроса на зерновые культуры. Данный тренд определил необходимость определения основных факторов, влияющих на экспорт украинской пшеницы и построения экономико-математической модели, что, в свою очередь, позволит оптимизировать процессы экспортной ориентации украинского экспорта зерновых.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, ВВП, экономико-математическая модель, экспорт, рынок зерновых, импорт, инструменты протекционизма, ВТО.

N. Krylova, PhD in Economics, Associate Professor,
J. Red'ko, master of International Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

OPTIMIZATION MODEL OF UKRAINIAN GRAIN EXPORT IN INTERNATIONAL MARKET

Grain consumption is growing constantly along with the population growth and this factors favor to the demand of grain growth. Such trend define the necessity to found out the main factors, which shape the Ukrainian crops' export. Definition of such factors will allow to optimize the process of export orientation of crops production in Ukraine.

Key words: agriculture, GDP, econometrix model, export, crops' market, import, protectionism instruments, WTO.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 50-54
УДК 339.138
JEL M31

В. Савельев, канд. экон. наук, асист.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

МОДЕЛЬ ЗМІНИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ЯК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

У статті розглянуті базові сегменти споживачів, проаналізовані їх мотиви споживання. Розроблена модель зміни поведінки споживачів в умовах зниження купівельної спроможності та запропоновані рекомендації щодо ефективних стратегічних дій з метою підвищення конкурентоспроможності ринкової пропозиції.

Ключові слова: стратегія, купівельна спроможність, мотиви споживання, платоспроможний попит, лояльність.

Вступ. Задача ефективного управління лояльністю споживачів, що покладена в основу маркетингових стратегій, значно актуалізується в умовах зниження купівельної спроможності та обмеження експортних можливостей підприємств. Несприятлива кон'юнктура внутрішнього ринку стимулює підприємства до радикального перегляду ринкової стратегії. Першочерговими заходами є консолідація активів і оптимізація витрат підприємства. Однак, це лише частина заходів, які допоможуть ефективно працювати в змінених ринкових умовах. Не менш важливими заходами є забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення лояльності споживачів [1, 52]. При аналізі проблеми з такого аспекту відправною точкою маркетингової стратегії буде розуміння векторів зміни поведінки споживачів для прийняття ефективних управлінських рішень.

Питання ефективного управління лояльністю споживачів знаходиться в площині якісного аналізу зміни споживчих мотивацій в умовах зниження купівельної спроможності, що актуалізує обрану тему статті.

Аналізу питань маркетингового управління, причинам та наслідкам виникнення кризових явищ та формулюванню відповідних стратегій присвячено роботи ба-

13. База даних COT [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: http://wto.org/english/tratop_e/agric_e/agric_e.htm

14. Завгородня Т.П. Економетрія – К., 2006. – 762 с.

15. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] // Програма економічних реформ України на 2010 – 2014рр. // Комітет з економічних реформ при Президентові – 2010. – Режим доступу до сайту: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf. – Назва з екрана.

16. Клас зерна на 60-70% визначає продуктивність пшениці [Електронний ресурс] // Володимир Моргун // Казах-Зерно. – Режим доступу до сайту: http://www.kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=22425%3A-60-70-&catid=16%3Anews&Itemid=62 – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 04.06.14

гатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців, серед яких Д. Аакер, Ж.Ламбен, А. Старостіна, А. Длігач, О. Каніщенко, тощо. У дослідженнях цих авторів розглядаються різні аспекти маркетингового управління підприємствами в нестабільних соціально-економічних умовах. Однак, варто зазначити, що в сучасній спеціальній літературі практично не розглядаються антикризові стратегії з точки зору адаптації специфіки пропозиції під змінні моделі споживання.

Метою роботи було визначити напрями зміни поведінки споживачів в умовах зниження купівельної спроможності та розробити рекомендації щодо ефективних стратегічних дій для підвищення конкурентоспроможності ринкової пропозиції.

Результати та їх обговорення. Визначення аудиторії споживачів та аналіз її поведінки в умовах зниження купівельної спроможності є одним з ключових аспектів адаптації пропозиції підприємства під умови ринкового середовища. Тому в умовах скорочення обсягів реалізації, що спричинена зниженням купівельної спроможності одним з основних стратегічних рішень, є вибір стратегії охоплення ринку, визначення свого цільового сегменту, або сегментів споживачів (рис.1).

© Савельєв В., 2014

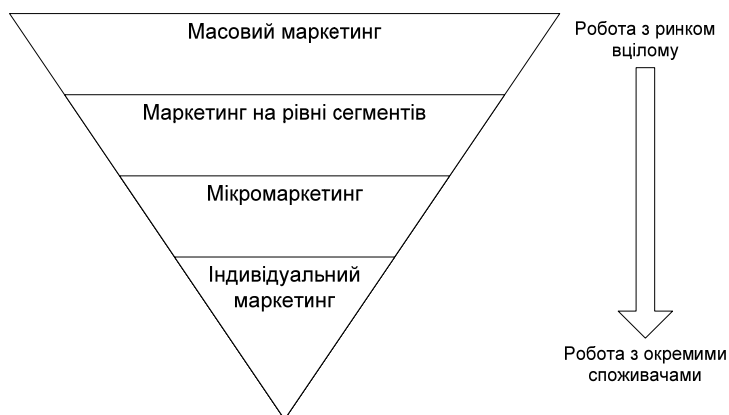


Рис. 1. Рівні стратегії охоплення ринку

Джерело: [2, 87]

Такий вибір передбачає розділення всього ринку на групи споживачів (сегменти), що мають схожі потреби та поведінкові або мотиваційні характеристики, і які створюють для підприємства сприятливі ринкові можливості.

За визначенням професора Старостіної А.О., сегментування ринку – це систематизований процес розподілу потенційного ринку на групи споживачів, що мають схожі потреби, мотивації щодо прийняття рішень про купівлю певного товару чи послуги; рівень доходу та доступ до ринку. Сегментація як ринкова стратегія є реакцією на інтенсифікацію конкуренції. Ця стратегія передбачає концентрацію уваги на потребах споживачів, що мають схожі потреби. Стратегія сегментації потребує більших витрат на її реалізацію, оскільки потребує серйозних маркетингових досліджень ринку і розробки маркетингових програм для кожного сегмента [2, 145].

Відомий російський фахівець Р.А.Фатхутдинов зазначає, що сегментування ринку – це робота по визначенню групи споживачів по цільових сегментах ринку, кількості, цін та термінів постачання товарів і технологій задоволення потреб [3, 380].

Водночас, стратегічне сегментування є дослідженням ринку з метою прогнозування його параметрів для розробки стратегії організації. До параметрів ринку відносяться: функції або потреби, які потрібно задовольнити; групи споживачів по цільових сегментах; об'єми, ціни та терміни продажів по цільових сегментах; технології задоволення потреб [3, 628].

Згідно з класичним визначенням Філіпа Котлера, сегментування ринку (market segmentation) – це розподіл ринку на окремі групи покупців із загальними потребами, характеристиками або поведінкою, яким необхідні певні види товарів або особливий маркетинговий комплекс [4, 145].

Аналізуючи неефективність товарних пропозицій українських підприємств в умовах зниження купівельної спроможності споживачів можна зробити висновок, що концентрація бренду на мотиваціях визначених споживчих сегментів дасть можливість посилити споживче сприйняття бренду та підвищити або зберегти лояльність цільової аудиторії (рис. 2).

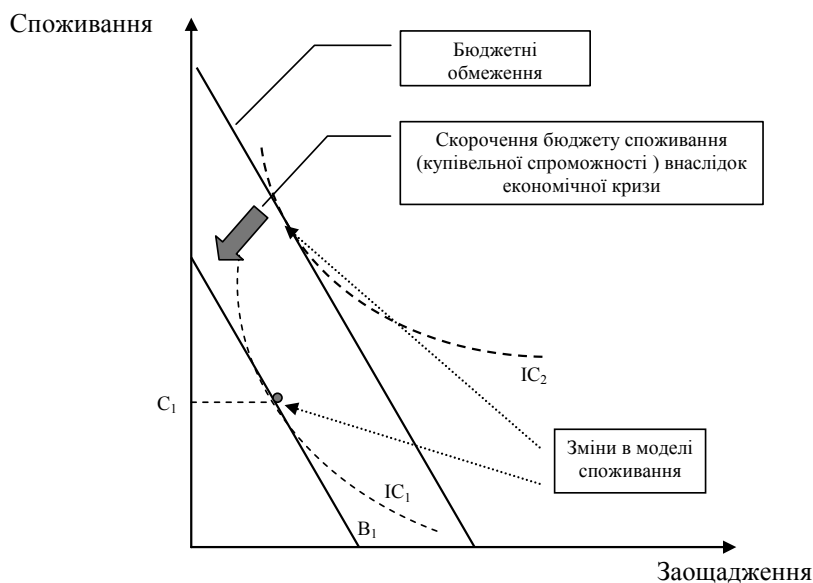


Рис. 2. Модель впливу економічної кризи на купівельну спроможність

Джерело: складено автором із використанням джерела [6]

Аналіз зміни поведінки споживачів в умовах скорочення купівельної спроможності побудовано на основі спільних мотивів у споживанні. Наведена нижче сегментація в найбільшій мірі є актуальною в умовах зменшення доходів населення, оскільки ключовий се-

гментоутворюючий чинник – це відношення до вартості пропозиції [5, 268].

Зазначені сегменти диференціюються за рядом демографічних і психографічних чинників, як це показано в табл.1.

Таблиця 1. Демографічний і психографічний профілі сегментів

	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Вік (ядро)	30-40, сімейні, з дітьми	35-50 років	35-55 років
Рівень доходу	Високий Середній +	Середній + Середній	Середній Низький
Рід занять	Власники бізнесу, менеджери вищої ланки, високооплачувані фахівці	Кваліфіковані фахівці з вищою освітою, обслуговуючий і технічний персонал, приватні підприємці, менеджери середньої ланки.	Кваліфіковані фахівці з вищою освітою, фахівці технічного й обслуговуючого персоналу, пенсіонери.
Місце проживання	Велике місто	Місто	Не є сегментоутворюючим чинником
Психографія	Успішні, самодостатні. Мають сформовану систему цінностей (пріоритетні поняття: зручність, престиж, демонстрація успіху). Це зрілі, задоволені своїм матеріальним рівнем чоловіки/жінки, які намагаються підбирати зручні і комфортні речі.	Рационалісти, прагнуть знайти краще співвідношення ціни і якості. Перед здійсненням великих покупок, намагаються довідатися думку інших. Матеріальний рівень дозволяє задовольнити поточні потреби в їжі й одязі, проте на придбання дорогих товарів тривалого користування (наприклад, телевізор) необхідно відкладати гроші.	Схильні до економії. Орієнтація на найнижчу ціну.

Джерело: розроблено автором

Сегмент 1. Споживачі, орієнтовані виключно на якість продукту.

В умовах зниження купівельної спроможності перший сегмент споживачів значно звужується, проте не зникає. Відбувається зміна ставлення до вибору за принципом "менше, але найкраще". Споживачі, які звикли до придбання якісних товарів, залишаються прихильними своїм звичкам та активно протистоятимуть переходу на товари більш низької якості. У даному випадку переважають емоційні цінності, такі як відчуття причетності до кола тих, хто в меншій мірі зазнав негативного впливу економічної кризи.

Таким чином, звуження сегмента відбувається переважно за рахунок відкладеного попиту або відмови від придбання товару чи послуги на момент кризи. Трансформація пропозиції під низькі цінові сегменти є ризикованою, оскільки якість пропозиції буде змінюватися, а сприйняття споживачами товару може погіршитись. У даному випадку більш виправданою стратегією буде посилення позитивних якостей для збереження чи покращення сприйняття бренду споживачами. Концепція позиціонування брендів для першого сегменту має підкреслювати унікальність продукту і містити конкретні точки диференціації від конкурентів. Також споживач має бути впевнений у тому, що навіть під час кризи продукт нічого не втрачає у своїй якості.

Сегмент 2. Споживачі, орієнтовані на оптимальне співвідношення ціна/якість.

Цей сегмент в умовах кризи зазнає найбільших змін. Він розширюється переважно за рахунок тих споживачів, які раціоналізували процес вибору. Таке розширення відбувається в результаті переходу споживачів з першого сегмента. При цьому, повного по-

глинання першого сегмента не відбудеться. Поведінка представників ринкового сегмента, орієнтованого на цінність, не може бути мотивована низькими цінами, якщо доступний рівень цін не супроводжується високою якістю продукції.

Отже, позиціонування товару в даному випадку буде визначатися процесом "раціоналізації", апеляції до раціональних мотивів споживачів. З іншого боку, скорочення рівня доходів змушує споживачів переходити на більш дешеві товари, більш низької якості, тим самим здійснюючи розширення 3-го сегмента.

Сегмент 3. Споживачі, орієнтовані виключно на ціну продукту.

Сегмент споживачів, орієнтованих на ціну, являє собою альтернативний цільовий ринок, що стає все більш привабливим у кризовій ситуації, оскільки забезпечує наявність обігових коштів. Привабливість сегмента також забезпечується його розміром (наприклад, регіональні ринки становлять споживачі, орієнтовані більшою мірою на ціну продукції) і зростанням в період кризи, що зумовлено зниженням купівельної спроможності. У даному випадку, ключовим завданням позиціонування буде надання споживачеві додаткової цінності, а саме доведення йому, що це якісний продукт за доступною ціною.

Ілюстрація моделі зміни споживчої поведінки в умовах зниження купівельної спроможності наведено на рис. 3.

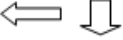
Перетікання частин споживачів внаслідок зниження купівельної спроможності	Споживчий мотив	Позиціонування
1. Споживачі, що орієнтовані виключно на якість товару Відкладений попит/відмова від покупки 	"Менше, але найкраще" (Споживачі, які звикли до споживання товарів високої якості, протистоятимуть переходу на товари більш низької якості)	Емоціональна диференціація (Наприклад: незважаючи на економічну кризу, я купую найкраще, оскільки хочу побалувати себе та своїх близьких)
2. Споживачі, що орієнтовані на оптимальне співвідношення ціна/якість Відкладений попит/відмова від покупки 	"Оптимальне співвідношення ціна-якість" (Споживачі, що в умовах скорочення рівня доходу будуть орієнтуватися на товари, ціна та якість яких – збалансована)	Раціональна диференціація (Наприклад: я впевнений в оптимальності здійснення покупки, оскільки за менші гроші я купив продукт відповідної якості)
3. Споживачі, що орієнтовані виключно на ціну товару	"Економія" (Споживачі, які куплять товар за умови найнижчої ціни)	Емоціонально-раціональна диференціація (Наприклад: якісний товар за найкращою ціною)

Рис.3. Зміна споживчої поведінки в умовах зниження купівельної спроможності

Джерело: розроблено автором

Для товарів, орієнтованих на перший сегмент споживачів, в умовах зниження купівельної спроможності, найбільш ефективними будуть наступні дії:

- Посилення концепції позиціонування шляхом формування чіткої диференціації від конкурентів;
- Посилення образів, підкреслення унікальності товару чи послуги;
- Активізація просування шляхом проведення локальних, високоефективних рекламних акцій.

Що стосується товарів другого сегмента, споживачами яких є переважно раціоналісти, найбільш виправданими заходами будуть:

- Раціоналізація товару (наприклад, пропонування упаковки більшого розміру по тій самій ціні);
- Активізація торгового маркетингу – стимулювання в місцях продажу;
- Оптимізація цінової політики – стратегія середньоринкових цін.

У випадку орієнтації на 3-й сегмент стратегічні дії рекомендовано спрямувати на створення додаткової цінності для бюджетного товару:

- Посилення концепції шляхом формування додаткової цінності пропозиції;
- Концентрація зусиль на оптимізацію витрат.

Висновки. Узагальнюючи вищевказане слід зазначити, що в умовах зниження купівельної спроможності, концентрація зусиль на задоволення потреб потенційно лояльних сегментів споживачів дозволить підприємст-

вам підвищити конкурентоспроможність ринкової позиції. При цьому необхідно враховувати, що під час скорочення рівнів доходу обсяги сегментів, що аналізуються зазнають змін, внаслідок вертикального переходу по ціновій шкалі (перехід на більш раціональні покупки) та горизонтального, при якому на обсяги сегментів в більшій мірі впливає відтік споживачів, які відклали покупку до моменту відновлення рівня доходу.

Підводячи логічний підсумок, можна відзначити, що адаптація маркетингової стратегії під умови зниження купівельної спроможності є творчим процесом, в основі успішності якого лежить орієнтація на змінені мотиви споживання.

Список використаних джерел

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, – 1993. – 896 с.
2. Старостіна А.О., Длігач А.О., Кравченко В.А. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий догляд, українська практика: Підручник / За ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005. – 764 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М., 2000. – 640 с.
4. Котлер Филипп, Армстронг Гари, Сондерс Джон, Вонг Вероника. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М., СПб., К.: Изд. дом "Вильямс", 1999. – 1152 с.
5. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
6. Michael J. Stahl, David N. Grigsby. Strategic Management for Decision Making. – Boston: PWS-Kent Publishing Company, 1992. – 999 p.
7. Aaker David A. Strategic market management. – USA: John Wiley & Sons, Inc., 1995. – 379 p.

Надійшла до редколегії 01.07.14

В. Савельев, канд. экон. наук, ассист.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

МОДЕЛЬ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

В статье рассмотрены базовые сегменты потребителей, проанализированы их мотивы потребления. Разработана модель изменения поведения потребителей в условиях снижения покупательной способности и предложены рекомендации по эффективным стратегическим действиям с целью повышения конкурентоспособности рыночного предложения.

Ключевые слова: стратегия, покупательная способность, мотивы потребления, платежеспособный спрос, лояльность.

V.Savelyev, PhD in Economics, Assistant

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODEL OF CONSUMER BEHAVIOR TRANSFORMATION AS A BASIS FOR MARKETING STRATEGY

The article concerns with the basic consumer segments. The consumer needs are analyzed in the article and the model of change in consumer behavior is created. The article proposes the recommendations on effective strategic actions in order to competitive capacity increase. It is determined that in low purchasing power conditions, focus on meeting the needs of loyal customer segments will allow companies to increase the competitiveness of the market supply. Adaptation of marketing strategy in low purchasing power conditions is a creative process in which success is based on the orientation of the changed consumption motives.

Keywords: strategy, purchasing capacity, consumption motives, solvent demand, loyalty.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 54-58

УДК 339.972; 332.142.4

JEL Q 280

Н. Данилова, асист.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ЗМІНА ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ПІД ВПЛИВОМ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті досліджено сучасні тенденції системи світового енергозабезпечення, виявлено фактори впливу на зміну політики державного регулювання енергетичної сфери Європейського Союзу, зокрема, щодо розвитку ринку відновлюваних джерел енергії. Наведено механізм впливу суб'єктів ринку на розвиток альтернативної енергетики ЄС в умовах посилення міжнародної конкуренції.

Ключові слова: енергетичні ресурси; державне регулювання ринку альтернативної енергетики; ринок альтернативної енергетики.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням довгострокових взаємозв'язків та взаємопроникненням національних економік окремих держав в єдину глобальну систему, а також взаємним впливом на економічний та соціальний розвиток в межах даної системи. Характерною особливістю даного етапу розвитку є посилення міжнародної конкуренції як між виробниками, так між споживачами в системі світового господарства, що найбільш яскраво проявляється на прикладі енергетичної сфери. Значне зростання кількості населення у планетарному масштабі та нерівномірне підвищення рівня добробуту у різних країнах світу, створює нагальну проблему у світовій сфері енергозабезпечення. Протягом останніх 20-30 років, попит на продукти харчування, воду та енергоносії збільшився на 30-50%, що призводить до соціальної та політичної нестабільності, геополітичних конфліктів та спричинює негативний вплив на навколишнє середовище й клімат. Крім того, чисельність населення подвоюється кожні 40-50 років, а виробництво та споживання енергії зростає у 2 рази кожні 12-15 років [4]. Загроза нестачі енергетичних ресурсів стає все більш реальною для багатьох країн світу. Світове споживання енергії за період з 1970 р. до 2030 р. зросло у 2 рази та має тенденцію до зростання більш ніж на 60%.

В сучасних умовах глобалізації, актуалізується проблема зміни енергетичних стратегій в різних державах світу, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах. Протягом останніх десятиліть, виявляється необхідність проведення ефективної енергетичної політики, що здатна забезпечити баланс в енергоспоживанні та регулювати транспортно-комунікаційну політику забезпечення споживачів енергоресурсами за адекватними цінами. Також актуальними проблемами є:

впровадження нових технологій і стимулювання розвитку технічного прогресу в галузі; зниження енерговитратності та застосування тактики енергозбереження; мінімізація шкідливого впливу на навколишнє середовище; проведення політики взаємовигідного співробітництва у сфері розвитку галузі альтернативної енергетики.

Зростаюча конкуренція за глобальні енергетичні ресурси, володіння якими зумовлено географічним фактором певних регіонів світу, спричинює зміни на світовому енергетичному ринку і викликає можливість появи енергетичної кризи. Такі тенденції значно впливають на економіку країн, які при потужному виробничому потенціалі не спроможні задовольнити енергопотреби за допомогою власних традиційних енергоносіїв. Дана ситуація є характерною для Європейського Союзу. Адаптація підтримки економічного зростання і добробуту регіону необхідно забезпечувати безперервний доступ до енергоресурсів, що стало основною причиною переорієнтації енергетичної політики ЄС у напрямку розвитку та використання альтернативних джерел енергії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах підвищеного інтересу до пошуку та використання альтернативних видів енергії, ринок відновлюваних джерел енергії став предметом дослідження багатьох сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких М.Кальтшміт, А.Візе, В.Штрейхер, В.Пау, Б.Заннер, С.Дунн та ряд інших. Не менш важливим є і внесок вітчизняних вчених, які в основному, досліджують питання ефективності використання альтернативних джерел енергії і розглядають розвиток окремих їх видів: С.Алексеев, Е.Бойко, В.Гессець, Г.Гелетуха, В. Гондурак, Б.Данилишин, М.Долинський, М.Жовніра, Г. Калетник, М.Козоріз, В.Кухар, Н.Косар, А.Кузьмінська, А. Лапко, Н.Передерій, Я.Побуркота іт.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на те, що щорічно все більша кількість вчених заглиблюються у дослідження новоствореного ринку, процес його формування не закінчений і тенденції розвитку ринку вимагають безперервного дослідження. Динаміка розвитку європейського ринку поновлюваних джерел енергії стає все більш стрибкоподібною і складною, частка відновлюваних джерел енергії в загальній структурі енерговиробництва не стабільна, підвищення міжнародної конкуренції з боку іноземних виробників зростає – сукупність даних факторів вимагає дослідження зміни механізмів державного регулювання європейського ринку альтернативних джерел енергії.

Метою статті є проаналізувати сучасний стан енергетичного ринку Європейського Союзу, виявити зміну пріоритетів енергоспоживання за джерелами енергії та охарактеризувати зміну механізмів державного регулювання європейського ринку відновлюваних джерел енергії під впливом сучасних тенденцій міжнародної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні зміни у системі світового енергозабезпечення створюють необхідність прийняття раціональних рішень та ефективних змін в енергетичному секторі Європейського союзу. При розробці нової політики державного регулювання енергетичної сфери Європейського Союзу слід враховувати наступні фактори:

1. Необхідність інвестування у галузь альтернативної енергетики, що дозволить змінити інфраструктуру та задовольнити попит на енергію. Очікуваний рівень протягом наступних 20 років складає близько одного трильйона євро.

2. Посилення залежності ЄС від імпорту енергоносіїв, що викликає необхідність у підвищенні конкурентоспроможності внутрішнього енергетичного ринку а розвитку ринку альтернативної енергетики. Адже при існуючому імпортозалежному енергозабезпеченні, протягом наступних 20-30 років близько 70 % енергетичних потреб Євросоюзу будуть задовольнятися за рахунок імпорту, порівняно із 50 % станом на 2013 рік.

3. Географічна концентрація традиційних енергоресурсів, що призводить до значних витрат на їх транспортування. Близько половини обсягу газу, споживаного ЄС, надходить з трьох країн: Росії, Норвегії та Алжиру. Враховуючи тенденції до збільшення ємкості ринку протягом наступних 25 років, імпорту газу в ЄС зросте до 80 %.

4. Зростання глобального попиту на енергію. Очікується, що світовий попит на енергію зросте приблизно на 60 % до 2030 року. Так як, Європейський Союз є одним з найбільших споживачів на світовому енергетичному ринку, виникає нагальна необхідність задоволен-

ня зростаючого попиту на енергію, що можливо за допомогою розвитку галузі відновлюваних джерел енергії.

5. Зростання ціни на нафту і газ, зумовлене зростаючим світовим попитом на природні енергоресурси, обмеженою кількістю постачальників і зростаючою залежністю від імпорту. Однак це являється стимулом для підвищення енергоефективності та інновацій в галузі енергетики, зокрема розвитку ринку відновлюваних джерел енергії.

6. Негативний вплив на навколишнє середовище, клімат, що має негативні наслідки, як для країн ЄС, так і для всього світу. Глобальне потепління веде не тільки до зростання температури, але і до зростання небезпеки природних катаклізмів, які призводять до економічних втрат. За останні 5 років в Європі та в інших регіонах світу можна було спостерігати аномальну температуру або незвичайні природні явища, зумовлені концентрацією вуглекислоти в атмосфері і як наслідок антропогенний вплив на природне середовище. Тому перед урядом Європейського Союзу поставлено завдання уникнення негативного впливу на навколишнє середовище та соціальна відповідальність в межах розробки енергетичної політики.

7. Несформованість ринку альтернативних джерел енергії, розвиток якого забезпечить ефективну систему енергопостачання. Не зважаючи на те, що ЄС є одним з лідерів виробництва та споживання альтернативної енергії, світовий ринок знаходиться на початковому етапі розвитку, основні гравці не визначені, що спричинює посилення міжнародної конкуренції та, зокрема, експансію ринку з боку китайських виробників обладнання, по відношенню до яких у 2013 році ЄС ввів в дію антидемпінгові мита адже частка китайських компаній на європейському ринку сонячних батарей складала 80%.

Сучасний стан енергетичного ринку Європейського Союзу демонструє початок якісного нового етапу розвитку енергетичного ринку, що вимагає побудови та реалізації нової енергетичної політики. Процес переорієнтації енергетичної стратегії Європейського Союзу розглядається у довгостроковій перспективі через значну ємність ринку (приблизно 1 800 мільйонів тон нафтового еквіваленту), значну кількість членів (28 країн), наявність сформованих партнерських відносин з країнами-експортерами природних енергоресурсів (Росія, Норвегія, Алжир), налагоджену промисловість з переробки традиційних джерел енергії, значну кількість інвестицій у розвиток галузі альтернативної енергетики та ін.

Процес зміни механізмів державного регулювання енергетичної сфери в Європі почався декілька десятиліть тому з появою нового вектору розвитку, орієнтованого на створення та забезпечення сталого функціонування ринку відновлюваних джерел енергії.

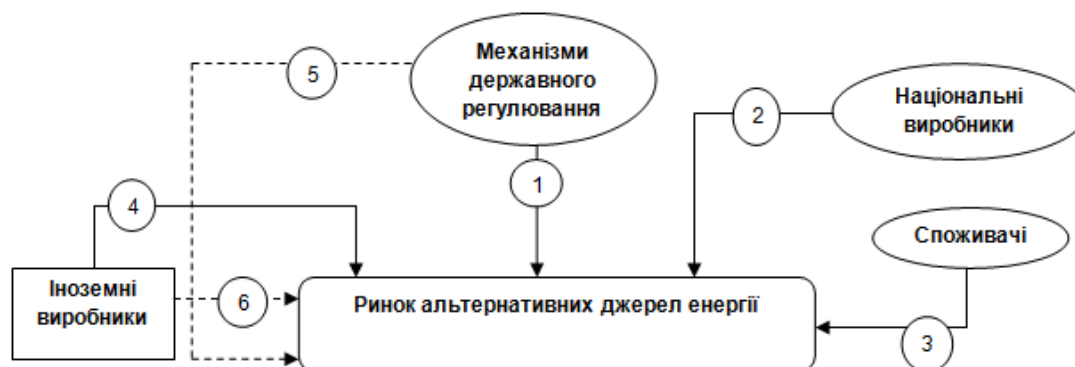


Рис. 1. Вплив суб'єктів ринку на розвиток альтернативної енергетики ЄС

Проте, розвиток ринку альтернативної енергетики відбувається під впливом не лише державного стимулювання галузі. Характерною особливістю даного ринку є те, що його розвиток стимулюють усі суб'єкти, задіяні у виробництві та споживанні альтернативної енергетики.

Суб'єктів ринку відновлюваних джерел енергії умовно можна поділити на 2 типи: зовнішні та внутрішні. Відповідно, до суб'єктів внутрішнього ринку належать: урядові установи, які регулюють ринок на законодавчому рівні; національні виробники, яких заохочують шляхом встановлення пільгових умов для галузі; споживачі, для яких створюються пільгові умови щодо використання альтернативної енергетики. До зовнішніх суб'єктів (стимулів) розвитку ринку альтернативних джерел енергії належать іноземні конкуренти, яких приваблюють пільгові умови функціонування на ринку Євросоюзу.

Таким чином, на рис. 1 зображено схему впливу суб'єктів ринку альтернативної енергетики на його розвиток:

1. Початком формування нового етапу зміни енергетичної політики ЄС – розвитку ринку альтернативної енергетики – стало створення законодавчого підґрунтя, а саме створення Зеленої книги "До Європейської стратегії надійності забезпечення енергією", де аналізуються та прогнозуються основні зміни кон'юнктури світового ринку енергії з урахуванням їх впливу на ЄС. В Зеленій книзі надаються рекомендації, які є основою нової комплексної європейської енергетичної політики та враховують найвагоміші складові для подолання можливої енергетичної кризи ЄС. Директиви Європейського парламенту та Рішення Європейської комісії визначають основу сучасної політики в галузі альтернативної енергетики і встановлюють нові цілі, які передбачають збільшення частки відновлюваних джерел енергії в структурі енергетики ЄС на рівні 20-30%, в секторі кінцевого споживання енергії до 2020 року.

Хоча для країн ЄС розвиток альтернативної енергетики не є юридичним зобов'язанням, та це є загальний політичний інструмент і спільна соціально-відповідальна стратегія розвитку регіону, яка має на меті збільшити використання альтернативних джерел енергії (до 90 млн. тонн нафтового еквівалента) за рахунок біомаси, вітряної та сонячної енергії. Задля досягнення поставленої мети, було встановлено наступні цілі стосовно використання відновлюваних джерел енергії:

- досягти використання 10 % частки біопалива до 2020 року;
- забезпечити наявність національних планів розвитку ринку АДЕ по країнах;
- дотримуватись загальноприйнятих стандартів виробництва альтернативної енергетики;
- поступово мінімізувати вартість виробництва та споживчі тарифи на альтернативну енергетику;
- реформувати адміністративні та регулюючі обмеження для зростання частки відновлюваної енергетики;
- покращити інформаційне забезпечення та підготовку кадрів у галузі відновлюваної енергетики;
- покращити технічне забезпечення передачі поновлюваних джерел енергії до електромереж;
- створити безперебійне виробництво і постачання біопалива, вітряної та сонячної енергії.

Необхідна стратегія розвитку альтернативної енергетики має стати основою у проведенні податкової реформи, захисту навколишнього середовища, введення нових стандартів, інтернаціоналізації зовнішніх витрат і забезпечуватиме гарантії поступової лібералізації внутрішнього ринку відновлюваних джерел енергії.

2. З появою механізмів державного регулювання новоствореного ринку на території ЄС з'явилися потужні національні виробники електроенергії, переробленої з відновлюваних джерел, що проявилось у значному розвитку ринку відновлюваних джерел енергії (див. табл. 1).

Таблиця 1. Рейтинг європейських виробників альтернативної енергії*

Назва компанії	Країна походження	Рік заснування компанії	Сфера діяльності компанії	Чистий обсяг продажів, млн. євро (2010)	Кількість зайнятих, ос. (2010)
Vestas Wind Systems	Данія	1898	Вітрова енергетика (виробництво турбін, монтаж та обслуговування, проектне планування)	6920	22216
SMA Solar Technology	Німеччина	1981	Сонячна енергетика (виробництво устаткування для споживчого та промислового сектору)	1920.117	5519
Renewable Energy	Норвегія	1994	Сонячна енергетика (виробництво полікристалічних пластин та сонячних панелей)	1781.372	3623
Q-Cells	Німеччина	1999	Сонячна енергетика (виробництво сонячних модулів, пластин та батарей, будівництво сонячних електростанцій, повний цикл проектів для споживчого та промислового ринків)	1357.5	2507
SolarWorld	Німеччина	2014	Сонячна енергетика (соціально-орієнтована компанія з повним циклом проектування для споживчого та промислового секторів, а також для шкіл, спортивних закладів ін)	1304.674	2140

Джерело: складено автором на основі джерела [2]

Державна підтримка галузі проявляється у наданні виробникам АДЕ різноманітних пільг: субсидії і кредити за низькими відсотковими ставками; зняття фіскального тарифу з частини прибутку, інвестованого у розвиток даної галузі; звільнення споживачів "чистої" енергії від екологічних податків і дотацій, квотуванні та іншій фінансовій допомозі, що призвело до зростання рівня інвестування у галузь до 280 млрд долл у 2012 році. Найбільшими виробниками альтернативної енергетики є німецькі компанії адже Німеччина є світовим лідером ринку. У період з 2000 по 2011 рік субсидування сфери альтернативної енергетики в Німеччині зросло з 1 млрд до 16,8 млрд євро. В країні сьогодні виробляється бі-

льше 50% біопалива в загальному виробництві ЄС, Німеччина є інноваційним лідером з виробництва вітряної енергії. Це зумовлено тим, що із зародження ринку відновлюваних джерел енергії, саме в Німеччині були прийняті перші механізми державного регулювання й стимулювання галузі.

3. Разом з появою нових тенденцій у державній енергетичній політиці (яка напрямлена на пропаганду та розвиток поновлюваних джерел енергії), зростання кількості національних виробників АДЕ на території Європейського союзу, поштовхом до розвитку ринку став також зростаючий попит на альтернативну енергетику.

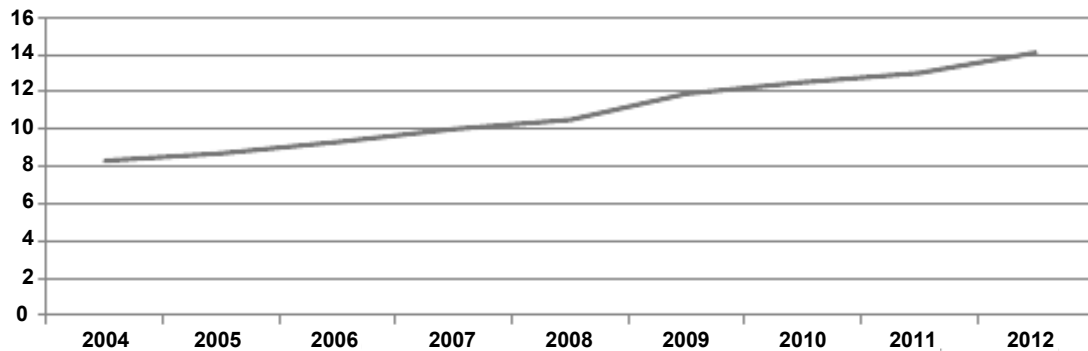


Рис. 2. Динаміка споживання альтернативної енергетики (частка від кінцевого споживання, %)

Джерело: складено автором на основі джерела [3]

Починаючи з 2004 року частка відновлюваних джерел у валовому кінцевому споживанні енергії зросла в усіх країнах-членах. Найбільше зростання в цей період було зафіксовано в Швеції (з 38,7% у 2004 році до 51,0% в 2012 році), Данії (з 14,5% до 26,0%), Австрії (з 22,7% до 32,1%), Греції (з 7,2% до 15,1%) та Італії (з 5,7% до 13,5%). Безумовно, зростання темпів розвитку ринку відновлюваних джерел енергії викликано вигодами від мінімізації фінансових витрат за традиційні джерела енергії та зниженням ризиків безперервності забезпечення енергією – для промислового сектору та зниженням вартості й можливістю перепродажу альтернативної енергії – для споживчого сектору. Крім того, новий напрям енергетичної політики вдало вписується у політику соціальної відповідальності як бізнесу, так і населення.

4. При стійкій підтримці Європейського уряду ринок альтернативних джерел став стрімко розвиватись та став привабливим для іноземних виробників. Пільгові умови ведення "зеленого" бізнесу на території Європи відкрили нові можливості для його освоєння компаніям Східної Європи (України) та Азії (Катай). Проте, такі умови значно посилюють конкуренцію на ринку відновлюваних джерел енергії ЄС. Протягом останніх декількох років, виникла реальна небезпека від експансії європейського ринку АДЕ китайськими виробниками, які демпінгують європейський ринок [1].

5. До початку глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., розвиток відновлюваної енергетики в Євросоюзі відбувався за державної підтримки даної галузі в цілому, незалежно від країни-походження виробника. Пріоритетним напрямом розвитку в економіці ЄС був ринок альтернативної енергетики за усіма видами відновлюваних джерел енергії (сонячна енергетика, вітроенергетика, біомаса, геотермальна енергія та ін.). Масштабне державне стимулювання, як за рахунок прямої підтримки з національних бюджетів (прямі субсидії, податкові пільги тощо), так і за рахунок регулятивних заходів (ввідні тарифи, квоти, полегшений доступ до енергомереж електрики, виробленої з ВДЕ, тощо) призвів до зміни пріоритетів розвитку галузі альтернативної енергетики. Міжнародна конкуренція з боку іноземних виробників, зокрема китайських, стала причиною зміни політики стимулювання галузі. У 2013 році, задля захисту національних виробників, Єврокомісія ввела підвищені ставки мита на ввезення китайського обладнання для переробки енергії з відновлюваних джерел у розмірі 11,8% від вартості обладнання, з 6 серпня мито збільшиться до 47,6%. Європейське законодавство дозволяє вводити ставки митних зборів до рівня 67,9%. При чому, специфікою формування європейського ринку альтернативної енергетики на сучасному етапі є маніпуляції потужних європейських компаній та апелявання до загрози енергетичної нестабіль-

ності у разі присутності іноземних виробників(конкурентів) на ринку ЄС. Адже саме голови найбільших енергетичних компаній Європейського Союзу звернулися до влади ЄС із закликом скасувати субсидії на вітряну та сонячну енергетику з метою зменшення конкурентної напруги в регіоні.

6. Посилення конкуренції на Європейському ринку альтернативної енергетики з боку іноземних виробників призвело до банкрутства потужних європейських виробників (Conergy, Solarhybrid, Gehrlicher Solar). Такі тенденції на ринку спричинили відповідні дії з боку Уряду ЄС щодо збільшення ставки мита на ввезення китайського обладнання у розмірі 47,6% від вартості обладнання. При чому, Європейське законодавство дозволяє вводити ставки митних зборів до 67,9%. Проте, такі дії з боку Уряду можуть призвести до ліквідації сотень тисяч робочих місць у європейських компаніях, зайнятих у сфері послуг щодо встановлення та обслуговування устаткування геліоенергетики. Крім того, в сучасних умовах міжнародної інтеграції та глобалізації економічного простору, присутність іноземних конкурентів на європейському ринку альтернативної енергетики приймає нових форм – повного поглинання. Такі успішні європейські компанії, як Q.Cells, Sunways, Solibro були доведені до банкрутства китайськими виробниками, а згодом біли повністю поглинені азіатськими компаніями.

Таким чином, у рамках нової енергетичної політики ЄС слід враховувати вплив суб'єктів ринку альтернативної енергетики на його розвиток та формувати комплекс заходів, переслідуючи такі цілі:

- Створення повноцінного внутрішнього ринку енергії в ЄС;
- Підвищення рівня енергетичної ефективності в усіх країнах;
- Збільшення частки альтернативних джерел енергії;
- Інвестування технологічного розвитку альтернативної енергетики;
- Забезпечення сталого розвитку галузі відновлюваних джерел енергії;
- Створення балансу енергозабезпечення в межах регіону;
- Розвиток зовнішніх зв'язків та співпраці у сфері альтернативної енергетики.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, здійснене дослідження ринку альтернативної енергетики ЄС під впливом зростання конкурентної напруги на світовому ринку дає змогу зробити наступні висновки. По-перше, основними завданнями, які сформувались під дією сучасних тенденцій міжнародної конкуренції, для Єврокомісії є створення збалансованого конкурентного середовища в межах ЄС, захист національних виробників галузі альтернативної

енергетики, створення конкурентоспроможних цін на альтернативну енергетику, забезпечення безперебійного енергопостачання, зниження рівня забруднення навколишнього середовища, що викликано підвищенням соціальної відповідальності з боку виробників і споживачів енергії. По-друге, підвищення частки використання альтернативних джерел енергії до рівня 20-30% в загальному кінцевому споживанні, підвищення ефективності енергоспоживання за рахунок нових технологій, підвищення взаємодопомоги між країнами у випадку енергетичної кризи можливо досягти за рахунок розподілу спеціалізації виробництва альтернативної енергії за географічним принципом, інвестування в галузь відновлюваних джерел енергії.

Подальше дослідження проблеми розвитку альтернативних джерел енергії стає найбільш перспективним напрямком енергетичної політики ЄС. При подальшому здійсненні аналізу даного ринку необхідно враховувати

експортні перспективи, можливості соціальної згуртованості та зайнятості населення на новоствореному ринку.

Список використаних джерел

1. Следзь С. Отечественная индустрия по производству оборудования для альтернативной энергетики: быть или не быть? / С. Следзь // Зеркало недели: Украина – 2013. – №42. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/business/otechestvennaya-industriya-po-proizvodstvu-oborudovaniya-dlya-alternativnoy-energetiki-byt-ili-ne-byt_.html?page=2&items=20.
2. William Pentland World's Most Innovative Clean-Energy Companies / Pentland W. // Forbes – Oct 22, 2014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/williampentland/2011/10/26/worlds-most-innovative-clean-energy-companies/>
3. Офіційний сайт Європейської Комісії. Renewable energy in the EU28 Share of renewables in energy consumption up to 14% in 2012 / Eurostat News Release – 37/2014 – 10 March 2014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/8-10032014-AP/EN/8-10032014-AP-EN.PDF
4. Хмельницький Л. Ю. Использование возобновляемых источников энергии как механизм для преодоления диспропорций макроэкономического развития / Л.Ю. Хмельницький // Проблемы региональной энергетики – 2010 – № 3 – с. 25-34.

Надійшла до редколегії 27.06.14

Н. Данилова, асист.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ИЗМЕНЕНИЕ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В статье исследованы современные тенденции функционирования мирового рынка энергообеспечения, описаны основные факторы влияния на изменение политики государственного регулирования энергетической сферы Европейского Союза. Предложен механизм развития рынка альтернативной энергетики под влиянием внутринациональных и иностранных субъектов рынка.

Ключевые слова: энергетические ресурсы; государственное регулирование рынка альтернативной энергетики; рынок альтернативной энергетики.

N. Danylova, Assistant

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RECENT CHANGES IN THE EU RENEWABLE ENERGY MARKET REGULATIONS

This paper studies recent trends of the world energy supply. Factors affecting changes in the state policy of the European energy strategy are identified. The role of renewable energy sources in solving energy problems is revealed. The mechanism of the EU renewable market development is illustrated. The main changes in the dynamics and structure of energy consumption are identified. The major participants in the modern European renewable energy market are demonstrated. A set of measures to build a new energy policy in EU is formed.

Keywords: energy sources; the EU State Regulation of renewable energy market; renewable energy market.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 58-63

УДК 339.9

JEL F20

А. Козлова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕХНОЛОГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА МІЖНАРОДНИЙ АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

В статті визначені чинники впливу глобалізації на міжнародний аграрний сектор економіки. Досліджено основні технологічні імперативи агросектору в системі міжнародних економічних відносин. Проаналізовано стратегічні пріоритети міжнародного аграрного сектора, що включає фінансово-кредитне забезпечення, правовий аспект, процеси інтеграції та формування організаційної структури.

Ключові слова: аграрний сектор, активізація інноваційної діяльності, нові технології, кон'юнктура ринку продукції агробізнесу.

Постановка проблеми. В умовах прискорення чергового етапу науково-технологічного прогресу викликаного характером дії глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., актуальною постає проблема розкриття значущості впливу глобалізації на міжнародний аграрний сектор. Це вимагає відповідного методологічного інструментарію, спроможного поглибити та конкретизувати підходи до вибору альтернативних варіантів стратегічної поведінки на всіх щаблях державної влади, враховуючи технологічний фактор як катализатор і рушійну силу забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному ринку.

Події в українському суспільстві свідчать про те, що в країні фактично й донині відсутня системна методологія стратегічного управління соціально-економічним розвитком, яка надавала б можливість активно скеро-

вувати власний рух, мінімізуючи небажані та непередбачувані чинники. Зазначене підтверджується, зокрема, фактично перманентною соціально-економічною, екологічною, а в останні роки, як закономірність, ще й технологічною кризою. У дослідженні причин поступового, проте динамічного процесу втрати технологічної потужності української держави протягом усього періоду її незалежності актуальним постає завдання розкрити сутність технологічного імперативу соціально-економічного розвитку та проаналізувати характер впливу технологічних інновацій на виникнення глобальної фінансово-економічної кризи для обґрунтування положення про необхідність врахування технологічного фактора як основного чинника розробки та реалізації стратегії розвитку економіки України в міжнародному аграрному секторі.

Створення та впровадження інновацій в аграрний сектор економіки пов'язане з підвищеним ступенем невизначеності отримання позитивного результату і великим ризиком втрати коштів. Активізація інноваційної діяльності є головною умовою в системі факторів, що забезпечують розвиток і підвищення ефективності аграрного виробництва в ринковій економіці. Основоположним її елементом є інновація, яка представляє собою процес створення, розробки, апробації, оцінки, впровадження і поширення новинки. Стратегія інноваційної діяльності спрямована на те, щоб перевершити конкурентів, створити нововведення, яке буде визнано унікальним. Тому інноваційна стратегія сільськогосподарських підприємств пов'язана з освоєнням інновацій, які дозволяють перейти до нової організаційно-технологічної структури виробництва, забезпечити конкурентоспроможність виробленої продукції на ринках збуту. Необхідно зазначити, що інноваційна діяльність не обмежується тільки діяльністю з освоєння інновацій, а й передбачає сприяння в реалізації інноваційного процесу, а саме управлінську, інвестиційну та інформаційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням аналізу проблематики можливостей формування впливу глобалізації на аграрний сектор економіки в системі міжнародних економічних відносин займалися такі вітчизняні вчені – В. Базилевич, В. Герасимчук, О. Каніщенко, Л. Кістерський, А. Кредісов, Н. Мазуріна, В. Онищенко, В. Парсяк, О. Рогач, Г. Рогов, В. Сіденко, А. Старостіна І. Ткаченко, А. Філіпенко, Т. Циганкова. Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання залишаються дискусійними, а саме щодо технологічних імперативів аграрного сектора економіки в системі міжнародних економічних відносин.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування імперативів впливу глобалізації на міжнародний агросектор економіки. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити наступні завдання:

- здійснити аналіз стратегічних пріоритетів міжнародного аграрного сектора;

- визначити технологічні імперативи впливу глобалізації на міжнародний аграрний сектор економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В інноваційній діяльності сільського господарства центральне місце займає нова технологія, яка об'єднує нові знання, засоби праці та предмети праці, робочу силу і переплетена з соціально-організаційними змінами, кваліфікацією робочої сили як найбільш цінного і незамінного елементу продуктивних сил. Через відсутність сучасних технологій, систем машин для рослинництва, тваринництва та іншого аграрний сектор економіки переживає період технологічної відсталості. В даний час існують лише окремі фрагменти технології та види техніки, які за своїми техніко-економічними параметрами (надійності, продуктивності) істотно поступаються зарубіжним аналогам.

Україна, яка має найкращі у світі природні та сприятливі кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, внаслідок технологічної відсталості та нерациональної організації реформованого за неоліберальною моделлю аграрного сектору сьогодні не в змозі забезпечити своє населення доступною за ціною і достатньою за стандартними нормами харчовою продукцією. Виробництво сільськогосподарської продукції на душу населення скоротилося в 2007 р. порівняно з 1990 р. на 40%. До того ж на внутрішньому ринку відбувається виштовхування вітчизняної продукції імпортною внаслідок її більш високої конкурентоспроможності, досягнутої за рахунок використання більш передових, ніж в Україні, технологій.

Реформи в сільському господарстві проводилися передусім задля ліквідації існуючих крупних колективних і державних господарств та розпаювання землі. Проте ефективного фермерства замість цих господарств створити не вдалося, однак за час реформ село втратило 2/3 парку тракторів, зернозбиральних комбайнів і вантажних автомобілів. Виробництво продукції сільського господарства зосередилося на господарстві населення. Таким способом в Україні виробляється понад 60% сільськогосподарської продукції, а деяких її видів – до 90 відсотків і більше. Переважно має місце присутність недержавного ринку науково-технічної продукції. Отже, доцільно визначити стратегічні пріоритети міжнародного аграрного сектора.

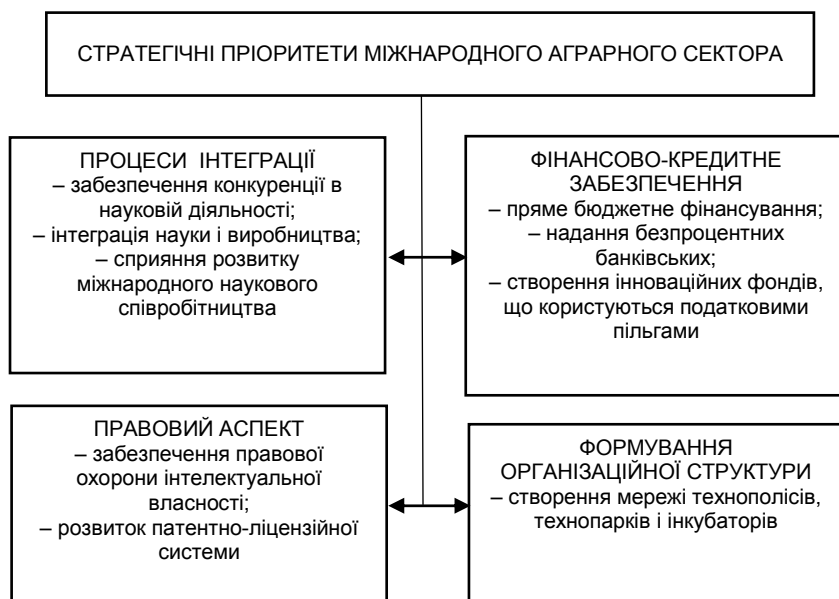


Рис.1. Схема стратегічних пріоритетів міжнародного аграрного сектора

Джерело: Розроблено автором на основі [12, р.286]

Таким чином, найбільш суттєвими результатами реформування українського села стали катастрофічне падіння виробництва сільськогосподарської продукції. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що в умовах масштабної деіндустріалізації аграрного сектору майже повністю зберігся його науковий потенціал. З 1991 р. він скоротився лише в 1,3 рази, в той час як загальна чисельність дослідників країни скоротилася у 2,6 рази. У цілому зменшення чисельності дослідників в аграрному секторі було менш значним, ніж скорочення самого аграрного сектору, включаючи обсяги виробництва продукції, а також чисельність зайнятих в цьому секторі.

Кадрова наукоємність аграрного сектору за роки реформ навіть зросла. В інтересах цього сектору сьогодні працює понад 11 тис. науковців (15% загальної чисельності науковців країни), в тому числі 2,1 тис. докторів і кандидатів наук, понад 200 академіків та членів-кореспондентів. Аграрний сектор обслуговує державна Українська академія аграрних наук, в складі якої понад 120 наукових установ. На потреби цього сектору працює добре розвинута система навчальних закладів [1, с. 366-369]. Головна проблема полягає в тому, що в Україні не

сформувалися крупні сільськогосподарські підприємства і не відбулася ринкова інтеграція фермерських господарств. На початок 2008 р. майже 70% господарств мали в своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя розміром до 100 га, що автоматично робить їх нездатними до використання сучасних технологічних і технічних засобів виробництва. До того ж в аграрному секторі набирає оборотів тенденція скуповування торговельним, фінансовим та промисловим капіталом корпоративних прав засновників сільськогосподарських підприємств, що призводить до відчуження значної кількості угідь із сільськогосподарського виробництва.

Аграрна наука на 75% фінансується за рахунок державного бюджету (наука країни в цілому – на 39%). Такий стан – ще один доказ, який свідчить про неефективність проведених в аграрному секторі реформ, внаслідок яких аграрна наука залишилася відірваною від сільськогосподарського виробництва і слабо комерціалізованою, що суперечить світовому досвіду. На ефективне функціонування і розвиток агросектору чинить вплив низка факторів. Спробуємо виявити основні з них, а також дослідити природу їх прояву.

Таблиця 1. Технологічні імперативи впливу глобалізації на міжнародний аграрний сектор економіки

Імперативи	Умови, за яких відбувається	
	позитивний вплив	негативний вплив
Техніко-технологічний стан господарства	Використання прогресивної техніки, технології, засобів автоматизації, інформатизації	Використання застарілої техніки і технології
Інвестиції у технологічний процес виробництва	Наявність вагомих інвестицій, що швидко окупаються	Відсутність інвестицій, їх мала частка або великий період окупності
Автоматизація виробництва	Автоматизоване виробництво	Неавтоматизоване або частково автоматизоване
Кваліфікація управлінського персоналу	Висококваліфіковані керівники	Низько- або некваліфіковані керівники
Технологічний розвиток країни	Зростання обсягів національного виробництва і національного доходу	Зменшення обсягів національного виробництва і національного доходу

Джерело: Розроблено автором на основі [11, р.65]

Досліджуючи сутність агросектора на основі взаємозв'язків в таблиці 1, розглядається аграрна сфера економіки з позиції міжгалузевих зв'язків та комплексності факторів, що чинять позитивний та негативний вплив на міжнародний агросектор. Всі суб'єкти агросектору рівноцінні, взаємопов'язані і підпорядковані одній меті – отриманню і максимізації прибутку. Участь у ринкових відносинах, задоволення потреб споживачів у якісній аграрній продукції, отримання власної вигоди – це той фундамент, що становить основу агробізнесу. Отже, агросектор характеризується такими ознаками як: ефективність діяльності сільськогосподарських і агропромислових підприємств; органічний зв'язок виробництва, переробки і реалізації продуктів аграрної сфери; ефективне доведення виробленої продукції до споживача; орієнтація на мінімізацію витрат і максимізацію прибутку; досягнення рівноваги між виробничими можливостями агробізнесу та попитом споживачів.

У рамках доктрини неоліберальних реформ створити в Україні в найближчій перспективі сучасне ринкове інноваційне сільське господарство, здатне забезпечити в повному обсязі потреби населення в продуктах харчування, а тим більше успішно конкурувати з аграріями інших країн, фактично неможливо. Тому держава і суспільство мають здійснити масштабні заходи з метою захисту сільськогосподарського виробника від руйнівної сили неолібералізму і створення економічних, правових, організаційних, соціальних та інших умов для спрямування реформ на забезпечення інноваційного

розвитку цього найважливішого для нормального життя країни і суспільства сектору економіки [3, с. 212-213].

Інноваційні процеси в аграрному секторі мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманітністю регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей. Як бачимо, позитивних факторів розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері більше, ніж негативних (стримуючих), що дає нам підстави вважати інноваційний потенціал розвитку агробізнесу таким, що може бути ефективним, але за певних умов.

Слід зазначити, що досить негативно впливає на інноваційну діяльність в агросфері відомча роз'єднаність і послаблення наукового потенціалу аграрної науки. Для вітчизняної аграрної науки характерні: висока міра складності організаційної структури (багато міністерств і відомств, що беруть участь у вирішенні аграрних проблем); різноманітність форм науково-технічної і інноваційної діяльності; значна питома вага в наукових дослідженнях проблем, що мають регіональний, галузевий і міжгалузевий характер; велика тривалість дослідження деяких проблем, пов'язаних з відтворювальним процесом. Ця специфіка створює певні труднощі в управлінні аграрними науковими дослідженнями і аграрною наукою в цілому. Проте цей же недолік вказує нам на складність і багатогранність інноваційних процесів у аграрному секторі, що може слугувати основою для виділення аграрних інновацій в окрему сферу інноваційної діяльності [9, Р.7-9]. Тож розглянемо співвідношення чинників на міжнародний аграрний сектор.



Рис.2. Співвідношення чинників глобалізації на міжнародний аграрний сектор

Джерело: Розроблено автором на основі [2, с.342]

Складним організаційним процесом є також механізм відтворення в аграрному секторі. Розширене відтворення в сільському господарстві, на відміну від промисловості, протікає у взаємодії економічних і природно біологічних процесів. Тому при управлінні інноваціями в аграрному секторі потрібно враховувати вимоги не ли-

ше економічних законів, але і законів природи: рівнозначності, незамінності і сукупності важливих чинників. Будь-які трансформаційні перетворення вітчизняного сільськогосподарського виробництва на шляху до світової глобалізації піддаються впливу наступних чинників розвитку (Табл.2.)

Таблиця 2. Особливості впливу глобалізації на міжнародний агросектор

Чинники	Особливості впливу
Інституціональні	Включають механізми функціонування ринкової інфраструктури, формування нормативно-правової бази, а також нової системи ціннісних орієнтацій агровиробників
Національні	Формуються на основі загальної стратегії суб'єктів аграрного ринку, механізму державного регулювання аграрного ринку та економіки в цілому
Структурні	Пов'язані з формуванням стратегічних напрямків розвитку аграрного ринку та економіки держави в цілому
Монетарні	Включають бюджетні, кредитно-фінансові, податкові, цінові та інші аспекти функціонування аграрного ринку
Соціальні	Враховують соціальні, етнічні та культурні особливості при формуванні товарної структури сільськогосподарського виробництва
Екологічні	Спрямовані на забезпечення охорони навколишнього природного середовища, виробництво безпечних для здоров'я та життя продуктів харчування
Зовнішньоекономічні	Залежать від впливу зовнішнього середовища на розвиток національного сільськогосподарського виробництва

Джерело: [10, р.13]

Саме під впливом зазначених чинників сьогодні в Україні сформувалась така структура сільськогосподарського виробництва, яку можна назвати незадовільною. А саме: перевага віддається виробництву тих продуктів рослинництва і тваринництва, які є високорентабельними та мають значний експортний потенціал. З одного боку, таку ситуацію можна вважати позитивною, оскільки вона дозволяє нарощувати обсяги ВВП країни. Проте намагання виробляти декілька основних аграрних продуктів робить нас залежними від імпорту тих продуктів сільського господарства, яким не надано переваги в ході такої структуризації аграрного виробництва.

Внаслідок індустріалізації аграрного бізнесу в розвинутих країнах світу підвищується питома вага продукції харчової промисловості шляхом зростання рівня підготовки продуктів до безпосереднього вживання, поглиблення спеціалізації виробництва, подовження шляху просування продуктів від сировини до споживання. Агропромислова інтеграція в країнах, що тільки будують ринок, в тому числі Україні, впливає на модерні-

зацію традиційного сільського господарства [5, с.65]. Середні за масштабом виробництва підприємства агробізнесу, як правило, не обмежуються обслуговуванням локальних продовольчих ринків. Типовим полем діяльності таких підприємств є національний ринок. Багато середніх підприємств активно розвивають збутову мережу в декількох регіонах або в масштабах всієї країни. В той же час, лише обмежене число представників середнього агробізнесу намагаються брати участь в зовнішньоекономічній діяльності. Це пов'язано з цілим комплексом причин і чинників.

Доцільно визначити, що вплив глобалізації на аграрний сектор міжнародної економіки вимагає вкладення додаткового капіталу в створення відповідних підрозділів, включаючи служби міжнародного маркетингу, лабораторій по тестуванню якісних характеристик продуктів харчування для забезпечення їх відповідності міжнародним стандартам. Також виникають труднощі з комплектацією експортоорієнтованих підрозділів кваліфікованими кадрами [6, с.121]. Така ситуація особливо типова для

українських підприємств агробізнесу, оскільки раніше фахівців такого профілю практично не готували, а в даний час випускники, що здобули освіту по міжнародному бізнесу, вважають за краще працевлаштуватися в іноземних фірмах або великих вітчизняних корпораціях.

Доцільно визначити, що для середніх бізнесменів експорт продовольчих товарів залишається ризикованішим, ніж реалізація продуктів харчування на національному продовольчому ринку. Можна перерахувати ще немало додаткових об'єктивних і суб'єктивних чинників, які обмежують, а інколи навіть блокують вихід середніх підприємств агробізнесу на зовнішні ринки. Проте вже приведені основні чинники служать переконливим доказом граничної обмеженості можливостей середнього вітчизняного агробізнесу на рівних конкурувати з великодосвідченими іноземними виробниками продуктів харчування.

Крупний інтегрований агробізнес володіє об'єктивними перевагами по відношенню до дрібного і середнього бізнесу при організації повноцінних підрозділів, що забезпечують успішне вирішення всіх завдань, пов'язаних з просуванням вітчизняних продовольчих товарів на світовий продовольчий ринок. Більш того, для великих міжгалузевих продовольчих комплексів з повним циклом виробничої і комерційної діяльності сповна доступні різні форми експансії агробізнесу України.

Високий рівень складності агропромислового виробництва як системи і зазначені особливості інноваційного процесу в ньому зумовлюють своєрідність підходів до розробки інновацій та методів їх реалізації в галузі. Стосовно до сільськогосподарства, інноваційний процес характеризує собою постійний і безперервний потік перетворення конкретних технічних, технологічних, організаційно-управлінських, соціальних та інших ідей на основі наукових розробок у нові технології або окремі її складові частини та інші заходи, доведення їх до використання безпосередньо у виробництві з метою отримання якісної нової продукції. Зростання ефективності відбуватиметься не за рахунок екстенсивних факторів, а на основі підвищення мотивації праці та економічної і соціальної корисності інтенсифікації виробництва і зростання ринкових можливостей, значного нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу агропромислових підприємств. Потрібно запровадити механізми державної підтримки, обов'язкове подання звітів, стимулювання ефективності інноваційної діяльності підприємств аграрного сектора економіки [7, с.190]. Слід здійснювати кон'юнктурні дослідження внутрішнього і зовнішнього ринку агросектору, також проводити узагальнення патентної та патентно-ліцензійної інформації з метою ефективного використання наявного інтелектуального потенціалу та прогнозування інноваційного розвитку економіки, підготовки пропозицій щодо визначення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності агробізнесу.

Існуюча сьогодні модель розвитку національної економіки з орієнтацією на сировинний експорт в умовах глобалізації та інтенсифікації поступово втрачає свою актуальність. Тому, якщо презентувати нашу державу на світовому ринку лише як постачальника сировини, зміцнити свої позиції на міжнародній арені навряд чи вдасться. Мають бути переглянуті пріоритети та здійснені структурні зрушення в бік нарощування експортного потенціалу не лише сировинних галузей, а й готової до кінцевого споживання аграрної продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Практика багатьох успішних економік в агросекторі світу показує, що в умовах виведення суспільства з кризового стану найважливішим фактором, здатним нейтралізувати дії ресурсних обмежень, є технологіч-

ний прорив – освоєння й поширення технологій останніх поколінь – п'ятого й шостого технологічних укладів, посилення уваги до експериментальної бази сьомого укладу. Такий прорив неможливий без активної підтримки державою базисних інновацій і освоєння відповідних ринкових інноваційних ніш. Вплив технології на суспільство настільки великий, що дає підстави для висунування технологічного імперативу в провідну чинність суспільного розвитку в цілому.

Технологічні імперативи впливу глобалізації на міжнародний агросектор економіки сьогодні повинні стати одним із основних принципів стратегії соціально-економічного розвитку України, визначити її новітній базис через систему пріоритетів і пронизувати усі положення з використанням результатів технологічного прогнозування. Це стосується вибору пріоритетних контурів технологій, які можна згрупувати в такі блоки: 1) критичні – технології, розвиток і впровадження яких дозволяють мобілізувати наявні ресурси країни й підтримати її ідентичність через збереження продовольчої та економічної безпеки; 2) імпортозамісні технології для розвитку внутрішнього ринку через підтримку вітчизняного виробника, правильну політику інтеграції та розподілу праці; 3) базисні технології (макротехнології) для розвитку аграрного сектора, який наша країна буде підтримувати на світовому рівні. 4) технології аграрного вжитку як ніша для розвитку малого та середнього інноваційного підприємства, у тому числі у взаємозв'язку з великими корпоративними структурами. Проте це все потребує формування та затвердження широкої законодавчої бази для підтримки розвитку самого інституту інновацій агросектору економіки. Необхідна збалансованість інтересів розроблювачів інновацій, інвесторів і держави через економічну мотивацію та відповідні принципи партнерства. В умовах ринкової економіки роль держави може виявлятися в наданні державного замовлення на конкурсній основі аграрним підприємствам, що володіють сучасною технологією, заснованою на новітніх наукових досягненнях. Це повинно стати динамічним імпульсом для таких підприємств у справі надання економічної підтримки науковим установам, які здатні постачати виробництво технологіями, що забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції. Таким чином, необхідно підвищувати керованість за рахунок правильного спрямування технологічного ресурсу на всіх щаблях управління інноваційним процесом для відновлення інфраструктури, модернізації міжнародної економіки й інноваційної активності.

В умовах різкого загострення у світових масштабах проблеми дефіциту природних ресурсів сподівання на сталий розвиток національних господарюючих систем у довгостроковій перспективі можуть бути пов'язані лише з освоєнням глибинного потенціалу нових знань і втіленням їх в технологічні інновації, що дозволяють задіяти знаннємісткі технології й багаторазово підвищити продуктивність економіки. З огляду на це зростає значення організації та проведення на міжнародному рівні роботи в галузі технологічного прогнозування. До того ж саме цей вид прогнозування сьогодні в багатьох країнах світу сприймається як системотворча компонента у стратегічному прогнозуванні й програмуванні розвитку економіки.

Отже, технологічні імперативи вимагають здійснення великого структурно-інституційного повороту в українській економіці з урахуванням сучасних тенденцій у світовому господарстві та науково-технічному потенціалі. Перехід до техніко-інноваційної моделі в міжнародному аграрному секторі формує нову економіку, здатну витримувати зовнішні перенавантаження і ефективно відповідати на економічні виклики в світі.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. – К.: Знання; М.: Рыбари, 2011. – 927 с.
2. Канищенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств. – К.: Знання, 2007. – 446 с.
3. Старостіна А.О. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
4. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3 (69). – С. 82-84.
5. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства в Україні / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К.: Знання, 2009. – 156 с.
6. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. І. Чухрай. – Львів: Вид-во Національного ун-ту Львівська політехніка, 2007. – 316 с.

7. Шегда А.В. Стратегічне управління: підручник / А.В. Шегда. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2011. – 309 с.
8. Шпичак О. М. Теорія та практика формування ціни землі сільськогосподарського призначення / О. М. Шпичак, В. Г. Андрійчук // Агроін-Ком. – 2009. – № 3-4. – С. 33-34.
9. Aubert J-E. Innovation Policy for the Developing World / J-E. Aubert // Special Report of The World Bank. – The World Bank, 2013. – P. 7-9.
10. Lederman D. Innovation and Development around the World, 1960-2000 / D. Lederman, L. Saenz // World Bank Policy Research Working Paper 3774. – The World Bank, 2013. – 35 p.
11. Shugart M. Politicians, parties, and presidents: An exploration of authoritarian institutional design // Liberalization and Leninist Legacies: Comparative Perspectives on Democratic Transitions / Ed. By B. Crawford, A. Lijphart. – Berkeley: Institute of International and Area Studies, 2012. – №8(6), 90 p.
12. Susan P. Douglas Global marketing strategy / Susan P. Douglas, C. Samuel Craig. – McGraw-Hill, Inc, 2012. – 554 p.

Надійшла до редколегії 04.06.14

А. Козлова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

В статье определены факторы влияния глобализации на международный аграрный сектор экономики. Исследованы основные технологические императивы агросектора в системе международных экономических отношений. Проанализированы стратегические приоритеты международного аграрного сектора, включающего финансово-кредитное обеспечение, правовой аспект, процессы интеграции и формирования организационной структуры.

Ключевые слова: аграрный сектор, активизация инновационной деятельности, новые технологии, конъюнктура рынка продукции агробизнеса.

А. Kozlova, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TECHNOLOGICAL IMPERATIVE IMPACT OF GLOBALIZATION ON INTERNATIONAL AGRICULTURAL ECONOMY

The article highlights the factors influencing agricultural production towards global market. The study consists basic fundamental imperatives of globalization on the agricultural sector in international economic relations. The article analyzes the strategic priorities of the international agricultural sector, which includes financial and credit support, legal aspects, processes and integration of organizational structures. Technological imperatives require a large structural and institutional turn in the Ukrainian economy on the basis of current trends in the global economy, scientific and technical potential. There is a growing importance of organizing and conducting international level in the field of technological forecasting. This type of prediction is considered as backbone component in strategic forecasting and economic development programming.

Keywords: agriculture, the intensification of innovation, new technologies, conditions agribusiness products.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 63-68

УДК 339.9.012.23

JEL F230, D210, L160, O310

М. Устименко, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розкривається як інтеграція до міжнародних інноваційних кластерів впливає на підвищення економічної стійкості підприємств-учасників кластеру, регіонів і країн їх діяльності в умовах глобальної нестабільності, аналізуються можливі загрози і джерела нестабільності від залучення підприємств до таких міжнародних структур.

Ключові слова: кластер, міжнародний інноваційний кластер, економічна стійкість, глобалізація.

Постановка проблеми. Формування кластерів, зокрема інноваційних, розглядається науковцями як напрямок підвищення стійкості підприємств і економічних систем регіонів, де вони функціонують. Такий підхід зумовлений тим, що кластери наділяються властивостями бути "самодостатніми модулями", "осередками стабільності", швидко й ефективно реагувати на зміни в оточуючому їх середовищі. Дослідження, присвячені аналізу функціонування кластерів у Європі в розпал глибокої енергетичної кризи 1970-х років [1], у період азіатської кризи кінця 1990-х років на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону [2], а також, дослідження, проведені стосовно початку кризи 2008-2010 роках, зазначають успішність кластерів у зменшенні наслідків кризових явищ і стимулюванні інновацій в умовах економічної турбулентності [3]. У даному розрізі кластери як напрямок підвищення стійкості часто завдячують своїй

самодостатності, що фактично дозволяє уникнути негативних проявів глобалізації.

Даний етап розвитку світової економіки визначається поглибленням глобалізаційних процесів, зростанням взаємозв'язку і взаємозалежності економік світу і посиленням економічної і фінансової нестабільності. Сучасна світова криза, зародившись у США, стрімко розповсюдилась на економіки інших країн, показуючи, що фінансові та економічні проблеми одних країн можуть стати джерелом нестабільності і поштовхом до розвитку кризових явищ у інших країнах. У даному аспекті саме міжнародна складова виступає джерелом нестабільності. Міжнародні кластери, у порівнянні з власне національними, виступають об'єднаннями підприємств з декількох країн, що, з однієї сторони, робить їх більш підвладними глобальним шокам і змінам, з іншої, може надавати сприятливі ефекти від міжнародної діяльності.

Тому доцільним є визначення напрямків впливу інтернаціоналізації кластерів до світової економічної системи щодо забезпечення економічної стійкості такого утворення і діяльності його учасників чи, навпаки, провокування нестабільності їх функціонування і кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти формування і функціонування кластерів висвітлені у роботах вітчизняних авторів: В. Базилевича, Є. Безвушко, І. Брижань, З. Варналія, М. Войнаренка, В. Дубницького, О. Канищенко, Д. Лук'яненко, В. Новицького, Ю. Орловської, В. Проскуриної, С. Соколенка та зарубіжних авторів: М. Кітінга, М. Портера, В. Прайса, А. Ругмана, П. Самуельсона, Е. Фезера, Д. Якобса, Л. Янга, Г. Яшевої. Специфіка формування міжнародних і транскордонних кластерів розкривається у працях таких вітчизняних науковців: І. Бакушевич, Н. Внукової, Н. Канищенко, І. Пелешак, Л. Радченко, М. Хмари, А. Філіпенка.

Метою даної роботи є визначення ролі міжнародних кластерів у підвищенні економічної стійкості підприємств-учасників кластеру, регіонів і країн діяльності кластеру в умовах глобальної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний кластер можна розглядати як кластер учасники якого належать до двох або більше країн. Під поняттям міжнародного кластеру сучасні дослідники розуміють два типи структур: перший – кластер як цільне утворення, де сукупність учасників з декількох країн створюють єдиний кластер, і другий тип – міжнародні мережі кластерів, коли так званий міжнародний кластер складається з декількох кластерів, що функціонують на території різних країн.

Вплив інноваційних кластерів, що здійснюють міжнародну діяльність, на підвищення стійкості функціонування його учасників, територій діяльності, економік країн функціонування кластеру і глобальної економіки, припускаємо, багато в чому залежатиме від наступних параметрів: (1) рівня інтернаціоналізації кластеру і ступеню залучення його учасників до структури світогосподарських зв'язків; (2) від країн діяльності кластеру: кількості країн, що охоплює кластер, специфіки їх бізнес-середовища, ступеню подібності чи розрізненості бізнес-середовища цих країн, наскільки економіки цих країн взаємозалежні; (3) від того, яким чином склався міжнародний поділ за функціональними сферами діяльності кластеру, яким чином структуровані канали постачань (включаючи науково-дослідні розробки і виробничо-комерційну діяльність) тощо; (4) від вагової частки учасників кластеру з кожної країни у загальних результатах діяльності кластеру, їх впливу і значущості.

Визначення того, яким чином кластери впливають на забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарської діяльності, передбачає необхідність виявлення специфіки самого поняття "стійкості". Дане поняття застосовують до характеристики властивостей економічної системи та її складових, в тому числі підприємств, його також застосовують для оцінки стану функціонування кластеру.

Існують різні підходи до трактування поняття економічної стійкості. Так Попельніхов Р. вважає, що "стійкість економічної системи відображає її здатність ефективно протидіяти несприятливим внутрішнім і зовнішнім впливам, адекватно та швидко змінювати свою внутрішню структуру відповідно до різних умов" [4]. Фещур Р., Баранівська Х. інтерпретують поняття "стійкість системи" в економіці стосовно підприємства як "здатність підприємства підтримувати параметри у конкретний момент часу" (стійкість динамічної рівноваги), "утримувати відхилення параметрів від вектора динамічної рівноваги" (стійкість функціонування) і "підтримувати траєкторію свого розвитку поблизу деякої оптимальної (планової) траєкторії" (стійкість розвитку) [5]. Мохонько Г., аналізую-

чи стратегічну стійкість підприємства, визначає її як "здатність підприємства досягати місії та поставлених стратегічних цілей за постійного дестабілізуючого впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, зберігаючи свою цілісність і гармонійний розвиток" [6].

З описаного вище можна припустити, що стійкість підприємства (та інших економічних суб'єктів) можна розглядати як його здатність досягати поставлених цілей, протидіяти несприятливим внутрішнім і зовнішнім впливам.

Посилення економічної і фінансової нестабільності світової економічної системи на сучасному етапі розвитку часто проявляється у "раптових змінах в економічних умовах, що призводять до дестабілізації розвитку економічних об'єктів" [7], так званих економічних шоків. При цьому, на думку О. Баженової, макроекономічні шоки можуть бути розділені на внутрішні і зовнішні по відношенню до окремої країни. Внутрішні потрясіння стосуються змін економічних умов в країні. Зовнішні потрясіння викликані імпульсами, що виникають за межами конкретної країни. Ці потрясіння виникають у наслідок наступних змін: зовнішнього попиту, вартості окремих ресурсів на світовому ринку, умов торгівлі, світових процентних ставок, міжнародних потоків капіталу, а також змін у погодних умовах та природні катастрофи.

З проаналізованих нами критеріїв поділу факторів стійкості, найбільш поширеними є ті, що виділяють окремо зовнішні та внутрішні фактори стійкості; однак, на думку Козловського С. В., правильнішим був би їх поділ факторів на ті, які можуть її порушити, і ті, які її забезпечують [8].

Для виявлення здатності учасників кластеру протидіяти зовнішнім негативним чинникам, необхідно виявити фактори, які можуть порушити цю стійкість, оцінити ризики і загрози, які можуть призвести до порушення економічної стійкості цих підприємств в умовах глобальної нестабільності.

На думку Старостіної А. О. і Кравченка В. А., щоб виявити фактори ризику, слід використовувати методику, яку застосовують для аналізу факторів макро- та мікроринкового середовища. Різниця між маркетинговими факторами та факторами ризику в імовірності останніх [9]. Така методика передбачає поділ усіх ризиків і загроз на три рівні. На першому рівні знаходяться систематичні (системні) ризики, які організація практично не має можливості контролювати, до них належать політичні, правові, макроекономічні ризики тощо. На другому рівні знаходяться фактори ризику, які організація не може контролювати, але може впливати на них, такі ризики пов'язані із діяльністю конкурентів, споживачів, постачальників та інших контрагентів підприємства. На третьому рівні знаходяться ризики, які компанія може контролювати або на які може здійснювати прямий вплив. До цього рівня відносять підконтрольні фактори мікросередовища і внутрішнього середовища, такі як: організаційна культура, виробництво, персонал, маркетинг тощо.

Існує велика кількість кластерних структур, які різняться за видами, типами, сферами і напрямками своєї діяльності, при цьому, кластери можуть бути залучені до структури світогосподарських зв'язків у різній мірі, що відповідно буде впливати на стійкість підприємств у кластері. Однак, при формуванні міжнародного кластеру і інтеграції до нього іноземних учасників, необхідно узгаляти основні можливі напрямки впливу таких утворень на посилення стабільності і визначити основні напрями нестабільності, пов'язані з міжнародною діяльністю таких структур. Так для визначення специфіки впливу міжнародних інноваційних кластерів на підвищення стійкості його учасників, територій і країн діяльності ми визначили наступні напрямки впливу інтеграції підприємств до міжнародних кластерних структур (див. табл. 1).

Таблиця 1. Вплив міжнародних інноваційних кластерів на підвищення економічної стійкості учасників кластеру

Вплив інноваційних кластерів на підвищення економічної стійкості учасників кластеру	Специфіка впливу міжнародних інноваційних кластерів на підвищення економічної стійкості
1. Об'єднання зусиль і внутрішньо корпоративних чинників учасників кластеру Більш успішна і ефективна діяльність за рахунок об'єднання зусиль учасників кластеру і виникнення загального синергетичного ефекту дозволяє бути менш вразливими до негативних впливів глобальних шоків. Існує можливість здійснення впливу на чинники, що для кожного окремого підприємства характеризуються як зовнішні завдяки координації діяльності між учасниками кластеру, більшою могутністю і впливовістю кластеру.	Об'єднання зусиль учасників з різних країн і виникнення загального синергетичного ефекту від міжнародної співпраці може відкрити наступні можливості: інтернаціоналізація кластеру сприяє залученню до нього більшої кількості учасників, розширенню доступу до знань, технологій, партнерів по кооперації, можливості здійснення диверсифікації партнерів; розширення доступу до капіталу, об'єднання зусиль щодо просування продукції; отримання переваг від міжнародної фінансової діяльності.
2. Об'єднання загроз і можливостей середовища діяльності учасників кластеру Кластер як один цілісний суб'єкт передбачає об'єднання як можливостей, так і загроз, що виникають для окремих учасників і можуть розповсюджуватись на весь кластер.	Учасники кластеру знаходяться під впливом декількох бізнес-середовищ. Це означає, що загрози і можливості ринкового середовища для учасників з однієї країни, можуть впливати на діяльність учасників в іншій країні кластеру, оскільки такі учасники пов'язані між собою тісними економічними зв'язками.
3. Самодостатність кластерної організації, орієнтація на внутрішні зв'язки Існує можливість уникнення впливу негативних проявів зовнішнього середовища за рахунок орієнтації на внутрішні ресурси кластеру, оскільки в рамках кластеру відбувається майже повний спектр науково-дослідної та виробничо-комерційної діяльності, учасники кластеру в основному пов'язані один з одним, а зовнішні зв'язки обмежені. Однак надмірна орієнтація на внутрішні контакти і знання може спричинити ефект замкнутості, що може навпаки підвищити вразливість учасників кластеру.	Маючи більш широкий доступ до партнерів по науково-дослідній та виробничо-комерційній діяльності і відповідно ширшу базу споживачів, кластер має більшу вірогідність сформувати самодостатню структуру. Однак, функціонування кластеру, як було визначено вище, на території декількох країн передбачає чутливість до впливу змін бізнес – середовища декількох країн, де функціонують учасники, а також власне міжнародного середовища їх взаємодії (регулювання міжнародної торгівлі, зміни валютного курсу тощо), що означає, що самодостатність кластеру передбачає не лише можливість уникнення зовнішніх шоків, а й вірогідність виникнення додаткових шоків, пов'язаних з міжнародною складовою.
4. Адаптація учасників кластеру, внутрішня реорганізація кластеру у відповідь на зовнішні зміни Можлива більш ефективна адаптація підприємств у кластері до зовнішніх чинників, порівняно з окремими підприємствами, оскільки: • Інноваційна діяльність кластеру дозволяє підприємствам знайти нові напрямки зростання, нові форм взаємодії, конкуренції і кооперації, що часто дозволяють знизити наслідки кризових явищ. • Можливість реорганізації структури кластеру, використання ним ресурсів і факторів виробництва, та ймовірність переорієнтації на інші сегменти постачальників, посередників, споживачів дозволяє підвищити ефективність кластеру. При цьому, кластер в цілому, регіони і країни його функціонування можуть виграти більше, ніж окремі підприємства – учасники.	Специфіка адаптації підприємств у міжнародному кластері до зовнішніх чинників полягає у можливостях, пов'язаних із міжнародною мобільністю факторів виробництва (оскільки ресурси у рамках кластеру будуть перетікати в країни, де вища ефективність їх використання); можливостях переорієнтації на іноземних постачальників, посередників, споживачів тощо. Такий перерозподіл ресурсів в рамках міжнародного кластеру, на рівні кластеру дасть позитивний ефект, однак завдяки функціонуванню внутрішнього ринкового механізму кластеру в його структурі залишаються лише ефективні і конкурентоздатні підприємства і країни. Це може означати вихід із системи кластеру окремих підприємств і країн, що здійснюють менш ефективну діяльність.

Джерело: розроблено автором

З табл.1 видно, що вплив міжнародних інноваційних кластерів на підвищення стійкості учасників кластеру залежить від таких параметрів діяльності кластеру як: можливість об'єднання зусиль учасників кластеру; об'єднання загроз і можливостей середовища діяльності учасників кластеру; самодостатність кластерної організації, орієнтація на внутрішні зв'язки; можливість адаптації учасників кластеру до змін зовнішнього середовища і здійснення внутрішньої реорганізації кластеру у відповідь на зовнішні зміни. Розглядаючи вплив інтеграції до міжнародних кластерних структур більш детально, необхідно виокремити наступні напрямки впливу.

1. Можливість впливати на чинники, що для кожного окремого підприємства характеризуються як зовнішні, з метою мінімізації негативного впливу загроз і формування сприятливих можливостей.

Завдяки координації діяльності учасників в рамках кластеру стає можливий їх вплив на частину загроз першого рівня, які окрема компанія не може контролювати поодинокі. Так кластерна організація може сприяти змінам ринкового середовища, здійснювати такі напрями діяльності: лобювання державної політики (ре-

гулювання діяльності суб'єктів підприємництва, політики стосовно інвестування в інфраструктуру, виділення грантів на фінансування інвестиційних проектів), сприяння створенню і привабленню нових учасників на ринок (створенню нових підприємств, організації бізнес-інкубаторів, приваблення венчурних компаній).

Такий вплив і можливість його реального здійснення залежатиме від розміру і потужності кластеру, однак кластер в цілому має більші можливості для координації своєї діяльності з державними органами влади і вироблення більш ефективних і адекватних рішень щодо сприяння стійкості підприємств в умовах зовнішніх шоків.

Частина загроз другого рівня, які зазвичай окрема компанія не може контролювати в рамках своєї звичайної діяльності, "інтерналізується" в рамках кластеру, тому їх у загальному можна розцінювати як внутрішні по відношенню до кластеру чинники і припустити про можливість їхньої підконтрольності усередині кластеру.

Інтерналізація бізнес-середовища суттєво залежатиме від розміру і потужності кластеру. Зокрема, Харт Д. А., зазначає, що великі корпорації, в тому числі ТНК, поширюють свою присутність на світових ринках на основі

глобалізації своєї діяльності і глобальному просуванню власних інновацій. Глобалізація дозволяє таким структурам інтерналізувати ринки у широкому просторовому масштабі і тим самим знизити невизначеність і витрати. У деяких випадках ТНК прагнуть до вертикальної інтеграції в рамках їх економічного сектору для посилення контролю над сировиною, постачальниками, дистрибуторами, і таким чином здійснювати управління виробничим процесом від початку до кінця [10].

Стійкі, налагоджені комунікації і виробничі, технологічні та фінансові зв'язки між учасниками, з одного боку, підвищують економічну стійкість підприємств, відкриваючи можливість кращої координації діяльності і підвищення її ефективності, з іншого боку, можуть створити проблему взаємозалежності. Так Дж. Каїнеллі, розглядаючи теоретичну модель "трансферу шоків" стосовно мережі підприємств, зазначає, що мережа працює як механізм "об'єднання ризиків" коли компанії сильно пов'язані одна з одною у своїй діяльності. При цьому, "поділ ризику" не обов'язково передбачує зниження ризику, тобто частину ризику бере на себе одна компанія, а частину інші, а навпаки, це означатиме, що кількість і наслідки ризиків можуть збільшуватись, оскільки компанії також несуть ризики інших компаній з якими взаємодіють [11]. У даному випадку кластери можуть мати порівняльний недолік в умовах важких криз, що особливо важливо для функціонування міжнародних кластерів, де діяльність кластеру відбувається у середовищі декількох країн, і шоки бізнес-середовища однієї з країн діяльності кластеру можуть вплинути на діяльність усього кластеру і відповідно його учасників.

2. Більш успішна і ефективна діяльність учасників кластеру за рахунок загального синергетичного ефекту порівняно з окремими підприємствами дозволяє бути менш вразливими до негативних впливів глобальних шоків.

Компанії в кластері отримують переваги у зв'язку із можливістю отримання зовнішнього ефекту економії від масштабу, добре налагодженими внутрішніми комунікаціями і каналами обміну інформацією, у зв'язку із близькістю до спеціалізованих постачальників і клієнтів, в тому числі можливістю скорочення транспортних витрат, і в цілому ведуть до зниження операційних витрат і підвищення продуктивності. При цьому, на кожній ланці виробничо-комерційної діяльності між учасниками в середині кластеру існує конкуренція, що стимулює підприємства до пошуку напрямів більш ефективної діяльності.

Так, дослідження, що проводились вченими стосовно впливу азіатської кризи 1997-1999 років на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, показали кращу здатність кластеризованих регіонів протистояти кризі, порівняно з некластеризованими регіонами, які зазнали сильного спаду, у зв'язку із "мікроекономічною слабкістю, відсутністю внутрішньої конкуренції, неефективністю корпоративного управління та виключно слабкої банківської системи" [2], що на думку вчених не було притаманне кластеризованим територіям.

Інтеграція учасників у міжнародні кластерні утворення у даному випадку відкриває наступні переваги: доступ до нових знань, ноу-хау і технологій, яких не має національна мережа, покращений обмін досвідом та інформацією на міжнародному рівні, доступ до нових ринків і нових партнерів по співробітництву; дозволяє оптимально використовувати внутрішні ресурси учасників кластеру, залучати більшу кількість учасників до інноваційного процесу і сприяти підвищенню його ефективності, що сприятиме кращій адаптації до змінного середовища.

Отже, розкриваючи специфіку ролі синергетичного ефекту щодо здатності зменшувати вразливість до негативних впливів глобальних шоків, необхідно зазначити, що у даному аспекті міжнародний кластер в цілому також може вигравати більше, ніж його учасники та регіони і країни діяльності. Так підприємства – учасники кластеру можуть як отримати додаткові переваги щодо стійкості своєї діяльності, так і навпаки погіршити свій стан у результаті не просто нездатності протистояти глобальним шокам, а й нездатності зайняти свою нішу у кластері у зв'язку із посиленням внутрішньої конкуренції у кластері під впливом глобальних шоків. Аналогічна ситуація можлива і для країн діяльності кластеру, а саме: неефективність діяльності національних учасників, втрата порівняльних переваг у постачанні продукції чи продукуванні технологій можуть призвести до заміни неефективних і нездатних конкурувати учасників з одних країн на нових учасників з інших країн в рамках сформованих ланцюгів діяльності кластеру.

3. Можливість уникнення впливу негативних проявів зовнішнього середовища.

Одні з перших наукових праць стосовно кластерів були присвячені саме феномену кластерів як окремих "островів господарського добробуту", що успішно функціонують протягом економічних криз. Серед них були дослідження, проведені в ряді регіонів Італії, Швейцарії і Франції протягом енергетичної кризи 1970-х років, які зазначають, що кластери можуть бути успішними в період кризи завдяки орієнтації на ендогенні чинники розвитку [1], такі як людський капітал, внутрішні знання і технології тощо.

Такий рівень самодостатності дозволяє кластерам уникнути негативних проявів глобалізації завдяки тому, що учасники кластеру орієнтуються на внутрішні ресурси і в рамках кластеру відбувається майже повний цикл функціонування підприємства, учасники кластеру в основному пов'язані один з одним, а зовнішні зв'язки обмежені. З одного боку, таке явище дозволяє учасникам кластеру уникнути потенційних зовнішніх шоків, порівняно із окремими підприємствами, що працюють у подібних галузях, з іншого боку, такий стан може навпаки призвести до більшої чутливості до зовнішніх впливів. Зокрема, Оболенцева Л. В., зазначає, що надмірна орієнтація на внутрішні контакти і знання може спричинити "синдром самодостатності" та "ефект замкнутості" [12]. Як зазначається у звіті ОЕСР про "Кластери, інновації і підприємництво": "діяльність кластеру може призвести до перенавантаження регіону, інфляційного зростання ресурсів, якими користуються учасники кластеру, ризику надмірної спеціалізації регіону, що в цілому робить територію більш уразливою до зовнішніх шоків" [13].

4. Більш ефективна адаптація підприємств у кластері до зовнішніх чинників, порівняно з окремими підприємствами.

Міжнародний кластер має можливість здійснювати внутрішню перебудову кластеру у відповідності до зовнішніх умов, що у разі різких змін кон'юнктури національного і глобального ринку сприятиме не занепаду кластеру і банкрутству його учасників, а переродженню на нових умовах з метою подальшого зростання.

У даному випадку кластер розглядається як ефективний ринковий механізм, що здатний адаптуватись до змін кон'юнктури ринку, при цьому можуть залучатись до співпраці нові учасники і виникати нові компанії, а старі, менш ефективні, відповідно будуть вибувати. З цього видно, що кластер в цілому, регіони і країни його

функціонування можуть виграти більше, ніж окремі підприємства – учасники [14].

В умовах постійних змін зовнішнього середовища компанії – учасники кластеру, або потенційні учасники, часто стикаються з проблемою вибору і пошуку місць для своєї діяльності для вибору кращих умов бізнес-середовища з урахуванням їх конкретних потреб. Чим більш глобалізовані ринки, тим більш вірогідно, що ресурси будуть надходити в більш привабливі регіони. Це сприятиме посиленню ролі кластерів і стимулюванню регіональної спеціалізації у випадку наявності в окремих регіонах певних переваг у більш ефективному використанні ресурсів і можливості отримання кращих результатів діяльності. Так кластери стають все більш спеціалізованими і пов'язаними з іншими кластерами, забезпечуючи комплементарну діяльність. Однак такий внутрішній поділ праці і спеціалізація можуть призвести до надмірної орієнтації на внутрішнє середовище і його нестійкості у випадку, якщо під глобальні шоки потраплять результати діяльності кластеру, та ті продукти, що такий міжнародний кластер пропонує ринку.

Інноваційна діяльність також може бути з більшою ефективністю реалізована у разі здійснення її в рамках міжнародних кластерів. В умовах світової економічної кризи така складова дозволяє відшукувати нові напрямки і форми розвитку як для окремих підприємств, так і для регіонів, країн і світової економіки в цілому. Зокрема, Шовкалюк В. зазначає, що "для всієї економіки держави кластери виконують роль точок зростання внутрішнього ринку і бази міжнародної експансії" [15] за рахунок можливості швидкого розповсюдження нововведень між учасниками кластеру по каналах постачань, сприятливих умов для розвитку виробництва (в том числі підтримуючої та обслуговуючої діяльності), виникненню нових форм взаємодії і протидії зовнішній конкуренції.

Для визначення можливого впливу залучення учасників до міжнародних інноваційних кластерів на підвищення їх економічної стійкості ми проаналізували такий вплив на прикладі трьох міжнародних інноваційних кластерів, що формуються за участі українських підприємств (див. табл. 2).

Таблиця 2. Вплив міжнародних інноваційних кластерів за участі українських підприємств на підвищення стійкості учасників кластеру

Назва кластеру, територія	Характеристика кластеру	Вплив інтернаціоналізації кластеру на стійкість його учасників
Кластер машинобудування для АПК (Херсонська область (Україна), підприємства Німеччини, Білорусії)	Машинобудівний кластер з виробництва, реалізації та обслуговування зернозбиральних комбайнів, складної сільськогосподарської та іншої техніки, який об'єднує провідні машинобудівні підприємства області, такі як: ТОВ "НВП "Херсонський машинобудівний завод", ТОВ "Автомобільний завод "Анто-Рус", ДП "Херсонський завод суднового обладнання та суднової арматури", ВАТ "Херсонський завод карданних валів", ПКО "Концерн "Електромаш", ЗАТ "Акумуляторний завод "Сада", а також ТОВ "НПФ "Монада", ДП "Херсонський чавуноливарний завод", ВАТ "Херсонські комбайни" та інші [16].	Формування кластеру на базі підприємства Херсонмаш ускладнено дефіцитом коштів на завершення НДДКР по впровадженню нового типу комбайнів. Відсутність коштів пов'язана із падінням платоспроможності покупців техніки заводу. Залучення білоруських і німецьких компаній до потенційного кластеру передбачає створення виробничої кооперації німецьких компаній з Херсонмаш із завантаженням його невикористовуваних виробничих потужностей, що може стати поштовхом до розвитку діяльності інших українських підприємств – потенційних учасників кластеру, а для Херсонмашу означатиме поповнення обіговими коштами і можливість впровадити цільовий проект. Це дозволить підвищити життєздатність Херсонмашу і потенційного кластеру. Однак виробництво на українських потужностях товарів іноземних конкурентів може загострити конкуренцію на ринку комбайнів України.
Кластер інформаційних технологій (Львівська область (Україна), Dolina Lotnicza, Dolina Ekologicznej żywności (Польща))	В українсько-польському транскордонному регіоні на польській території вже функціонують два потужні кластери: "Авіаційна Долина" і "Долина органічної їжі", що надає можливості долучення учасників з української сторони. Так, створений у Львові в 2010 р. ІТ-кластер одним із напрямів своєї діяльності передбачає співпрацю із Авіаційною Долиною [17], що стане передумовою для формування транскордонного ІТ-кластеру.	Кризові явища українського ІТ-сектору оминували львівських ІТ учасників, бо вони орієнтовані на польських замовників; при цьому, український ІТ-сектор у даному випадку буде більш підвладний змінам середовища Польщі. Також втрата порівняльних переваг львівського ІТ сектору в рамках кластеру може призвести до реструктуризації кластеру і відповідно залучення інших ІТ-компаній до його структури, що може позитивно вплинути на кластер в цілому, однак несе загрозу для українських компаній.
"Слобожанщина" (Харківська область (Україна), Белгородська область (Російська Федерація))	Створення кластеру передбачалось на основі функціонування українсько-російського технопарку "Слобожанщина", співзасновниками якого є Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Харківський національний університет радіоелектроніки, Науковий парк "ФЕД" та "Белгородський державний національний дослідницький університет" з метою комерціалізації наукових розробок. В рамках такої структури було створено інноваційну платформу "GEOTECHNOPOLIS" [18]; розпочато в Белгородській області будівництво заводу з виробництва підшипників корпорації "УПЕК".	Зовнішньополітичні зв'язки між Україною і Росією на даному етапі не сприяють розвитку тісної співпраці між учасниками в прикордонних територіях, а тому негативного впливу зазнають не лише окремі учасники наукової і виробничої кооперації, а можливість створення самого трансграничного кластеру, і реалізації усіх проектів, що були націлені на підтримку функціонування і розвитку кластеру.

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2 видно, що формування міжнародних інтеграційних кластерів для підприємств може відкривати додаткові можливості щодо функціонування і розвитку їх діяльності в умовах посилення зовнішніх шоків. Однак

часто інтернаціоналізація діяльності в рамках кластеру може призвести до посилення нестабільності, що буде мати вплив не лише на окремі підприємства і організації в одній країні, а й розповсюдиться на учасників

кластеру з інших країн, які пов'язані між собою стійкими господарськими зв'язками.

Висновки і напрями подальших досліджень. Таким чином, в умовах посилення глобальної нестабільності міжнародні інноваційні кластери можуть сприяти підвищенню стійкості функціонування і розвитку підприємств – його учасників, територій і країн його діяльності. Це стає можливим за рахунок того, що такі об'єднання більш самодостатні, можуть краще адаптуватись до нових умов, а також завдячуючи можливості здійснення внутрішніх структурних перетворень в середині кластеру і ефективної координації діяльності його учасників і комунікацій, здатності до продукування інновацій і пошуку нових напрямів і форм співпраці. Міжнародний кластер, порівняно з національним, використовуючи ресурси декількох країн, має можливість здобути додаткові переваги від міжнародного розподілу праці, ефекту спеціалізації та обміну. Однак сам міжнародний кластер в цілому може вигравати більше, ніж його учасники, регіони і країни діяльності, оскільки завдяки функціонуванню внутрішнього ринкового механізму кластеру, в структурі кластеру залишаються лише ефективні і конкурентоздатні підприємства і країни, що пропонують кращі умови діяльності. Міжнародний інноваційний кластер в цілому та економічні суб'єкти, що отримують позитивні ефекти від його діяльності, можуть зазнати серйозних негативних наслідків у випадку, якщо під ризик підпадуть результати діяльності самого кластеру.

Список використаних джерел

1. Гусенко О.С. Розвиток промислово-інноваційних кластерів у країнах Європи: стан та перспективи [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua/>.
2. Єрмакова О. А. Роль кластерів у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності регіону [Електронний ресурс] / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості. – 2009. – №48. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2009_48/st_48_12.pdf.
3. OECD (2009), Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth, OECD Publishing.
4. Попельнюхов Р. В. Теоретико-методичні засади макроекономічної стабільності. "Економіка та держава" № 12, 2009, с. 58–61.
5. Фешур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р.В. Фешур, Х.С. Баранівська // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – №684.
6. Мохонько Г. А. Стратегічна стійкість підприємства та її забезпечення в умовах нестабільного ринкового середовища : дис.... канд.

М. Устименко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

В ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье раскрывается, как интеграция в международные инновационные кластеры влияет на повышение экономической устойчивости предприятий-участников кластера, стран и регионов их деятельности в условиях глобальной нестабильности, определяются возможные угрозы и источники нестабильности от интеграции предприятий в такие международные структуры.

Ключевые слова: кластер, международный инновационный кластер, экономическая устойчивость, глобализация.

М. Ustymenko, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ROLE OF INTERNATIONAL INNOVATION CLUSTERS ON INCREASING ECONOMIC AGENTS SUSTAINABILITY

The influence of enterprises integration into international innovation clusters on the increasing of enterprises, countries and regions economic sustainability under the global instability are explored. Potential sources of instability and threats of the integration into international cluster structures are defined. Author outlines the main benefits of international innovation cluster for enhancement of economic agents sustainability, such as: possibility for joint exploitation of market opportunities and efforts consolidation for overcoming market threats, cluster self-sufficiency, effective cluster internal reorganization and adaptation in response to external changes. Three clusters (engineering for agriculture production cluster (Hersonska oblast and German enterprises), IT cluster (Lvivska oblast and Poland enterprises), cluster for R&D commercialization (Slobodzanschina euroregion)) are examined to uncover the role of international innovation cluster formation on enhancement of economic agents' economic sustainability.

Keywords: cluster, international innovation cluster, economic sustainability, globalization.

економ. наук. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Г. А. Мохонько. – К., 2010. – 21 л.

7. Bazhenova O. External shocks on economic growth of Ukraine: theoretical backgrounds and empirical testing / O. Bazhenova // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – К.: ВПЦ "Київський ун-т", 2012. № 140. – С. 6-9.

8. Козловський С. В. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави / Калетнік Г. М., Козловський С. В., Козловський В. О. // Економіка України. – 2012. – №7. – С. 16-25.

9. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. – К.: ІБЦ "Видавництво "Політехніка", 2004.

10. Hart, D.A. (2000), Innovation Clusters: Key Concepts, Working paper, Department of Land Management and Development, and School of Planning Studies, The University of Reading, United Kingdom. <http://centaur.reading.ac.uk/27212/1/0600.pdf>.

11. Cainelli, G. (2012), "Production and financial linkages in inter-firm networks: structural variety, risk-sharing and resilience", Journal of Evolutionary Economics. Sep2012, Vol. 22 Issue 4, p711-734.

12. Оболенцева Л. В. Кластеризація як напрям розвитку національної економіки : проблеми та перспективи / Л. В. Оболенцева // Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 20 – 22 жовтня 2010 р. / Мін-во з питань ЖКГ України, ХНАМГ. – Х. : ХНАМГ, 2010. – С. 173 – 176. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/17645/>.

13. OECD (2009), Clusters, Innovation and Entrepreneurship, Local Economic and Employment Development (LEED), OECD Publishing.

14. Walerud C. and A. Viachka (2012) "Transnational networks of cluster organisations. Cluster Observatory Report" Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics

15. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України/Створення та функціонування інноваційних кластерів. Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf.

16. Про створення у Херсонській області машинобудівного кластеру з виробництва, збирання і реалізації зернозбиральних комбайнів: Розпорядження Кабінету Міністрів України на виконання доручення Президента України від 25 березня 2011 року №1-1/566.

17. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України". Аналітична доповідь. Інститут стратегічних досліджень України [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>

18. Концептуальний підхід до створення системної інноваційної платформи GEOTECHNOPOLIS в рамках євро регіону "Слобожанщина" [Текст] / Алексей Кирюхин и др. // Часопис соціально-економічної географії. – 2011. – Вип. 10. – С. 167-172.

Надійшла до редколегії 26.05.14

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 69-75
УДК 339.9.012
JEL F230

М. Освальд, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

У статті здійснено аналіз мотивів суб'єктів трансфертного ціноутворення, а також функцій трансфертних цін для вияву конфлікту інтересів при трансфертному ціноутворенні. Запропоновано шляхи вирішення конфлікту між учасниками процесу трансфертного ціноутворення.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, функції трансфертних цін, суб'єкти трансфертного ціноутворення, конфлікт інтересів, економічний інтерес.

Постановка проблеми. В період XX – XXI сторіччя світова економіка характеризувалася динамічним розвитком, що мав наступні прояви: технологічний розвиток, політична лібералізація та дерегуляція, інтенсивність конкуренції. Використовуючи переваги глобалізації, економічні суб'єкти почали розширювати географію власної діяльності, у ході якої намагалися знайти шлях максимізації прибутку за допомогою мінімізації витрат та оподаткування при трансграничній торгівлі, саме тому вони починають використовувати трансфертні ціни. Однак така тенденція має певний негативний вплив на економіку країн, внаслідок чого виникає ситуація "стику" інтересів різних економічних суб'єктів. Такий конфлікт інтересів призводить до дисбалансу економік країн, а тому одним з важливих питань є вирішення таких конфліктних ситуацій шляхом компромісу для врегулювання протиріч між суб'єктами процесу трансфертного ціноутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система трансфертного ціноутворення та її вплив на діяльність економічних суб'єктів та економіку країн завжди в центрі уваги науковців. Перші роботи, присвячені даній проблематиці, належали Е. Шмаленбаху, проте емпіричні дослідження з'явилися в публікаціях П. Кука, Дж. Діна та Дж. Хіршляйфера. Дослідження всіх науковців присвячені різній тематиці в рамках проблематики трансфертного ціноутворення, зокрема: з точки зору мікроекономічного підходу – Д. Хіршляйфер, Т. Хорст, К. Друрі, Ч. Т. Хорнгрен, О. Л. Каніщенко, А. О. Длігач; комплексного дослідження – В.Д. Базилевич, А.О. Старостіна, Л. Іден, Л. Плассхаерт; міжнародного фінансового менеджменту – Д. Рутенберг, Д. Лкессард, зокрема вітчизняні вчені – О. Рогач, П. Дзюба; фінансового та бухгалтерського обліку – М. Онсі, Н. Гришко, М. Вахрушина; менеджменту та організації підприємства – Д. Дін, Р. Екклес, У. Абдалла, В. Пашкус; державного регулювання – С. Борковські, М. Кент, Р. Файншрайбера, також податкового регулювання – М. Макаренко, К. Непесов, Т. Савченко, К. Швабія; біхевіоризму – Д. Уотсон, Д. Баумлер, Д. Ламберт, С. Кассісі, Д. Гош.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В більшості досліджень досить чітко висвітлені особливості трансфертних цін у розрізі мікро- та макроекономічного підходів, а також через призму державного регулювання. Однак таким чином дослідники розглядали трансфертне ціноутворення з протилежних боків, не об'єднуючи їх разом. Саме тому можна сказати, що недостатньо були розглянуті основні мотиви та інтереси суб'єктів трансфертного ціноутворення та конфлікти, що виникають у процесі трансфертного ціноутворення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення функцій та мотивів використання трансфертних цін в контексті конфлікту інтересів суб'єктів-учасників процесу трансфертного ціноутворення та надання рекомендацій щодо шляхів вирішення таких протиріч. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити наступні завдання: визначити основні мотиви та інтереси суб'єктів

трансфертного ціноутворення для встановлення природи конфлікту інтересів даних учасників; запропонувати найбільш прийнятні шляхи вирішення конфліктів інтересів суб'єктів трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Більшість науковців (Пашкус [1], Вахрушина [3], Дзюба [2],) наголошують, що трансфертне ціноутворення є процесом. З цим можна погодитись, оскільки головна мета є саме встановлення оптимальної трансфертної ціни всередині компанії, що собою являє процес. З іншого боку трансфертне ціноутворення є системою економічних відносин, оскільки передбачає участь різних суб'єктів, передачу товарів чи інших об'єктів для задоволення потреб усіх учасників.

Науковці, дослідження яких проводиться у сферах бухгалтерського обліку, статистики та фінансів, розглядають трансфертне ціноутворення як механізм для вимірювання, контролю за витратами та доходами компанії. Такий підхід є адекватним, однак тим не менше звужує дану категорію до інструменту виміру, а отже виражає лише одну з функцій трансфертних цін та мотивів компанії.

З іншого боку трансфертне ціноутворення можна розглядати як механізм для створення конкурентних переваг для компанії. Однак даний аспект не є ключовим, оскільки трансфертні ціни використовуються ще й для досягнення стратегічних цілей компанії, зокрема зменшення податкового навантаження. Внаслідок чого, більш точнішим є розглянути категорію з точки зору реалізації інтересів та мотивів компанії, оскільки трансфертні ціни створені для ефективного функціонування компанії. Слід зауважити, що жоден з науковців не наголосив про мету використання трансфертного ціноутворення.

Таким чином, ми пропонуємо наступне визначення категорії: трансфертне ціноутворення (transfer pricing) – це процес визначення оптимальної трансфертної ціни на товари, послуги та фактори виробництва при передачі між центрами відповідальності всередині однієї компанії для досягнення поставлених стратегічних цілей даної компанії.

Сутність трансфертного ціноутворення можна розглядати через суб'єктів даного процесу. Суб'єктів трансфертного ціноутворення можна класифікувати за різними ознаками. Пропонуємо визначати суб'єкти трансфертного ціноутворення в залежності від їх ролі у процесі трансфертного ціноутворення. До них відносимо компанії (міжнародні та національні), а також державні органи управління (див. Рис.1). У більш детальному розгляді можна виділити наступні суб'єкти, що функціонують усередині компаній – центри відповідальності, за допомогою яких визначається величина трансфертної ціни в залежності від попиту, пропозиції, цілей компанії.

Особливим суб'єктом трансфертного ціноутворення ми визначили державні органи управління. Оскільки трансфертне ціноутворення не завжди має позитивний вплив на макроекономічні показники (особливо для країн з високим рівнем податкових ставок), країни вираховують даний негативний вплив. За даними ЮНКТАД в

Україні знаходяться 832 філії міжнародних компаній, а отже в будь-якому випадку вони використовують трансфертні ціни [5]. Зокрема, за даними Міністерства доходів і зборів державний бюджет України щорічно недоотримує 20-25 млрд. грн. внаслідок використання системи трансфертного ціноутворення міжнародними компаніями [6]. Дані цифри мають підтвердження статистикою Світового фінансового товариства, де визначають щорічний відтік капіталу з України в розмірі 9,15 млрд. дол. [7]. Таким чином, трансфертне ціноутворення є одним із ключових факторів податкового регулювання.

Хоча держані органи не є прямими учасниками при визначенні трансфертної ціни, однак у випадку виявлення порушення при використанні трансфертного ціноутворення вони будуть вимагати змінити величину трансфертної ціни та виплатити штраф. Таким чином, державні органи у даному випадку виступають гарантом ефективного розвитку економіки країни та забезпечують прийнятні умови для існування суспільства та економічних суб'єктів. Отже, при визначенні трансфертної ціни, ми вважаємо, що державні органи управління відіграють значну роль.

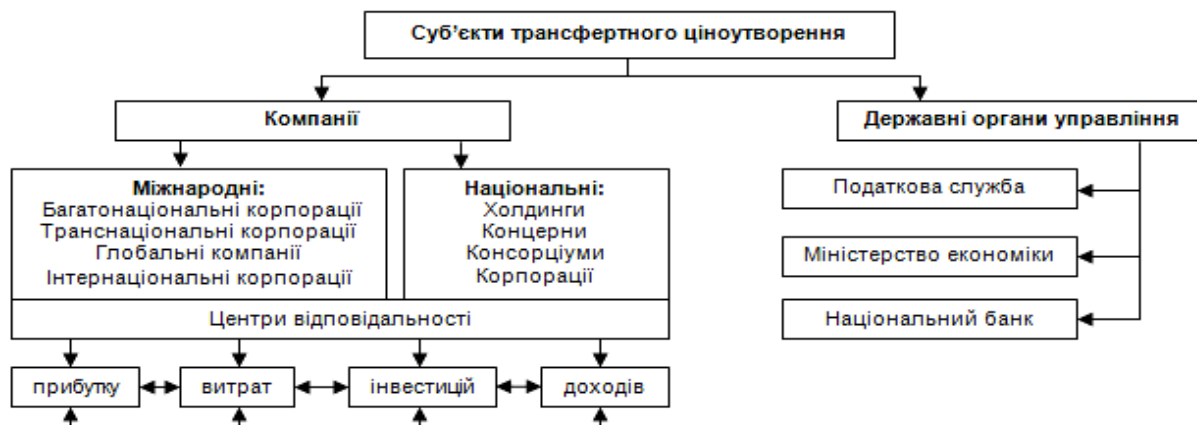


Рис.1. Суб'єкти трансфертного ціноутворення

Джерело: розроблено автором

Участь у трансфертному ціноутворення для суб'єктів означеного процесу має передбачати економічні вигоди, оскільки в іншому випадку дане явище не виникло б у розвитку світового господарства, внаслідок чого виникає конфлікт економічних інтересів учасників. Економічний інтерес визначається як об'єктивний спонукаючий мотив економічної діяльності, зв'язаний з прагненням до задоволення матеріальних потреб [9]. За допомогою системи ціноутворення компанії можуть отримувати значні вигоди та задовольняти власні економічні інтереси, зокрема підвищувати конкурентоздатність, проводити маркетингову стратегію, максимізувати прибуток (Старостіна [13], Канищенко [14], Длігач [15]) тощо, а тому трансфертне ціноутворення також можна використовувати як конкурентну перевагу при функціонуванні компанії. Тому основними мотивами для учасників трансфертного ціноутворення: компанії (узагальнено міжнародні та національні, оскільки мотиви ідентичні у більшості випадків) є:

- оптимізація діяльності: податкова оптимізація (зменшення податкового навантаження) й ефективний розподіл та алокація активів;
- контроль за попитом та пропозицією всередині компанії;
- збереження комерційної таємниці при передачі технологій всередині компанії;

- підвищення конкурентоздатності компанії на ринках збуту;
- покращення консолідованого фінансового результату компанії, зокрема ефективне використання трансфертних цін за умови використання міжнародних стандартів звітності (IFRS, US-GAAP);
- ефективне розміщення інвестицій та кредитних ресурсів.

Мотиви державних органів в процесі трансфертного ціноутворення визначаємо наступні:

- збільшення надходжень до бюджету за рахунок регулювання трансфертного ціноутворення;
- захист національних виробників;
- створення однакових конкурентних умов для діяльності компаній на національному ринку;
- уникнення значної непропорційності у платіжному балансі, що може негативно вплинути на економіку країни, валютний курс тощо.

Виходячи з вище визначених мотивів, можна класифікувати всі економічні інтереси учасників процесу трансфертного ціноутворення в залежності від різних ознак, зокрема: за економічними суб'єктами, за впливом на розвиток економіки, за погодженістю, за рівнем функціонування (див. Табл.1).

Таблиця 1. Класифікація економічних інтересів суб'єктів трансфертного ціноутворення

Ознака	Компанії	Державні органи управління
за економічними суб'єктами	– інтереси компанії (материнської компанії) щодо загальних цілей; – інтереси філій в різних країнах, які представляють менеджери	– інтереси державних органів в залежності від економічної політики держави для створення умов розвитку економіки країни
за рівнем функціонування	– приватні інтереси компанії, наприклад: максимізація прибутку за допомогою податкової оптимізації в різних країнах	– загальні інтереси: економічний розвиток країни та надання кращих умов для життя населення та діяльності економічних суб'єктів, зокрема національних виробників

Закінчення табл. 1

Ознака	Компанії	Державні органи управління
за впливом на розвиток економіки	– інтереси, які співпадають із інтересами країни-базування та сприяють розвитку її економіки (наприклад, розміщення інвестицій сприяє розвитку виробництва, створення нових робочих місць в країні тощо); – інтереси, які мають на меті лише покращення та підвищення ефективності функціонування компанії, не враховуючи інтереси країни-базування	– інтереси, які сприяють розвитку економіки країни (в тому числі регулювання діяльності міжнародних компаній для підтримання конкурентоздатності національних виробників)
за погодженістю	– Погоджені: інтереси всередині компанії повинні бути погодженими, оскільки вони сприяють досягненню цілей компанії – непогоджені: • інтереси, що потрібно погодити всередині компанії (наприклад, між філіями та материнською компанією); • інтереси, які не погоджені із державними органами управління	– погоджені: інтереси, які сприяють розвитку економіки країни; – непогоджені: інтереси, які направлені лише на сприяння деструктивності розвитку економіки (наприклад, жорстке регулювання спричинить відтік інвестицій, капіталу, як наслідок тінізації економіки, однак буде покращувати статус державних службовців)

Джерело: розроблено автором

Основний конфлікт інтересів виникає між державою та компанією, оскільки компанії мають на меті одні і ті ж мотиви, а отже і інтереси, використання системи трансфертного ціноутворення, хоча і конкурують між собою. Головною причиною такого конфлікту можна побачити у різниці між функціями таких суб'єктів в економіці (див. Рис. 2). Виходячи з функцій, головним підґрунтям конфлікту інтересів слугують дві функції компанії: ресурсна (мобілізаційна) та організаційна, оскільки вони передбачають мобілізацію всіх видів ресурсів (а саме: фінансових, трудових, природних) та організацію

ефективного використання їх (такою є система трансфертного ціноутворення, за допомогою якої можна ефективно розподілити та використати ресурси компанії), яка може дестабілізувати економічну, соціальну ситуацію в країні, зокрема: знизити конкурентоздатність національних виробників, сприяти однобокому розвитку економіки (лише певної галузі), можливість створення олігополії, зловживання використанням трансфертних цін спричинить недоотримання державного бюджету, відтік капіталу за кордон, що у свою чергу негативно впливає на соціальні блага для населення.

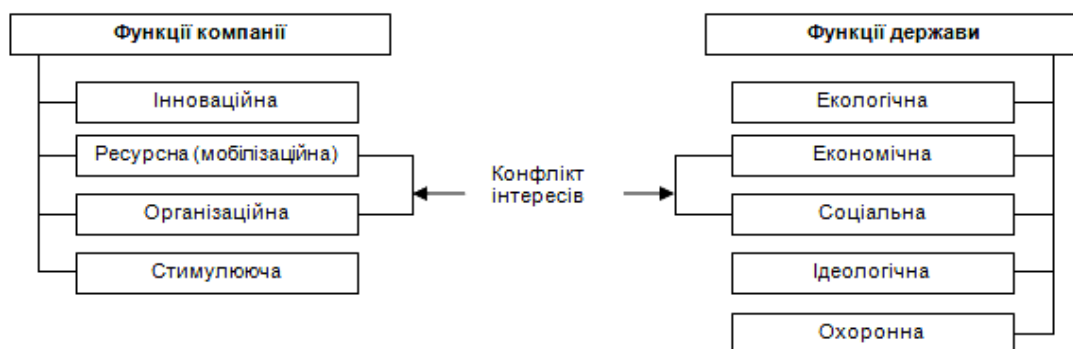


Рис. 2. Конфлікт інтересів у розрізі функцій компанії та держави у процесі трансфертного ціноутворення

Джерело: розроблено автором за [10], [11]

Перед тим, як впроваджувати заходи щодо вирішення конфліктної ситуації, потрібно дослідити саме причини виникнення конфлікту. До основних чинників, що спричиняють конфлікт інтересів між основними учасниками трансфертного ціноутворення, відносимо:

1) Економічні:

- егоїзм компанії: компанія, виходячи з власних потреб, цілей (а саме: максимізувати прибутковість, підвищити конкурентоздатність, ефективно використати власні ресурси за допомогою системи трансфертного ціноутворення), функціонує саме для їх задоволення та досягнення, при цьому не враховує інтереси суспільства чи окремо взятої країни. Прикладом може бути поставка за заниженими трансфертними цінами товарів з материнської компанії до філії для підвищення конкурентоздатності, зменшення митних виплат та отримання максимального прибутку (у випадку невисокої ставки податку на прибуток); чи навпаки поставка товарів за завищеними трансфертними цінами для мінімізації податкових виплат, оскільки отриманий прибуток буде нижчий чи взагалі дорівнюватиме нулю (у випадку ви-

соких ставок податку на прибуток), а тому надходження до бюджету країни будуть низькими чи взагалі не буде податкових виплат;

- економічні блага: в даному випадку більшим чином фінансові ресурси, оскільки існує можливість за допомогою філій компанії вивозити капітал з країни у країни з більш вигідними умовами зберігання коштів, залишаючи його у власності компанії. За даними Державної податкової служби України, тільки в 2012 р. 54% українського товарного експорту було вивезено через третіх, часто афілійованих осіб, а загальний обсяг експорту за непрямыми контрактами склав 260 млрд грн [8].

- право власності: даний чинник особливо актуальний для країн пострадянського простору, оскільки існує багато конфліктів у випадку отримання власності. В разі, якщо компанія має на меті отримати ту чи іншу власність, яка знаходиться в інтересах політичної влади, виникає конфлікт інтересів, який не завжди може бути вирішений.

2) Соціальні:

- розподіл благ: добробут населення (у вигляді соціальних благ) прямо залежить від надходжень до державного бюджету. Внаслідок використання системи трансфертного ціноутворення держава недоотримує фінансові кошти, які у свою чергу можуть бути використані на покращення добробуту населення. За даними міністерства доходів і зборів України після введення законодавчих норм щодо регулювання трансфертного ціноутворення до кінця 2013 р. Україна повинна отримати протягом трьох років 20 млрд грн, в тому числі 0,5 млрд грн у 2013р., та 1,5 млрд грн – у 2014 р [12].

3) Політичні:

- влада: чим більшу долю ринку займає компанія, тим більший вплив вона має на політику країни, що у свою чергу не завжди позитивно впливає на розвиток економіки. Оскільки, лобіюючи власні інтереси, компанія має на меті створити найкращі умови для власного функціонування. Прикладом може слугувати використання українськими холдингами та концернами афілі-

йованих осіб для вивозу експорту товарів, в результаті чого за межами України залишається майже 30% від доходу товарів [8].

Хоча і існує ряд чинників, що спричиняють конфлікт інтересів держави та компанії, головним все ж таки є саме ухилення компаній від сплати податків (зокрема на прибуток) за допомогою маніпулювання трансфертними цінами (Див. Табл.2), внаслідок чого компанія оптимізує податкові витрати та максимізує власний консолідований прибуток. Припустимо, що собівартість товару дорівнює 40 дол. за одиницю, загальні витрати материнської компанії складають 20 дол. на одиницю, а дочірнього підприємства 15 дол. З розрахунків видно, що при зниженні трансфертних цін знижується податкова заборгованість (з 8,7 до 8,55 дол.), однак якщо змінити одного з контрагентів операції, змінюється ставка податку і, як наслідок, значно знижується загальна сума податкового навантаження (з 8,55 до 5,28 дол.).

Таблиця 2. Схема маніпулювання трансфертних цін

Назва статті	Материнська компанія США	Дочірнє підприємство Канада	Материнська компанія США	Дочірнє підприємство Канада	Дочірнє підприємство Ірландія	Дочірнє підприємство Канада
Продаж	80	100	65	100	75	100
Собівартість	40	80	40	65	40	75
Валовий прибуток	80-40=40	100-80=20	25	35	35	25
Витрати	20	15	20	15	20	15
Операційний прибуток	40-20=20	20-15=5	5	20	15	10
Ставка податку	35%	34%	35%	34%	12,5%	34%
Податкова заборгованість	20*0,35=7	5*0,34= 1,7	1,75	6,8	1,88	3,4
Підсумок		8,7		8,55		5,28

Джерело: складено автором за [16]

Виходячи з вищезазначеного, головним "ініціатором" конфлікту інтересів можна вважати державу, так як компанія буде функціонувати економічно більш ефективно без регулювання трансфертного ціноутворення. Тим не менше у випадку, якщо так буде функціонувати більшість компаній (ті, що використовують систему трансфертних цін, найчастіше являють собою національні компанії з вертикально-інтегрованою структурою та зі значним оборотом або міжнародні компанії), тоді вплив капіталу, ненадходження до бюджету спричинять спад економіки та дисбаланс у світовій економіці, а як наслідок негативно вплинуть на діяльність таких компаній. Таким чином, важливо урегулювати конфлікт, в якому головним учасником вирішення спірних питань також буде виступати держава, оскільки саме вона має законодавчу владу. Однак при врегулюванні такої ситуації виникає ряд труднощів. Проаналізувавши основні функції суб'єктів та особливості конфлікту інтересів при трансфертному ціноутворенні, на прикладі України можна визначити наступні труднощі:

– з боку компанії:

- небажання надавати внутрішню інформацію органам державного управління (зокрема, внаслідок високих штрафних санкцій 5% від суми контрольованих операцій, які встановлені прийнятим законодавством України);
- незрозумілість встановлених правил щодо регулювання трансфертного ціноутворення;
- небажання збільшувати власні витрати внаслідок системи регулювання трансфертних цін;

- ефективні схеми відмивання коштів у офшорні зони через афілійовані особи.

– з боку держави:

- нечіткість та протиріччя у законодавчих нормах щодо регулювання трансфертного ціноутворення;
- високий рівень корупції: небажання органів державного управління "правильно" використовувати законодавства;
- немає чіткої організації регулювання трансфертного ціноутворення;
- немає норм регулювання трансфертних цін на послуги та нематеріальні активи;
- немає чітких даних щодо діяльності компаній в країнах, де немає чи в стадії формування системи регулювання трансфертного ціноутворення;
- немає перехідного періоду для пристосування до нових норм державного регулювання.

Виходячи з вищеперерахованих проблем, спочатку держава повинна здійснити основні заходи щодо вирішення конфлікту інтересів. Коли державні органи України організуються чіткі правила регулювання та прозорість ведення бізнесу, тоді існуватиме можливість для компаній вести діалог із податковими органами. Таким чином, можна визначити основні етапи подолання протиріч між суб'єктами трансфертного ціноутворення (Див. Рис. 3).

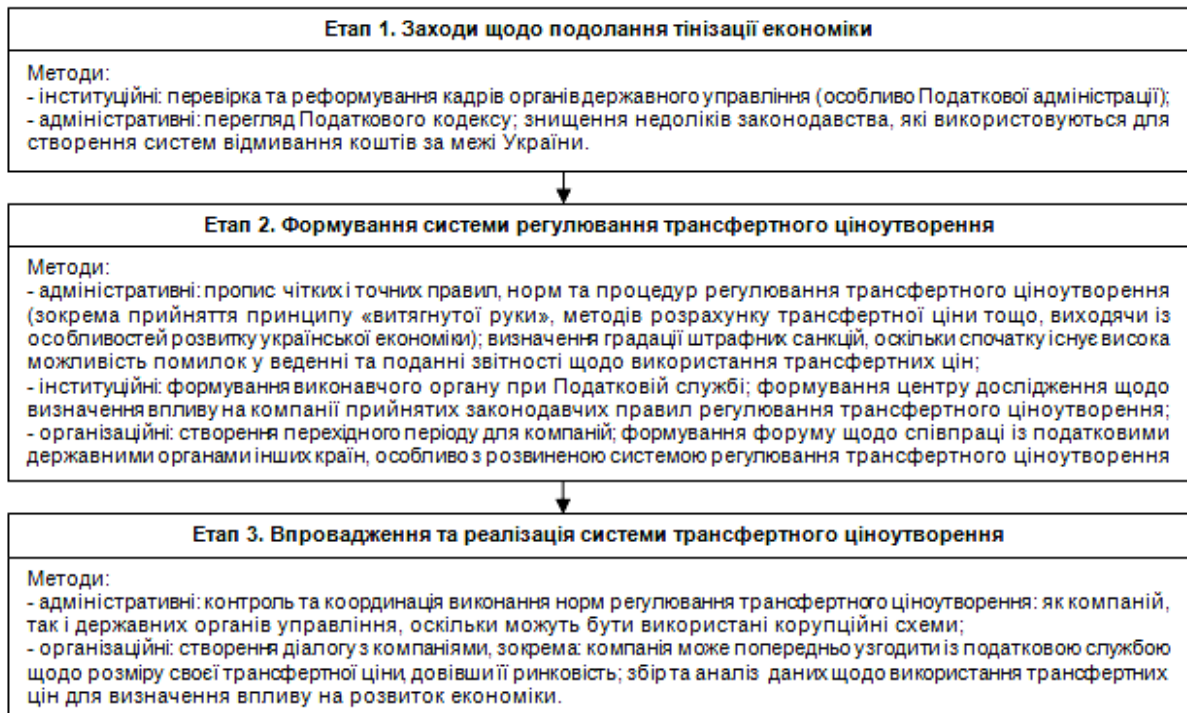


Рис. 3. Основні етапи вирішення конфлікту інтересів компанії та держави

Джерело: розроблено автором

Окрім "стику" інтересів суб'єктів трансфертного ціноутворення, існують також спірні ситуації і всередині компанії, де використовується система трансфертного ціноутворення. Для більш детального розгляду таких ситуацій слід визначити основні функції трансфертних цін. У дослідженнях різних науковців (Дзюба [2], Вебер [4], Пашкус [1]) висвітлюються наступні функції: розподільна, облікова, вимірювальна, інформаційна, збалансування та пропозиції, стимулююча, оцінки ефективності діяльності підприємства, контрольна, податкова оптимізація, управління та координація. Однак, слід зазначити, що деякі із функцій дублюються. Зокрема, облікова та вимірювальна, оскільки полягає у калькулюванні витрат на виробництво товарів чи надання послуг. Інформаційну функцію, на нашу думку, не є доцільним виокремлювати, оскільки кожна з вище перерахованих функцій надає інформацію для оптимізації діяльності компанії, а тому виходить, що інформаційна функція дублює всі інші. Так, функція координації включає в себе збалансування та пропозиції, розподільну, податкову оптимізацію, а функція оцінки ефективності діяльності компанії – контроль та управління.

Тому ми пропонуємо таким чином узагальнити функції трансфертних цін:

- *функція координації* виражається у впливі трансфертних цін на формування та перерозподіл доходів та витрат між підрозділами. До головних цілей такої функції можна віднести ефективність діяльності центрів прибутку для досягнення цілей всієї компанії, мінімізація та оптимізація податкового навантаження консолідовано по всій компанії. Дана функція передбачає координацію материнською компанією інші філії, зокрема встановлюючи та затверджуючи план бюджету, основні показники результату діяльності (навіть, якщо менеджери філії запропонували інші показники, виходячи із актуальної економічної ситуації в країні), однак тим не менш передаючи всю відповідальність на менеджерів за невиконання та недосягнення, таким чином виникає конфлікт, оскільки значна

централізація щодо прийняття рішень не надає можливості розвитку філій компанії;

- *облікова функція* полягає у калькулюванні, скільки потрібно матеріалів, сировини чи інших ресурсів для виробництва продукції чи створення послуги. Дана функція може бути розглянута як на рівні одного підрозділу, так і на рівні корпорації в цілому, оскільки дозволяє визначити доцільність ціни як для окремого підрозділу, так і для консолідованого прибутку корпорації, а отже бути використані для різних управлінських цілей;

- *стимулююча (мотивуюча) функція* виявляється у мотивуванні менеджерів підрозділів та дочірніх підприємств виконувати поставлені цілі міжнародної компанії за допомогою системи заохочень, яка залежить у свою чергу від виконаного плану, зокрема величини прибутку. Однак у свою чергу цілі окремого менеджера можуть не співпадати із загальною корпоративними цілями, а тому виникає конфлікт щодо функції координації, яка направлена на досягнення цілей компанії, а не окремого підрозділу. Наприклад, у європейського міжнародного концерну з виробництва будівельних сухих сумішей з материнською компанією у Німеччині існують правила використання та визначення трансфертних цін. Кожна філія, яка виробляє та поставляє продукцію до іншої зв'язної сторони, повинна розраховувати трансфертну ціну. Однак вона її повинна погодити із центральним офісом, а тому можлива ситуація завищення ціни, а отже витрати однієї з філій різко зростають, особливо у випадку курсової різниці (як наприклад, наразі у філії в Україні зросли витрати внаслідок девальвації гривні). Таким чином план щодо бюджету та діяльності філії, який був визначений для даної дочірньої компанії, може не виконатись внаслідок встановленої трансфертної ціни. Виникає конфлікт інтересів. Окрім того, навіть, якщо фінансові результати філії є значними, самостійно розподіляти прибуток філія не має права без затвердження материнської компанії (особливо це стосується інвестиційної політики), а отже знову виникають протиріччя;

– *функція оцінки* ефективності діяльності компанії: прозорість калькулювання витрат та введення ринкового механізму у корпоративну систему компанії надає можливість підвищити ефективність управління в окремих дочірніх підприємствах, а також компанією в цілому в розрізі оптимального розміщення та використання ресурсів. Менеджер дочірнього підприємства виконує роль підприємця в підприємстві на внутрішньому ринку для знаходження оптимальних рішень в своєму підрозділі. Отже, виникає попит та пропозиція, а тому стикаються інтереси різних філій компанії, трансфертна ціна ж в такому випадку є зрівноваженою у випадку, якщо така ціна задовольняє і продавця, і покупця. Однак насправді, часто материнські компанії (як у вищезгаданій міжнародній компанії німецького походження) затвер-

джують трансфертні ціни. Або міжнародні компанії мають лише один завод щодо виробництва продукції, а її материнська компанія також знаходиться в тій же країні (як у австрійській транснаціональній корпорації з виробництва енергетичних напоїв), та встановлюють ціни такі, які найкраще дозволяють ефективно та консолідовано функціонувати компанії.

Так як трансфертні ціни залежно від виду центру відповідальності поділяються на ті, що використовуються всередині однієї з філій міжнародної компанії, та ті, що – при трансграничній передачі від однієї до іншої зв'язної сторони, то і функції можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні в залежності від їх прояву на різних рівнях використання трансфертних цін (Рис. 4).

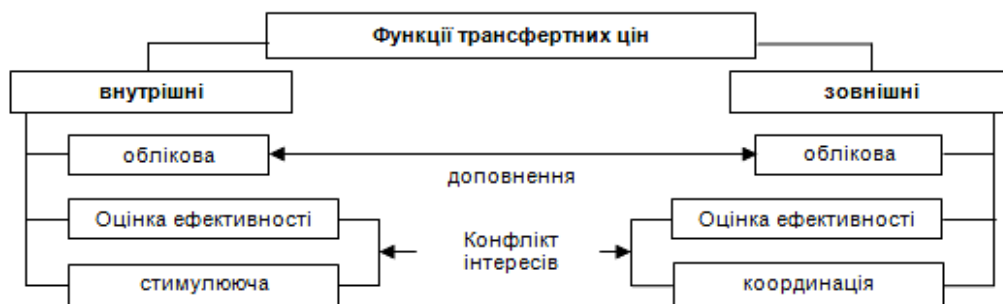


Рис. 4. Функції трансфертних цін

Джерело: розроблено автором

Як бачимо з Рис.4, функція облікова являється важливою для обох рівнів використання трансфертних цін, оскільки дані щодо вирахування та калькулювання витрат доповнюються, починаючи із підрозділу дочірнього підприємства в одній із країн-базування компанії та закінчуючи відділом консолідації материнської компанії, для оптимізації діяльності компанії. З іншого боку існують ті функції, за яких виникає конфлікт інтересів. Як і в конфліктній ситуації між компанією та державою у процесі трансфертного ціноутворення, так і в даному випадку існують чинники, що спричиняють конфлікт. До них відносимо:

– економічні:

- взаємозалежність ресурсів: підрозділи конкурують за отримання загальних та обмежених ресурсів. При алокації та перерозподілі ресурсів кожне окреме дочірнє підприємство має власні потреби та інтереси, які можуть розрізнятися з цілями та інтересами компанії в цілому;

- ринкова взаємозалежність: підрозділи конкурують за ринки збуту;

– соціальні:

- мотивація співробітників: умови праці у філіях не повинні кардинально відрізнятися від умов праці у материнській компанії.

Виходячи з вищеперерахованих чинників, можна визначити основні методи щодо вирішення внутрішнього конфлікту інтересів у процесі трансфертного ціноутворення. Головними суб'єктами у такому випадку є материнська компанія та філії. Так як материнська компанія являє собою основу для функціонування міжнародної компанії, то вона повинна стати "ініціатором" погодження конфлікту та знаходження компромісу. До основних методів вирішення спірних ситуацій можна віднести:

- адміністративні: встановлення чітких правил щодо системи трансфертного ціноутворення таким чином, щоб філії були у рівних умовах;

– організаційні:

- організацію чіткої системи координації трансфертного ціноутворення, враховуючи особливості країн, в яких функціонують філії, та запропонування менеджерам цих філій;

- встановлення децентралізації управління та делегування повноважень у рамках правил та норм материнської компанії;

- надання більшої свободи у виборі інвестиційної політики при розподілі отриманого прибутку філії, оскільки місцевий менеджмент може чіткіше визначити, які інвестиції потрібні для розвитку філії, хоча і перевіряти, аби не біло зловживань;

– соціальні:

- мотивація для співробітників філій (не тільки матеріальна), що дозволить нівелювати передання функції координування трансфертного ціноутворення до материнської компанії;

- при негативному впливі трансфертних цін на фінансові результати певної філії, відповідальність повинна взяти на себе материнська компанія.

Виходячи з вищезазначеного аналізу мотивів використання системи трансфертного ціноутворення та чинників виникнення конфлікту інтересів суб'єктів трансфертного ціноутворення, можна сказати, що при врегулюванні як конфліктів між суб'єктами трансфертного ціноутворення, так і внутрішньо корпоративні, використовуються схожі методи. Саме тому, можливе наступне узагальнення методів, що використовуються при обох типах конфліктів інтересів: адміністративні та організаційні (Див. Табл. 3), проте разом з тим існують і особливі методи врегулювання конфлікту суб'єктами трансфертного ціноутворення, як інституційні (для держави) та соціальні (для компанії).

Таблиця 3. Методи врегулювання конфлікту інтересів при трансфертному ціноутворенню

Група методів	Конфлікт між державою та компанією	Внутрішньокорпоративний конфлікт
Інституційні	Формування та реорганізація органів державного управління для ефективного регулювання трансфертного ціноутворення	-
Адміністративні	Встановлення чітких і точних норм регулювання, штрафних санкцій; контроль за виконанням.	Встановлення чітких і точних норм та правил
Організаційні	Форум співпраці із компаніями; створення перехідного періоду; збір та аналіз даних щодо використання трансфертних цін	Чітка система координації трансфертних цін; децентралізація управління; делегування повноважень
Соціальні	-	Мотивація для співробітників

Джерело: розроблено автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, використання трансфертних цін в першу чергу використовується для оптимізації діяльності та отримання найбільшої вигоди для компанії. В процесі трансфертного ціноутворення може виникнути дисбаланс економічної ситуації як окремо взятої країни, так і світової економіки. Внаслідок чого конфлікт інтересів постає як в середині компанії, так і на макроекономічному і глобальному рівнях. Такі конфлікти повинні бути вирішені для нівелювання негативних впливів та покращення економік країн. Внаслідок чого і було запропоновано основні методи подолання конфліктних ситуацій між суб'єктами трансфертного ціноутворення. За допомогою них можна чітко визначити головні проблеми функціонування системи регулювання трансфертних цін та вирішити їх (особливо це стосується України, оскільки система регулювання знаходиться ще в стадії формування, хоча поправки до Податкового кодексу та Інструкція вже були прийняті) для більш ефективної співпраці держави та економічних суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Пашкус В.Ю. Трансфертное ценообразование: эволюция концепции и современные представления // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5 (Экономика). – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2001. – Вып. 4. – № 29. – С. 61–70.
2. Дзюба П., Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: Дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01. – К., 2005. – 210 с.
3. Вахрушина М.А. Трансфертное ценообразование в практике применения российских организаций // Современный бухгалтер. – 2000. – №4. – С. 4–14.
4. Weber. Internationale Verrechnungspreise im Konzern, a.a, 2004, S.14.

М. Освальд, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

CONFLICT OF INTERESTS IN THE PROCESS OF TRANSFER PRICING

В статье осуществлен анализ мотивов субъектов трансфертного ценообразования, а также функций трансфертных цен для определения конфликта интересов при трансфертном ценообразовании. Предложены пути решения конфликта между участниками процесса трансфертного ценообразования.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, функции трансфертных цен, субъекты трансфертного ценообразования, конфликт интересов, экономический интерес.

M. Osvald, PhD student

Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv

CONFLICT OF INTERESTS IN TRANSFER PRICING

In the conditions of globalization all the companies try to find the effective ways of maximizing their profit. One of the instruments is the system of the transfer pricing that helps to optimize the costs and allocate effective the resources of the company. Transfer pricing has detrimental effect on the economy of countries, though the governments use the regulations to minimize this effect on their economy. In this case the conflict of interests appears. Paper deals with an analysis of the functions and reasons of the economic agents which use the transfer prices to demonstrate the conflict of interests in transfer pricing. The purpose of the study is the determination of the best ways to solve the conflict situations in the process of transfer pricing according to the economic interests of the agents: company and government and within the company: headquarters and subsidiaries. The main point of resolving the conflict between company and government is to make clear regulations of transfer pricing for enterprises and productive relations between company and government. The methods to resolve the conflict within the company are: clear guidelines, decentralization and motivation for staff members.

Keywords: transfer pricing, functions of transfer prices, agents of transfer pricing, conflict of interests, economic interest.

5. World Investment Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.pdf

6. Чумакова О.О. Податкова політика у сфері трансфертного ціноутворення: економічна ефективність і тонка капіталізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/17.pdf>

7. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000 – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_iff_update_report-web.pdf

8. Інститут стратегічних досліджень. Трансфертне ціноутворення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstrategy.com/uk/analitika/item/56-transfer-cen.html>

9. Сухов С.М. Экономические интересы субъектов экологического страхования [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.М. Сухов. – М., 2003.

10. Бай С.І., Римар І.А. Соціальна функція підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2011-2/%D0%91%D0%B0%D0%B9.pdf>

11. Шпаков Е.Ю., Гвасалія Д.С. Соціальна функція держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67943.doc.htm

12. Бюджет України поповнився на півмільярда за рахунок трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://weather.tsn.ua/groshi/byudzheta-ukrayini-popovnivsya-na-pivmilyarda-za-rahunok-transfer-nogo-cinoutvorenniya-316451.html>

13. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації. Підручник. Київ: "Іван Федоров", 1997, 400 с.

14. Канищенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств. Монографія., – К.: Знання, 2007, 446с.

15. Длігач А.О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: Навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2006. – 225-228 с.

16. Letzing J. Transfer pricing brings tax troubles to tech bigs – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketwatch.com/story/transfer-pricing-brings-tax-troubles-to-tech-bigs-2012-04-02?pagenumber=1>

Надійшла до редколегії 30.05.14

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2014; 10(162): 76-81
УДК 339.13.01:330.12
JEL F 13, F 42

І. Проценко, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАГАТОСТОРОННЬОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ

У статті визначено передумови становлення та чинники розвитку міжнародно-правового регулювання міжнародного ринку послуг. Виявлено основні елементи системи міжнародно-правового регулювання сфери послуг. Досліджено особливості багатостороннього регулювання міжнародного ринку послуг в рамках ГАТС (СОТ). Визначені причини інтенсифікації регіонального співробітництва з питань регулювання міжнародного ринку послуг.

Ключові слова: послуги, міжнародний ринок, регулювання, регіоналізація, лібералізація.

Постановка проблеми. Однією з ключових тенденцій розвитку світового господарства в умовах "сервісної економіки", яка виникає в умовах постіндустріальної трансформації суспільства є випереджачий розвиток сфери послуг, що відіграє все більш вагомий роль у виробництві валового продукту і структурі зайнятості. Особливим фактором розвитку міжнародного ринку послуг стали невідпинні процеси глобалізації, що різко посилюють процес потоків послуг, що зазвичай не підпадають під сферу регулювання національних урядів. Однак, на сьогодні, система міжнародно-правового регулювання міжнародної торгівлі послугами не повною мірою відповідає потребам її учасників, а тому, на сьогодні особливої актуальності набувають питання розвитку міжнародно-правового регулювання міжнародного ринку послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти функціонування сфери послуг, як специфічного сектору суспільного виробництва були розглянуті ще в працях відомих класиків-економістів, зокрема таких як А.Сміт, Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа, А. Маршал та інші. З розвитком економічної думки питання розвитку ринку послуг зайняли чільне місце серед досліджень зарубіжних науковців, зокрема, І.І. Дюмулена, Дж. Белла, Дж. Гелбрейта, Д.Джоббера, П. Друккера, М. Кастельса, Ф. Котлера, Дж. Шумпетера та ін. Теоретико-методологічні аспекти формування, функціонування та розвитку ринку послуг у світовій економіці стали особливою сферою наукових інтересів вітчизняних дослідників, таких як Т.М. Циганкової, Д.Г. Лук'яненка, І.В. Бураковського, А.С. Гальчинського, А.А. Мазаракі, В.Є. Новицького, А.М. Поручника, О. І. Рогача, А.П. Румянцова, В.Р. Сіденка, А. С. Філіпенка та ін. Крім того, варто відмітити численну кількість публікацій фахівців міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Світовий банк, та ін., що представлені у формі звітів, оглядів, наукових публікацій та дають можливість визначати та підтверджувати фактично ключові тенденції розвитку міжнародного ринку послуг. В той же час, відзначимо, що у більшості праць вітчизняних науковців досліджуються окремі аспекти міжнародної торгівлі послугами, що дозволяють певним чином узагальнити закономірності, сформулювати особливості та визначити тенденції розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації економіки. В той же час, особливої уваги заслуговують питання регулювання міжнародної торгівлі послугами, особливо в контексті динамічного її зростання, як у вартісному, так і у відносному вимірах, протягом останніх років. Дані питання не є широко висвітленими в науковій літературі, оскільки в більшості наукових публікацій розглядаються в контексті формування торговельної політики загалом, або ж присвячені механізмам глобальної торговельної системи (найчастіше в контексті інститутів СОТ). Так, окремі аспекти становлення та роз-

витку системи регулювання міжнародного ринку послуг склали сферу наукових інтересів таких науковців, як П. Демарет, Р. Заблоцька, Ю., Коваленко, А. Олефір, І. Пузанов, О. Тіпанов, О. Усенко, Г. Хотте та інші.

Невирішені частини проблеми. Аналіз наукового доробку у сфері міжнародно-правового регулювання сфери послуг як на міжнаціональному, так і глобальному рівнях показав, що дані питання потребують постійного вдосконалення, зокрема проблеми систематизації форм та інструментів міжнародно-правового регулювання торгівлі послугами, як на глобальному (універсальному) рівні, так і в межах інтеграційних об'єднань.

Метою дослідження є визначення сучасних тенденцій розвитку багатостороннього регулювання міжнародного ринку послуг, переважно за рахунок дослідження особливостей сучасного механізму регулювання сфери послуг на багатосторонній основі.

Основні результати дослідження. В умовах глобалізації світової економіки на міжнародного ринку послуг діють нові чинники, що змінює уявлення про механізм його функціонування, а тому подальший розвиток міжнародного ринку послуг неможливий без удосконалення механізму його регулювання. Світова торгівля послугами протягом багатьох років регулювалася на двосторонній основі, основними учасниками яких були незалежні держави та іноземні фірми. Однак, після появи міжнародної мережі послуг, які засновані на використанні сучасних засобів зв'язку та комп'ютерів, значно знизилася ефективність традиційних методів регулювання, що, у свою чергу, почало заважати прогресу у сфері послуг. Дана тема стала актуальним предметом для досліджень сучасних вітчизняних науковців. Так, у власних дослідженнях Коваленко Ю. наголошує, що у сучасній економіці виникла необхідність створення універсального ефективного міжнародного механізму, за допомогою якого можна було б координувати зовнішню торговельну діяльність у цій сфері [1].

Особливу увагу функціонуванню міжнародного ринку послуг приділено у працях Р. Заблоцької. Так, автором відзначається, що стрімкий розвиток інструментів та засобів міжнародно-правового регулювання у галузі торгівлі послугами, як відображення сучасних реалій процесу міждержавного регулювання, розкриваючи справжні причини підвищеного інтересу до сфери послуг, сприяють зростанню інтенсивності світової економіки та глобальному розвитку, загалом, а також підвищенню ефективності від торгівлі та інвестицій у сфері послуг [2, с. 163]. Дані питання знаходять власне продовження і у результатах наукових досліджень І. Пузанова, який у власних дослідженнях наголошує на тому, що формування ефективного механізму такого регулювання забезпечує основу для переговорного процесу, що дозволить країнам, що розвиваються, отримувати на взаємній основі поступки в секторах, що їх цікавлять, включаючи доступ до технологій в обмін на від-

криття своїх ринків для торгівлі послугами й інвестицій у сектори послуг, що становлять інтерес для розвинених країн [3, с. 609].

В той же час, з реформуванням економічних систем та структурною перебудовою національних економік сфера послуг у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, також набуває все більшого значення, а тому стає важливою частиною торговельних політик національних урядів. На даному аспект регульовального механізму міжнародного ринку послуг наголошують вітчизняні науковці А. Олефір та О. Тіпанов [4, с. 21]. Цілком закономірно, що поряд із суттєвою тарифною лібералізацією міжнародних виробничих мереж зростає важливість ефективної інфраструктурної компоненти – комунікацій, фінансів, логістики чи юридичних послуг. Своєрідним підсумком можна вважати твердження О. Усенко, що у власних дослідженнях наголошує на регуляторних аспектах функціонування міжнародного ринку послуг, а саме твердження стосовно того, що лібералізація торгівлі товарами сприяє лібералізації у секторі послуг та веде до утворення мультинаціональних мереж обслуговування [5, с. 86].

Таким чином, інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі у другій половині ХХ ст., обумовлений процесами інтернаціоналізації, призвело до появи нових форм і методів її правового регулювання. Багатостороннє міжнародно-правове регулювання торгівлі на регіональному рівні стало доповнюватися універсальним регулюванням міжнародних торговельних відносин, що означувало початок універсального регулювання міжнародних торговельних відносин та процесу формування загальносвітового правового простору у досліджуваній сфері. З огляду на вищезазначене, виникає необхідність визначення основних елементів системи міжнародно-правового регулювання міжнародної торгівлі послугами в контексті формування відповідного інституційного середовища (рис. 1).

Зауважимо, що, до середини 90-х років минулого століття міжнародна торгівля окремими видами послуг регулювалась, в основному, двосторонніми угодами, а на багатосторонньому рівні таке регулювання здійснювалось галузевими міждержавними угодами і домовленостями, що діяли в межах інтеграційних угруповань. В даному контексті англійський дослідник Г. Хотте, який займався питаннями регулювання міжнародної торгівлі, у власних дослідженнях зазначав, що "...відсутність міжнародних норм, що регулюють торгівлю послугами, серйозно ускладнило досягність багатосторонньої торговельної лібералізації" [6, с. 128].

Очевидним є той факт, що говорити про багатостороннє регулювання практично всієї сфери торгівлі послугами на універсальному (глобальному рівні) можна з моменту набуття чинності Генеральної угоди з торгівлі послугами (General Agreement on Trade in Services – GATS), а саме з 1 січня 1995 року. ГАТС, нарівні з іншими багатосторонніми угодами, що були заключні в рамках ГАТТ та в ході "Уругвайського раунду" стало невід'ємною частиною пакету документів щодо створення Світової організації торгівлі (СОТ).

Разом з тим, слід відзначити, що ряд домовленостей щодо створення цієї організації стало основою для створення нової договірної-правової системи регулювання торгівлі. Так, якщо ГАТТ-47 вимагало від держав-членів, щоб закріплені норми були максимально сумісні з внутрішнім законодавством, тобто діяв принцип пріоритету норм внутрішнього права, то в системі СОТ діє принцип пріоритету міжнародно-правових норм, а тому держави-учасники повинні привести своє внутрішнє

право у відповідність до міжнародно-правового режиму, що діє в системі цієї організації.

Між тим, інтенсивне зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами та перетворення їх у важливу складову внутрішньовиробничої діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), їх тісний взаємозв'язок з товарами, торгівля якими вже регулювалась в рамках ГАТТ, протекціоністська політика у сфері послуг з боку національних урядів, поставили питання щодо необхідності регулювання ринку послуг на універсальному рівні, за визначальної участі наднаціональних інститутів.

Цікавим з даної точки зору є твердження Р. Демарета про те, що "... комерція, маючи міжнародний характер, отримує більше вигід у випадку наявності багатосторонньої системи, що заснована на юридичних правилах, і яка гарантує, без всілякого сумніву, визначену передбачуваність та надійність в порівнянні з системою, що заснована на двосторонніх відносинах як між країнами, так і між великими економічними блоками..." [7, с. 133].

А тому, погоджуючись з багатьма вітчизняними дослідниками, відзначимо, що в найближшій мірі лібералізації послуг вдалося досягти в рамках таких інтеграційних об'єднань як ЄС, НАФТА, ОЕСР. Крім того, значну роль у розвиток торгівлі послугами відіграла Конференція ООН з торгівлі та розвитку, ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development), в межах якої міжнародні операції з надання послуг вперше стали розглядатися з точки зору їх впливу на міжнародну торгівлю в цілому. Таким чином, лібералізація міжнародної торгівлі послугами на преференційних засадах, тобто на основі торговельних угод та регіональної інтеграції, стає провідною тенденцією сучасної торгівлі.

В той же час, у власних дослідженнях щодо особливостей регулювання торгівлі послугами на багатосторонньому та регіональному рівнях Зблосцька Р.О. звертає увагу на те, що наразі можна провести паралель між регіональними торговельними угодами та зусиллями СОТ у створенні цілісної системи регулювання послуг у рамках інтеграційних об'єднань та ГАТС. Йдеться, насамперед, про координованість спільних організаційних питань, а також про регіональні та багатосторонні спроби законодавчого врегулювання процесів у сфері послуг, що тісно пов'язані [2, с. 162]. Автор відзначає, що швидке зростання кількості регіональних ініціатив змушує уряди країн-членів шукати різноманітні підходи до торговельного режиму в сфері послуг. Регіональна інтеграція дає можливість урядам вдаватися до заходів, які не цілком підпадають під регуляторний режим ГАТС. Погоджуючись з даними поглядами відзначимо, що з огляду на те, що ГАТС перебуває у стадії доопрацювання з деяких питань (страхування, субсидії, державні закупівлі, місцеве регулювання тощо), такі регіональні угруповання чинять помітний політичний вплив під час ведення переговорів на багатосторонньому рівні. В той же час, зауважимо, що саме СОТ, наряду з іншими наднаціональними інститутами, формує сучасну інституціональну структуру міжнародного економічного співробітництва, а вся діяльність цієї організації в кінцевому рахунку переслідує головну мету її створення – лібералізацію торгівлі (послугами, зокрема). Саме СОТ визнається єдиною юридичною та інституціональною основою системи багатосторонньої торгівлі, а правила і угоди, прийняті в межах організації регулюють біля 96 % світової торгівлі, при цьому предмет регулювання постійно зростає.

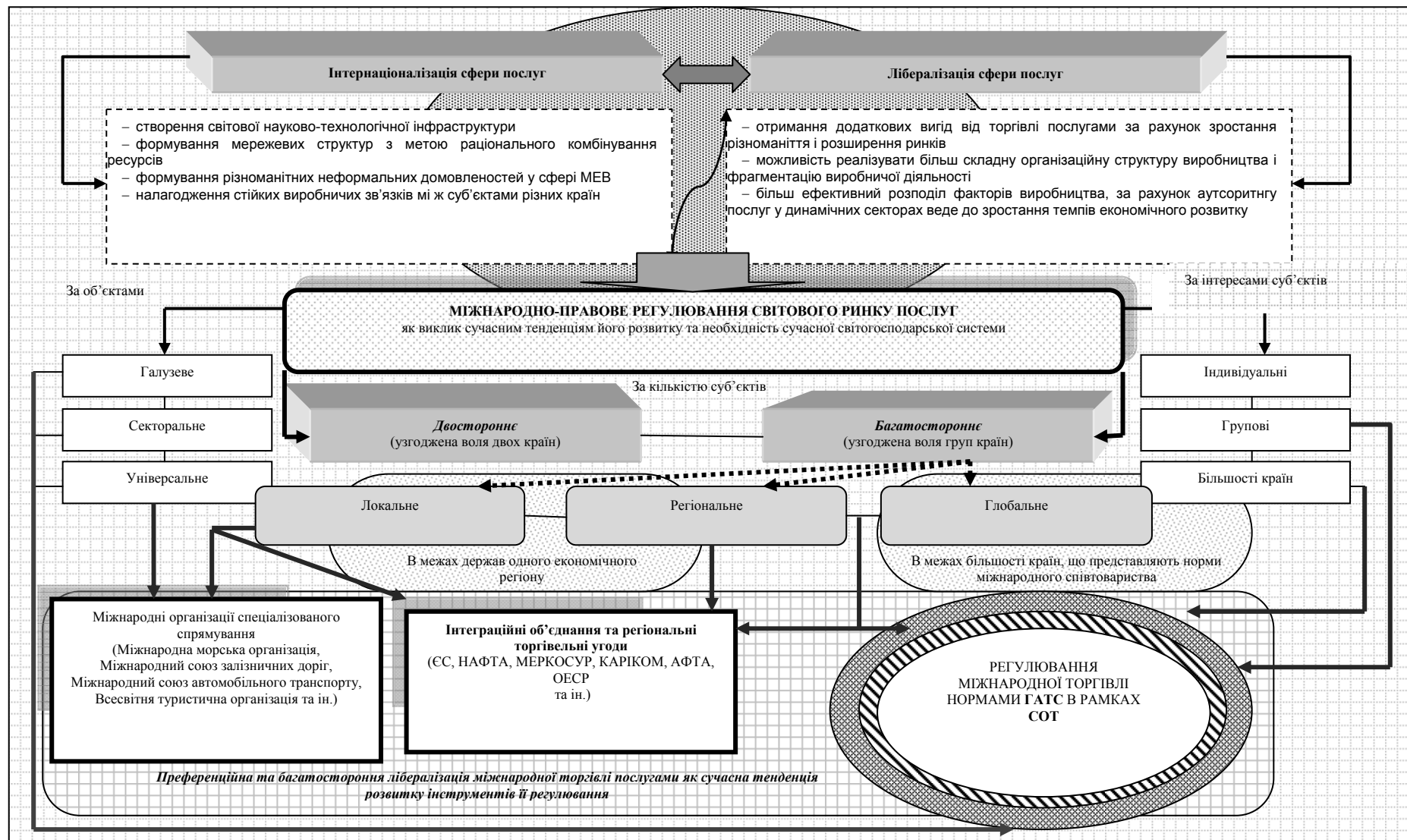


Рис. 1. Основні елементи системи міжнародно-правового регулювання сфери послуг у світовому господарстві

Джерело: розроблено автором

В правилах СОТ передбачені визначені можливості для захисту національної економіки її учасників, при цьому, що особливо актуально в контексті даної тематики дослідження, "пріоритет у способах та методах захисту національних інтересів надається виключно багатостороннім правилам, а не одностороннім чи вузькогруповим діях держав" [8].

Положення ГАТТ та ГАТС дозволяють членам СОТ застосовувати доволі широке коло заходів, що можуть бути направлені на захист певних національних інтересів країни-членів за умови, якщо ці міри не є довільними, або не виправдано дискримінаційними, чи прихованим обмеженням міжнародної торгівлі.

Значення регулювальної ролі ГАТС (в межах діяльності СОТ) на сьогодні важко переоцінити, адже Угода визначає правові рамки торгівлі послугами, в тому числі, в таких сферах, як транспорт, інвестиції, освіта, зв'язок, фінансові послуги, енергетика, послуги водопостачання та переміщення фізичних осіб. Крім того, закріплені в документі норми закликають до проведення подальших переговорів з метою поступової лібералізації правил, що перешкоджають торгівлі та інвестиціям у сфері послуг. Важливо, що саме дані переговори можуть здійснити вагомий вплив на людський розвиток.

В той же час, слід визнати, що наявна структура ГАТС зробила Угоду прийнятним для держав, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку, та для країн, що пропaгують різні шляхи лібералізації торгівлі послугами. В будь-якому випадку, очевидно, що дана Угода відіграла значну роль у сфері лібералізації міжнародного ринку послуг, до того ж не лише в межах СОТ, але і в межах інших інтеграційних угруповань, що прагнуть будувати власні відносини з врахуванням норм ГАТС.

Зокрема, мова йде про зростання частки регіональних торговельних угод, поряд зі зростанням ролі преференційної торгівлі, у загальному обсязі міжнародного торговельного співробітництва. Це пов'язано, в більшості, з тим, що члени СОТ не можуть досягти домовленостей на багатосторонніх торговельних переговорах раунду Доха та тому прагнуть врегулювати важливі для себе питання в межах інтеграційних об'єднань в процесі формування нових регіональних торговельних угод, націлених, зокрема, на лібералізацію торгівлі для прискорення економічного розвитку.

Домовленості на рівні регіональних утворень та об'єднань у сфері торгівлі та інвестицій передбачають доступ на національні ринки сторін укладених угод, надання національного режиму на національні ринки, надання національного режиму, а в певних випадках і режиму найбільшого сприяння. При цьому, важливо відзначити, що, зазвичай, такі домовленості не визначають умови доступу на ринок, а лише гарантує, що вони будуть рівні для всіх учасників багатосторонньої угоди.

Відзначимо, що положення стосовно режиму найбільшого сприяння, зазвичай, повторюють формулювання статті II ГАТС та передбачають, що кожна сторона певної торговельної угоди повинна надати постачальникам послуг іншої сторони режимне менш сприятливий, ніж той, що вона надає постачальникам послуг будь-якої іншої країни [8]. Передбачається, що тим самим сторони домовленостей забезпечують справедливий та рівноправний режим, проте, на нашу думку, не завжди зобов'язання щодо надання режиму найбільшого сприяння у регіональних торговельних угодах може розглядатися в контексті принципу взаємної вигоди.

Як правильно відзначають в цьому аспекті окремі закордонні науковці, при підготовці таких домовленос-

тей та, зокрема, прийняття рішення щодо включення до них положення щодо режиму найбільшого сприяння, не достатньо проведення оцінки зовнішнього формального прояву "рівності вигід", а необхідна оцінка взаємної адекватності комплексу вигід, що набувають кожен із учасників [9]. Так, окрім оцінки передбачених у відповідних домовленостях преференцій, кожна зі сторін повинна оцінити переваги, які вона надає третім країнам згідно раніше укладених договорів, оскільки на основі регіональних торговельних угод такі вигоди, тобто найкращий режим, отримає друга сторона преференційної угоди. В результаті такого аналізу може з'ясуватися, наприклад, що переваги, які надаються іншій стороні угоди, не адекватні взаємним поступкам. Це, на нашу думку, стосується випадків укладення договорів щодо лібералізації торгівлі послугами між країнами, що знаходяться на різних стадіях економічного розвитку, коли менш розвинуті країни можуть використовувати положення регіональних торговельних угод виключно для своєї вигоди, при наявності формальної залежності.

В даному контексті слід звернути увагу на ту обставину, що застосування положень щодо режиму найбільшого сприяння у сфері послуг на практиці ускладнюється тим, що лише частина послуг надається шляхом перетину кордону. Значна частина іноземних послуг опиняється безпосередньо на національній території країни, що їх експортує. Так, за оцінками фахівців, наведених на симпозиумі СОТ, присвяченому ГАТС, сукупний обсяг послуг, що надається філіалами у приймаючих країнах, на третину перевищує загальний обсяг світової торгівлі послугами. В зв'язку з цим, у процесі реалізації принципу режиму найбільшого сприяння можуть виникнути проблеми, що уособлюють в собі конфлікт теоретичних та практичних питань.

Також, слід звернути увагу на те, що включення положень даного режиму у регіональні торговельні угоди може привести не до очікуваного ефекту лібералізації торгівлі, а до "виникнення незрозумілих, дублюючих та інколи таких, що протирічать один одному зобов'язань між країнами, що часто є учасниками значної кількості домовленостей з дублюючим членством" [10]. Відзначимо, що з цієї точки зору національний режим виступає у торгівлі послугами як принцип першочергової важливості, що багато в чому визначає механізм та інструменти регулювання взаємної торгівлі послугами.

Для міжнародної торговельної системи регіональні торговельні угоди є додатковим інструментом лібералізації, що являє собою основу ідеології системи СОТ. Відзначимо, що процеси регіоналізації суттєво інтенсифікувалися в масштабах всього світу, перш за все у Західній півкулі та в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Причинами даних процесів стали як протистояння конкуренції світовим лідерам, прагнення укріпити власні ринки та зробити їх більш привабливими для іноземного капіталу, так і полегшити негативи ринкової трансформації, використовуючи міждержавні зв'язки. В результаті, склалась якісно нова розстановка сил, що значно впливає на прийняття рішень у сфері міжнародних економічних відносин, особливо у сфері міжнародної торгівлі послугами (таблиця 1).

В той же час, важливо зауважити, що у зв'язку з розвитком науки та техніки з'являються нові явища, що потребують правового урегулювання як на національному, так і на міжнародному рівнях. Зокрема, це стосується електронної торгівлі послугами, що в даний час вільно здійснюється консалтинговими, дизайнерськими, дистриб'юторськими, посередницькими та іншими по-

слугами; значного розвитку отримала електронна торгівля фінансовими та телекомунікаційними послугами. На нашу думку, саме в цій сфері можуть виникнути визначені проблеми як публічно-правового характеру (наприклад, порушення законодавства), так і приватно-правового характеру (зокрема, складності з доказом факту отримання послуги). А тому значної актуальності набувають питання регулювання надання таких послуг, особливо у міжнародному середовищі.

Досліджені питання набувають особливої актуальності в умовах приєднання України до СОТ, повноправним членом якої наша країна стала з 16 травня 2008 року. В процесі входження до СОТ, Україна взяла широкі зобов'язання практично у всіх областях, які зачіпають торгівлю товарами, послугами та інтелектуальною власністю. Однак беручи до уваги, що в останні роки торгівля послугами набуває все велике значення, і враховуючи позицію України щодо транзиту енергоресурсів через її територію, особливої уваги заслуговують пи-

тання щодо зобов'язань України в галузі торгівлі послугами. Відзначимо, що національний уряд прийняв одні з найбільш ліберальних зобов'язань з доступу іноземних постачальників послуг на свій ринок серед членів СОТ, нормами якої передбачено відповідний превентивний механізм – українське національне законодавство має відповідати прийнятим нею зобов'язанням в рамках СОТ. Такий підхід позбавляє члена СОТ можливості вводити обмеження доступу іноземних послуг і постачальників послуг на свій ринок більш жорсткі, ніж це передбачено в її Переліку, і дозволяє усунути проблеми, що виникають у суддів з інтерпретацією міжнародних договорів, зокрема при ухваленні рішення про те, чи є договір прямої дії або він потребує внесення змін та доповнень до національного законодавства. Саме тому висвітлені у статті питання є особливо актуальними для розвитку економіки України, та стануть основою для подальших досліджень у даному напрямі.

Таблиця 1. Регуляторні аспекти міжнародної торгівлі послугами на прикладі регіональних торговельних угод в межах СОТ

Багатосторонні регіональні торговельні угоди	Країни-члени	Базові положення регуляторної політики у сфері міжнародної торгівлі послугами
Європейська економічна зона (European Economic Area (EEA)),	Країни-члени Європейського союзу (за виключенням Хорватії), Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія	Основні положення торговельних домовленостей стосуються забезпечення вільного руху послуг та капіталів між країнами-членами. Визначені норми сприяння факторів виробництва (послуги, робоча сила, капітал) і нових сфер регулювання (конкуренція, державні закупки, взаємне визнання стандартів, питання демпінгу, субсидій, інтелектуальної власності).
Європейська асоціація вільної торгівлі (European Free Trade Association, EFTA))	Великобританія, Данія, Норвегія, Швеція, Австрія, Швейцарія, Португалія	В рамках положень Конвенції, щодо розширення інституційного співробітництва з метою досягнення прогресу у сфері лібералізації торгівлі послугами та інвестування не повинні створюватися перешкоди для реалізації права на надання послуг на території держав-членів по відношенню до фізичних осіб, організацій чи фірм країн-членів, що засновані у іншій країні, аніж фізична особа, організація чи фірма надають послуги.
Північно-Американська зона вільної торгівлі (North American Free Trade Agreement, NAFTA))	Сполучені Штати Америки, Канада, Мексика	Угода передбачає у сфері торгівлі послугами національний режим та режим найбільшого сприяння, режим вільного переказу платежів всіх видів, регламентує "мобільність споживачів" та "мобільність постачальників" послуг, допускає застосування сторонами розумних мір з метою захисту інвесторів та інших учасників ринку, містить критерії взаємного визнання державами-учасниками професійних дипломів, ліцензій і сертифікатів спеціалістів.
Асоціація держав Південно-Східної Азії (Asean Free Trade Area (AFTA))	Бруней, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам, Лаос, М'янма, Камбоджі	Рамкові домовленості в межах Угоди передбачають внутрішню зону лібералізації семи секторів: телекомунікації, туризм, фінансові послуги, морський транспорт, бізнес-послуги, будівництво, повітряний транспорт. Проголошено переговори для взаємного визнання професійних послуг в регіоні.
Спільний ринок країн Південної Америки (Southern Common Market, MERCOSUR)	Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, Венесуела, Болівія	Подальші переговори та прийняті положення стосуються подолання все ще діючих обмежень у торгівлі послугами, прийняття значного числа вторинних правил для конкретних секторів блоку, а також подолання перешкод для вільного переміщення виробників та споживачів послуг через національні кордони

Джерело: розроблено автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, процес регулювання міжнародного ринку послуг є доволі складним та неоднозначним явищем. Першим зведенням багатосторонніх юридично-зобов'язкових правил та норм, що регулюють міжнародну торгівлю послугами стало ГАТС, що є складовою права СОТ. Водночас, відзначимо, що оскільки по суті ГАТС є рамковою угодою, міжнародно-правове регулювання торгівлі послугами на універсальному рівні знаходиться у стадії становлення. В цілому ж, торгівлі послугами довгий час не приділялось пріоритетного значення, хоча дане питання залишалось неврегульованим з часів Уругвайського раунду і прогрес у даному напрямку, багато в чому, залежав від розвитку переговорного процесу на переговорах по іншим (виробни-

чим) сферам міжнародної торгівлі. Зауважимо, що дана ситуація зберігається до сих пір, не дивлячись на підсумки дев'ятої Конференції на рівні міністрів СОТ, що відбулася у грудні 2013 року. Зокрема, йшлося про питання спрощення торговельних процедур та рішення щодо введення в дію положень, що стосуються преференціального режиму для послуг та постачальників послуг з найменш розвинутих країн. На даному фоні зростає кількість ініціатив, що висуваються як на багатосторонньому, так і регіональному рівнях. Так, 23 країни-члени СОТ на які припадає 70 % глобальної торгівлі послугами, приступили до переговорів з метою укладення багатосторонньої угоди (з обмеженою кількістю учасників) по торгівлі послугами – "The Trade in Services Agreement" (TISA). Передбачається, що дана

угода буде глобальною по власному обхвату та буде будуватися на принципах, що покладені в основу ГАТС, тобто буде передбачати поступове розширення кола учасників та охват ініціатив в області автономної та преференційної лібералізації. Існує ймовірність того, що національний режим буде розповсюджуватися на всі сектори та способи поставок. Дані обставини можуть стати підґрунтям того, TISA може перетворитися на одну з преференційних угод, що передбачені статтею V ГАТС. Іншим варіантом, згідно останніх переговорів може стати укладення відповідних домовленостей з обмеженим колом учасників межах COT. Окрему роль в даному процесі відіграють регіональні торгові угоди, які більшість членів COT використовують в якості одного з інструментів регулювання торгівлі, та в окремих випадках – в якості доповнення до режиму найбільшого сприяння. Для міжнародної торговельної системи такі угоди є додатковим інструментом лібералізації, що надають собою основні ідеології системи COT, а для лідерів світової торгівлі це беззаперечно означає диверсифікацію світових ринків товарів, послуг та інвестицій. Перспективи подальших досліджень стосуватимуться виявлення основних важелів міжнародно-правового регулювання сфери послуг на рівні інтеграційних регіональних об'єднань з метою визначення особливостей, узагальнення практики та досвіду таких організацій у сфері багатостороннього регулювання сфери послуг. Зокрема, особливої уваги заслуговують дві великі регіональні торговельні угоди, що формуються серед групи розвинутих країн – транспортно-тихоокеанська угода про партнерство та угода між Європейським Союзом та США щодо трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства. Враховуючи охват та цілі цих угод, вони можуть значно вплинути на процеси економічної інтеграції у сфері послуг. З огляду на визначене, слід підсумувати, що розкриті у статті питання розвитку багатосто-

ронного регулювання міжнародного ринку послуг, є надзвичайно актуальними та містять важливі висновки та узагальнення. Авторські дослідження стосовно визначення функціональних зв'язків між елементами системи міжнародно-правового регулювання сфери послуг у світовому господарстві та дослідження регуляторних аспектів міжнародної торгівлі послугами на прикладі регіональних торговельних угод в межах COT, містять наукову новизну та можуть використовуватися органами державної влади у сфері формування інструментів та важелів зовнішньоекономічної торговельної політики.

Список використаних джерел

1. Коваленко Ю. Теоретичні аспекти сутності послуги та її види / Ю. Коваленко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – с. 38-46
2. Заблоцька Р.О. Особливості регулювання торгівлі послугами на багатосторонньому та регіональному рівнях / Р.О. Заблоцька // Світ фінансів. – 2008. – №3 (16). – С. 162-169
3. Пузанов І.І. Фактори впливу на зовнішньоторговельну політику країн в умовах лібералізації і глобалізації світової економіки / І.І. Пузанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/607.pdf
4. Олєфір А., Тіпанов О. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / А. Олєфір, О. Тіпанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/mep/2009_8_9/08-3612/8_Olefir_Tipanov.pdf
5. Усенко О. Лібералізація торгівлі послугами в рамках преференційних торговельних угод / О. Усенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NM/2008_10/pdf/usenko.pdf
6. Hans van Houtte, 2002. The law of international trade. Sweet & Maxwell, 312 p.
7. Demaret P., 1995. The Metamorphoses of the GATT from the Havana Charter to the World Trade Organization. Columbia Journal of Transnational Law, 34, pp.132-138.
8. Bagwell, Kyle W., George A. Bermann, Petros C. Mavroidis, 2010. Law and economics of contingent protection in international trade, New York.
9. Wolfrum, Rüdiger, Peter-Tobias Stoll, Clemens Feināugle, eds., 2008. WTO – Trade in Services. Boston: Martinus Nijhoff Publishers.
10. Mattoo, Aaditya, Pierre Sauve, eds. 2003. Domestic Regulation and Service Trade Liberalization. Oxford University Press.

Надійшла до редколегії 27.08.14

И. Проценко, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МНОГОСТОРОННЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ

Определены предпосылки становления и факторы развития международно-правового регулирования международного рынка услуг. Выявлены основные элементы системы международно-правового регулирования сферы услуг. Исследованы особенности многостороннего регулирования международного рынка услуг в рамках ГАТС (ВТО). Определены причины интенсификации регионального сотрудничества по вопросам регулирования международного рынка услуг.

Ключевые слова: услуги, международный рынок, регулирование, регионализация, либерализация.

I. Protsenko, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODERN TRENDS IN MULTILATERAL REGULATION OF INTERNATIONAL MARKETS SERVICES

One of the main world economy's trends is the priority development of the service sector. Services, capital, information and technology flows typically fall outside the scope of regulation of national governments. The particular relevance to the issues of international legal regulation of international services market, therefore. Multilateral regulation of trade in services defined key provisions of the General Agreement on Trade in Services (GATS). The role of GATS (within the WTO) is very important nowadays, because the agreement defines the legal framework for trade in services, including in areas such as transport, investment, education, communications, financial services, energy, water and movement of natural persons. Intensive growth of international trade in services has caused the need for the creation of supranational institutions and a new level. The highest level of services liberalization achieved under such integration organizations as the EU, NAFTA, OECD and UNCTAD for assistance. One of the main trends in multilateral trade regulation is increase the share of regional trade agreements in the total volume of international trade cooperation.

Keywords: services, international market regulation, regionalization, liberalization.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 82-88
УДК 330.4: 332
JEL I15

О. Піскунова, д-р екон. наук, доц.,
О. Осипова, асист.
ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана", Київ

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ У МОДЕЛЮВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

На основі статистичних даних за регіонами України з використанням методу кластерного аналізу к-середніх здійснено класифікацію регіонів України за структурою споживання базових продуктів харчування. Проаналізовано взаємозв'язок між структурою споживання та рівнем продовольчої безпеки регіонів. Для визначення факторів, що пояснюють виявлені міжрегіональні відмінності у структурі споживання харчових продуктів, застосовано метод дисперсійного аналізу. Розглянуто вплив на обсяг та структуру споживання обсягів виробництва продуктів харчування, грошових доходів населення, вартості середньостатистичного набору продуктів харчування, а також частки сільського населення в регіоні.

Ключові слова: продовольча безпека, кластерний аналіз, міжрегіональні відмінності, споживання базових продуктів харчування.

Постановка проблеми. Забезпечення продовольчої безпеки на державному та регіональному рівнях є однією із найважливіших задач сьогодення. Вирішення цієї проблеми має спиратись на кількісне оцінювання рівня продовольчої безпеки, яке передбачає розробку та застосування комплексу економіко-математичних методів і моделей. Одним із аспектів такого оцінювання у регіональному розрізі є виявлення та аналіз можливих відмінностей між регіонами у споживанні продуктів харчування, що викликані різними соціально-економічними умовами та звичками населення у харчуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням продовольчої безпеки присвячена ціла низка наукових праць українських вчених. Дослідженнями у цій сфері займалися, зокрема, В.Р. Андрійчук, Б.М. Данилишин, О.І. Гойчук, А.С. Лисецький, М.М. Одінецов, П.Т. Саблук, О.О. Шевченко та ін. Водночас дослідження продовольчої безпеки регіонів на основі емпіричних даних з використанням методів математичного моделювання майже відсутні. У роботі [1] на основі процедури Парето-класифікації та зваженої процедури індивідуального рейтингування здійснено аналіз продовольчої безпеки регіонів України та їх ранжування. Проте зазначені методи дають лише загальне уявлення про рівень продовольчої безпеки регіонів і не дозволяють досліджувати міжрегіональні відмінності у структурі споживання населенням продуктів харчування та визначати фактори, які обумовлюють ці відмінності. Для цього необхідно застосувати інші методи багатовимірної статистики.

Методологія. У представленому дослідженні для виявлення та аналізу міжрегіональних відмінностей у споживанні продуктів харчування використовувались методи кластерного аналізу, які надають можливість розподіляти багатовимірні сукупності вхідних даних на однорідні групи так, щоб об'єкти всередині групи були подібними між собою згідно з деяким критерієм, а об'єкти із різних груп відрізнялись один від одного. При цьому класифікація об'єктів проводиться одночасно за декількома ознаками на основі введення певної міри сумарної близькості за всіма ознаками класифікації. Кластерний аналіз широко використовується у наукових працях українських економістів для дослідження структури соціально-економічних показників чи об'єктів: регіонів, підприємств, господарств, соціальних об'єктів тощо, які описуються багатьма апріорно однаковими факторами [2]. Так, зокрема, у праці [3] детально проаналізовано застосування методів кластерного аналізу в практичній діяльності підприємств та галузей економіки, у працях [4, 5, 6] проведено кластеризацію регіонів

за різними наборами ознак з подальшою економічною інтерпретацією отриманих результатів.

Метою даної статті є дослідження на підґрунті методів кластерного аналізу міжрегіональних відмінностей у структурі споживання населенням України продуктів харчування, аналіз взаємозв'язку виявлених міжрегіональних відмінностей з рівнем продовольчої безпеки регіонів, а також визначення факторів, що їх обумовлюють.

Результати. Згідно із Законом України "Про продовольчу безпеку" під продовольчою безпекою розуміється таке соціально-економічне та екологічне становище, за якого всі соціальні і демографічні групи населення стабільно та гарантовано забезпечені безпечним та якісним продовольством у кількості та асортименті, що є необхідними і достатніми для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я населення України [7]. Зважаючи на те, що продовольча безпека є складним та багатоаспектним явищем, для цілей нашого дослідження будемо користуватись більш звуженим тлумаченням цього терміну, за якого продовольча безпека регіонів України нами розглядається у контексті забезпечення населення цих регіонів продуктами харчування. Вибір цих показників обумовлений, по-перше, тим, що серед низки індикаторів продовольчої безпеки найвагомішими є показники споживання продовольства [8, 1], в той час як інші індикатори, як правило, лише опосередковано впливають на продовольчу безпеку. По-друге, набір базових продуктів харчування визначається діючими нормативними актами України [7, 9] та існує достовірна щорічна статистична інформація щодо обсягів споживання базових продуктів харчування як в цілому по Україні, так і в регіональному розрізі [10].

Дослідження проводилось на основі статистичних даних Держкомстату України щодо щорічних обсягів споживання базових продуктів харчування за регіонами України у розрахунку на 1 особу населення. Розглядалися статистичні дані щодо обсягів споживання наступних базових продуктів харчування: м'яса та м'ясопродуктів у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти (надалі м'яса); молока і молочних продуктів у перерахунку на молоко (надалі молока); яєць; риби і рибопродуктів (надалі риби); цукру; олії; картоплі; овочів та баштанних продовольчих культур (надалі овочів); плодів, ягід та винограду без переробки на вино (надалі фруктів); хлібних продуктів – хлібу, макаронних виробів у перерахунку на борошно, борошна, круп, бобових (надалі хлібу або хлібних продуктів).

На рис. 1 наведено максимальні, мінімальні та середні значення споживання базових продуктів харчування у розрахунку на 1 особу населення (кг/рік) за регіонами України у 2012 році.

© Піскунова О., Осипова О., 2014

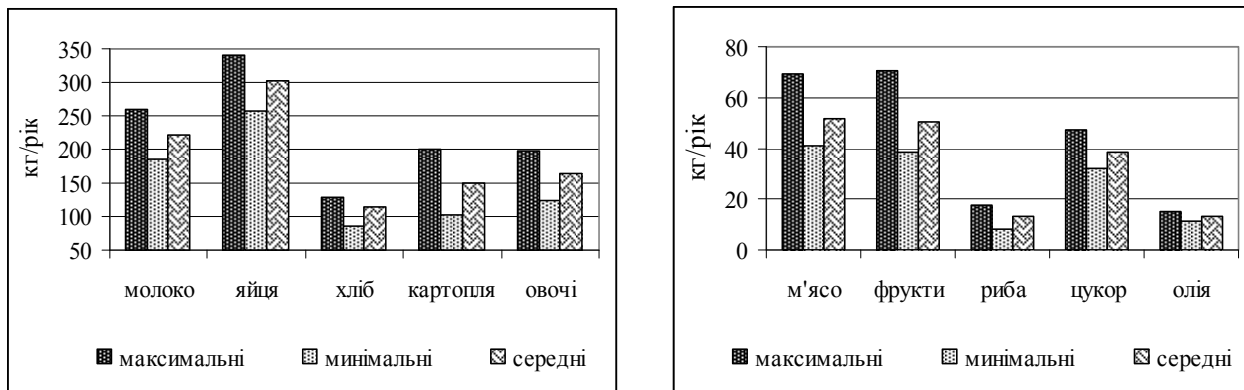


Рис. 1. Максимальні, мінімальні та середні значення споживання базових продуктів харчування у розрахунку на 1 особу за регіонами України

Джерело: дані Держкомстату України [10]

Наведені дані свідчать, що для всіх базових продуктів харчування спостерігаються значні коливання у рівнях споживання. Найбільшою амплітудою коливань характеризується споживання риби (максимальні обсяги споживання спостерігались у Київській області – 18 кг/рік, мінімальні – в Івано-Франківській – 8 кг/рік); картоплі (максимальні обсяги споживання у Житомирській області – 200 кг/рік, мінімальні у Миколаївській – 103 кг/рік); фруктів (максимальні обсяги споживання у Київській області – 71 кг/рік, мінімальні – в Івано-Франківській – 39 кг/рік) та м'яса (максимальні обсяги споживання у Київській області – 69 кг/рік, мінімальні – в Івано-Франківській – 41 кг/рік). Помітні коливання спостерігаються у середньодушових обсягах споживання овочів (максимальні обсяги споживання у Миколаївській області – 197 кг/рік, мінімальні – в Івано-Франківській – 123 кг/рік); хлібних продуктів (максимальні обсяги споживання у Волинській області – 129 кг/рік, мінімальні – у Київській – 85 кг/рік) та цукру (максимальні обсяги споживання у Черкаській області – 47 кг/рік, мінімальні – у Київській – 32 кг/рік), а найменші – яєць (максимальні обсяги споживання спостерігались у Київській області – 340 штук, мінімальні – в Івано-Франківській – 258 штук), олії (максимальні обсяги споживання у Миколаївській області – 15 кг/рік, мінімальні – у Харківській – 11 кг/рік) та молока (максимальні обсяги споживання в Івано-Франківській області – 260 кг/рік, мінімальні – в Одеській – 185 кг/рік).

Кластеризація регіонів України за рівнем споживання населенням базових продуктів харчування здійснювалась на основі методу k-середніх. Ідея цього методу полягає в побудові наперед заданої дослідником кількості кластерів k так, щоб середні значення всіх змінних в кластерах максимально відрізнялись між собою. Реалізація алгоритму методу k-середніх відбувається в 2 етапи. На першому етапі із початкової сукупності спостережень випадково або ж за наперед заданими дослідником умовами обираються k об'єктів, що приймаються за еталони (центри) кластерів. В результаті кожному із k кластерів ставиться у відповідність один центр. На другому етапі відбувається процес приєднання об'єктів, що лишилися, до одного із кластерів. Для обраного об'єкта розраховується міра близькості (як

правило, у вигляді евклідової відстані) до кожного з центрів кластерів. В результаті новий об'єкт приєднується до центру, до якого отримано мінімальну відстань. Відбувається процес перерахунку центру кластеру з урахуванням приєданого об'єкта. Далі ітераційні дії повторюються. Алгоритм зупиняється тоді, коли всі об'єкти входять до кластеру, якому вони належали і на попередньому кроці алгоритму. Кількість ітерацій обмежена заданим максимальним числом ітерацій [11].

Розрахунки виконувались за допомогою ППП Statistica на основі даних щодо середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування за регіонами України у 2012 році. Зазначимо, що кластеризація регіонів здійснювалась на основі абсолютних, а не відносних (по відношенню до раціональних норм споживання) значень показників, оскільки у даному дослідженні нас, у першу чергу, цікавили саме міжрегіональні відмінності у структурі споживання базових продуктів харчування.

Попередній аналіз даних за допомогою ієрархічного методу кластерного аналізу дозволив зробити висновок про існування трьох груп регіонів України, що відрізняються за структурою споживання. Тому за методом k -середніх регіони розбивались на три групи ($k = 3$). Вихідні дані попередньо були нормалізовані.

За результатами проведеної кластеризації регіонів України отримано такі кластери:

- кластер 1 – Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Полтавська та Харківська області;
- кластер 2 – Вінницька, Луганська, Миколаївська, Одеська, Херсонська і Черкаська області;
- кластер 3 – Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Чернігівська, Чернівецька та Хмельницька області.

Центри отриманих кластерів регіонів наведено на рис. 2.

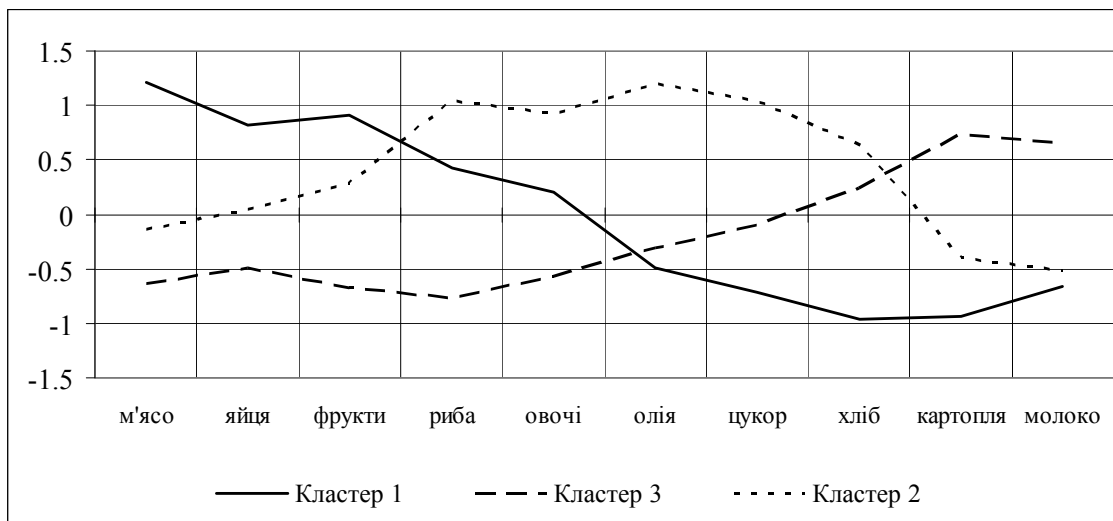


Рис. 2. Центри отриманих кластерів регіонів України

Джерело: розрахунок авторів

Як показує аналіз рис. 2, регіони першого кластеру характеризуються відносно високими обсягами споживання наступних продуктів харчування: м'ясо, яйця, фрукти. Натомість споживання хліба, картоплі та цукру в регіонах цього кластеру є найнижчим. Другий кластер займає, в основному, проміжне становище за рівнем споживання продовольства. Суттєво більшими за аналогічні показники в інших двох кластерах є обсяги споживання овочів та цукру, дещо вищими в порівнянні з іншими двома кластерами є обсяги споживання риби, олії та хлібних продуктів. Третій кластер вирізняється значно вищими в порівнянні з першим та другим кластерами обсягами споживання картоплі та молока. Натомість споживання решти продуктів харчування (за винятком хліба, цукру та олії) знаходиться на найнижчому рівні. Можна припустити, що перший кластер характеризується більшими у порівнянні з іншими кластерами середньодушовими обсягами споживання відносно дорогих та цінних з позиції вмісту поживних речовин груп продуктів харчування та меншими обсягами споживання дешевих груп продовольства. Натомість у третьому кластері спостерігається протилежна картина: великі середньодушові обсяги споживання дешевих груп продовольства і низькі – дорогих.

Для поглибленого аналізу отриманих кластерів застосовуватимемо метод дисперсійного аналізу. Дисперсійний аналіз – це метод математичної статистики, спрямований на пошук залежностей у статистичних даних шляхом дослідження значимості відмінностей у середніх значеннях показників [12]. Ідея методу полягає у розрахунку співвідношення міжгрупової (MS_{BG}) та внутрішньогрупової (MS_{WG}) дисперсій, яке має F – розподіл:

$$F_{розр} = \frac{MS_{BG}}{MS_{WG}}. \quad (1)$$

Якщо розрахункове значення F – статистики перевищує критичне: $F_{розр} > F_{\alpha, m, n-m-1}$ (α – обраний рівень значимості, n – кількість досліджуваних об'єктів, m – кількість досліджуваних груп об'єктів), то відмінності у середніх значеннях показника в досліджуваних групах можна вважати значимими.

Для практичної реалізації описаного методу будеться модель множинної лінійної регресії з двома фіктивними змінними:

$$y_i = a_1 + a_2 \cdot x_{2i} + a_3 \cdot x_{3i} + u_i, \quad (2)$$

де y_i – значення досліджуваного показника для i -го регіону; x_{2i} і x_{3i} – фіктивні змінні, що приймають наступні значення:

$$x_{2i} = \begin{cases} 1, & \text{якщо регіон } i \text{ входить до кластеру 2;} \\ 0, & \text{в усіх інших випадках,} \end{cases}$$

$$x_{3i} = \begin{cases} 1, & \text{якщо регіон } i \text{ входить до кластеру 3;} \\ 0, & \text{в усіх інших випадках.} \end{cases}$$

a_1 , a_2 , a_3 – параметри моделі, які необхідно оцінити на основі статистичних даних; u_i – відхилення фактичного значення показника в i -ому регіоні від середнього по групі.

За вказаного вибору фіктивних змінних параметр a_1 є середнім значенням показника у кластері 1, параметр a_2 є різницею між середніми значеннями показника у кластері 1 та кластері 2 ($a_1 + a_2$ – середнє значення показника у кластері 2), а параметр a_3 – між середніми значеннями показника у кластері 1 та кластері 3 ($a_1 + a_3$ – середнє значення показника у кластері 3).

Якщо оцінки параметра a_2 (a_3) є значимими, то середнє значення досліджуваної величини у кластері 2 (кластері 3) суттєво відрізняється від середніх значень цієї величини у кластері 1, тобто ці відмінності не є випадковими, а обумовлені факторами, що притаманні регіонам, які потрапили у кластер 2 (кластер 3). Тестування адекватності багатофакторної регресійної моделі (2) можна виконати за допомогою F – критерію, розрахункове значення якого знаходиться за формулою:

$$F_{розр} = \frac{R^2}{(1-R^2)} \cdot \frac{n-m-1}{m}, \text{ де } R^2 \text{ – коефіцієнт детермінації.}$$

Зазначимо, що отримане таким чином розрахункове значення F – критерію співпадає з тим, що розраховується за формулою (1), а результати дисперсійного аналізу збігаються з результатами перевірки адекватності моделі (2).

У табл. 1 наведено розподіл за кластерами середніх по регіонах обсягів споживання базових продуктів харчування (у розрахунку на одну особу, кг), значення різниць a_2 і a_3 між середніми по регіонах значеннями обсягів споживання у кластері 1 та у кластері 2 і 3 від-

повідно (параметри a_2 і a_3), рівні значимості параметрів a_2 і a_3 , а також значення F – статистики та відповідного рівня значимості.

Таблиця 1. Розподіл за кластерами середніх по регіонах обсягів споживання базових продуктів харчування (у розрахунку на одну особу, кг)

Базові продукти харчування	Середні значення обсягів споживання			Різниця між середніми по регіонах значеннями обсягів споживання у кластері 1 та кластері i (a_i)		Рівень значимості параметра a_i		F -статистика	P -рівень
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	$i = 2$	$i = 3$	$i = 2$	$i = 3$		
М'ясо	59,5	50,6	47,3	-8,9	-12,2	0,001	0,000	18,80	0,000
Молоко	205	208	236	3	31	0,753	0,002	7,58	0,003
Яйця, штук	319	304	294	-15	-25	0,123	0,004	5,08	0,015
Риба	14,2	15,9	10,7	1,8	-3,4	0,094	0,001	18,33	0,000
Цукор	35,6	42,6	38,0	7,0	2,4	0,001	0,118	8,16	0,002
Олія	12,4	14,2	12,6	1,7	0,2	0,001	0,617	9,97	0,001
Картопля	120	137	173	17	53	0,176	0,000	14,57	0,000
Овочі	168	181	154	13	-14	0,124	0,059	7,04	0,004
Фрукти	57,7	52,5	44,6	-5,2	-13,0	0,146	0,000	10,29	0,001
Хлібні продукти	104	120	116	16	12	0,002	0,004	7,50	0,003

Джерело: розрахунок авторів

Як можна побачити з табл. 1, для всіх базових продуктів харчування розрахункові значення F – статистики перевищують критичні (рівень значимості α для всіх спостережень менший за 0,05), таким чином відмінності у середніх значеннях середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування є значимими, а отже, обумовленими специфічними факторами, що притаманні виокремленим групам регіонів. Це також свідчить про високу якість розбиття регіонів на кластери.

У роботі [1] авторами даної статті було здійснено ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки на основі зваженої процедури індивідуального рейтингування. При цьому використовувались відношення середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування до раціональних норм споживання (регламентовані центральними органами виконавчої влади з питань охорони здоров'я обсяги споживання основних продуктів харчування, що відповідають сучасним вимогам раціонального харчування та є необхідними для забезпечення повноцінного і здорового життя [7]). В основі алгоритму зваженої процедури індивідуального рейтингування лежить розрахунок евклідової відстані фактичних значень показників (у нашому випадку відношень середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування в регіоні до раціональних норм) до еталону X_0 ($X_0 = (X_{01}, \dots, X_{0i}, \dots, X_{010})$) – вектор, елементи якого характеризують оптимальне значення i -того показника з-поміж значень цього показника в усіх

регіонах) [5]. Причому у розрахунках враховувалось, перевищують чи не досягають обсяги споживання певного продукту в регіоні раціонального рівня, а також враховувалась можливість недосягання фактичного обсягу споживання певного продукту в регіоні до мінімальних норм (мінімальні норми харчування – критичні обсяги споживання базових продуктів харчування: споживання продовольства у обсягах, що є нижчими за ці норми, призводить до зниження фізичної та розумової активності людини, може спричинити погіршення здоров'я та викликати аліментарно-залежні захворювання [8]). У цьому разі за рахунок вагового коефіцієнту відстань до еталону збільшувалась. Для полегшення аналізу показник евклідової відстані було уніфіковано, тобто здійснено таке його перетворення, за якого його значення змінюються в діапазоні від 0 до 1: значення 1 – відповідає найвищому рівню безпеки, 0 – найнижчому.

У табл. 2 наведено результати ранжування регіонів за рівнем продовольчої безпеки у 2012 році: вказано місце регіону серед інших (1 місце відповідає найвищому рівню безпеки, останнє – найнижчому), значення уніфікованого показника евклідової відстані регіону до еталону, який інтерпретується як показник продовольчої безпеки регіону (найбільший бал відповідає найвищому рівню безпеки, найменший – найнижчому), а також вказано кластер, до якого потрапив регіон в результаті проведеної кластеризації за методом k -середніх і середнє у кластері значення показника продовольчої безпеки.

Таблиця 2. Результати ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки

Кластер	Регіон	Рейтинг		Середній бал у кластері
		Місце	Бали	
Кластер 1	Донецька	1	1	0,88
	Київська	2	0,97	
	Дніпропетровська	3	0,95	
	АР Крим	4	0,86	
	Запорізька	5	0,88	
	Харківська	7	0,77	
	Полтавська	8	0,75	
Кластер 2	Одеська	6	0,82	0,68
	Луганська	9	0,72	
	Миколаївська	10	0,7	
	Херсонська	11	0,69	
	Черкаська	12	0,59	
	Вінницька	15	0,57	

Закінчення табл. 2

Кластер	Регіон	Рейтинг		Середній бал у кластері
		Місце	Бали	
Кластер 3	Кіровоградська	13	0,61	0,36
	Чернівецька	14	0,57	
	Закарпатська	16	0,52	
	Львівська	17	0,45	
	Рівненська	18	0,42	
	Чернігівська	19	0,4	
	Волинська	20	0,33	
	Тернопільська	21	0,28	
	Житомирська	22	0,3	
	Сумська	23	0,2	
	Хмельницька	24	0,2	
	Івано-Франківська	25	0	

Джерело: розрахунок авторів

Як можна побачити з табл. 2, у перший кластер потрапили регіони, що отримали перші місця в загальному рейтингу, середнє значення балу в кластері складає 0,88. Таким чином, перший кластер можна інтерпретувати як кластер, що характеризується найвищим рівнем продовольчої безпеки. Другий кластер формують регіони, що посіли проміжне становище в загальному рейтингу регіонів, середній бал в кластері становить 0,68. Тобто другий кластер можна охарактеризувати як кластер регіонів із задовільним рівнем продовольчої безпеки. І до третього кластеру увійшли регіони, що посіли найнижчі місця в загальному рейтингу регіонів, середній бал в кластері становить лише 0,36. Це дозволяє зробити висновок, що третій кластер можна інтерпретувати як кластер із найнижчим рівнем продовольчої безпеки.

Для поглибленого аналізу економічного змісту отриманих кластерів та виявлення факторів, що обумо-

влюють різну структуру споживання в різних групах регіонів, розглянуто розподіл за кластерами середніх значень деяких соціально-економічних показників.

Традиційно виокремлюють два основних фактори, що мають найбільший вплив на обсяг та структуру споживання (попит): обсяги виробництва продуктів харчування (пропозиція) та грошові доходи населення і ціни на продукти. Тому розглянуто такі показники: обсяги виробництва продуктів харчування, кількість сільського населення в регіоні, наявний дохід населення та вартість середньостатистичного набору продуктів харчування.

У табл. 3 наведено розподіл за кластерами середніх по регіонах середньодушових обсягів виробництва продуктів харчування, значення параметрів a_2 і a_3 , їх рівні значимості, значення $F_{розр}$ і рівня значимості α .

Таблиця 3. Розподіл за кластерами середніх по регіонах обсягів виробництва продуктів харчування (у розрахунку на одну особу, кг)

Базові продукти харчування	Середні значення обсягів виробництва продуктів харчування			Різниця між середніми по регіонах значеннями обсягів виробництва у кластері 1 та кластері i (a_i)		Рівень значимості параметра a_i		F-статистика	P-рівень
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	$i = 2$	$i = 3$	$i = 2$	$i = 3$		
М'ясо (у забійній вазі)	57,9	67,9	47,3	10,0	-10,6	0,716	0,653	0,37	0,694
Молоко	210	300	385	89	175	0,197	0,006	4,7	0,020
Яйця, штук	562	435	415	-126	-146	0,395	0,253	0,73	0,495
Риба та інші водні живі ресурси	12,0	3,0	0,7	-9,0	-11,3	0,202	0,066	1,92	0,171
Цукрові буряки (фабричні)	428	486	622	58	194	0,876	0,542	0,21	0,809
Соняшник	240	302	127	62	-113	0,600	0,264	1,59	0,226
Картопля	383	408	927	25	544	0,897	0,003	7,67	0,003
Овочі	233	415	201	182	-31	0,106	0,738	2,52	0,104
Плоди, ягоди та виноград	42,5	56,6	54,6	14,1	12,1	0,541	0,540	0,25	0,781
Зернові	1041	1371	1347	330	307	0,493	0,456	0,35	0,711

Джерело: розрахунок авторів

Як бачимо з табл. 3, регіони першого кластеру характеризуються найбільшими середньодушовими обсягами виробництва яєць та риби, водночас середньодушові обсяги виробництва молока, хліба, картоплі, фруктів і цукрових буряків тут є найнижчими. Тут слід зазначити, що за F-критерієм вказані відмінності не є значимими, тобто вони обумовлені дією випадкових факторів, а не факторами, специфічними для досліджуваних регіонів. Можна говорити про те, що структура споживання харчових продуктів в регіонах першого кластеру суттєво не залежить від структури виробництва продуктів харчування в цих регіонах.

Група регіонів, що утворює другий кластер, займає лідируючі позиції у виробництві м'яса, зерна, овочів,

фруктів та олії, показники виробництва решти продовольчих груп займають друге місце, а отже, рівень виробництва жодного виду продовольства в цьому кластері не є найнижчим по Україні. Це дозволяє зробити висновок, що до 2-го кластеру увійшли регіони з досить розвиненим АПК. Водночас необхідно вказати, що значимими за F-критерієм ($\alpha = 0,1$) є тільки відмінності в середньодушових обсягах виробництва овочів. Як вже зазначалось, найвищі середні обсяги споживання на душу населення даного базового продукту харчування також спостерігаються в регіонах другого кластеру. Таким чином, як і для регіонів, що утворюють кластер 1, можна сказати, що структура споживання продуктів хар-

чування у другому кластері не залежить від структури їх виробництва (крім споживання та виробництва овочів).

Для третього кластеру характерним є високий рівень виробництва картоплі та молока (ці відмінності за F -критерієм можна вважати значимими), а також цукрових буряків, натомість виробництво м'яса, яєць, овочів, риби та соняшнику тут є найнижчим. Тобто високі середньодушові обсяги споживання картоплі і молока у цьому кластері можна певною мірою пояснити високими обсягами виробництва цих продуктів харчування.

У табл. 4 містяться дані щодо розподілу за кластерами середньої по регіонах загальної кількості населення (тис. чол.), кількості міського та сільського населення (тис. чол.) та частки сільського населення у загальній структурі населення, а також значення параметрів a_2 і a_3 , їх рівні значимості, значення F -статистики і відповідного рівня значимості.

Результати аналізу табл. 4 свідчать про те, що регіони першого кластеру характеризуються найбільшою кількістю населення. Середня кількість населення тут

перевищує середню кількість населення у кластері 3 у два рази, а середня кількість міського населення – у 4 рази. Водночас середня частка сільського населення в кластері 1 є найнижчою. Зважаючи на досить помірні обсяги виробництва основних продуктів харчування та низьку частку сільського населення, можна сказати, що до першого кластеру входять регіони, орієнтовані не на сільськогосподарську, а на інші види економічної діяльності. Найвища частка сільського населення характерна для регіонів 3 кластеру. Тобто дослідження показує, що структура споживання харчових продуктів у регіонах першого кластеру, до якого входять регіони з високою часткою міського населення, не залежить суттєвим чином від структури виробництва продуктів харчування в цих регіонах та обумовлена іншими факторами, а високі середньодушові обсяги споживання картоплі і молока у третьому кластері, який містить регіони з високою часткою сільського населення, пояснюються високими обсягами виробництва цих продуктів харчування.

Таблиця 4. Розподіл за кластерами середньої по регіонах кількості міського та сільського населення

Кількість населення	Середні значення кількості населення			Різниця між середніми по регіонах значеннями кількості населення у кластері 1 та кластері i (a_i)		Рівень значимості параметра a_i		F -статистика	P -рівень
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	$i = 2$	$i = 3$	$i = 2$	$i = 3$		
Всього, тис. чол.	2942	1633	1263	-1309	-1679	0,005	0,000	11,36	0,000
міського, тис. чол.	2387	1091	677	-1296	-1711	0,004	0,000	12,77	0,000
сільського, тис. чол.	555	542	587	-13	32	0,899	0,716	0,14	0,867
Частка сільського населення у загальній кількості населення, %	21,9	35,1	47,0	13,2	25,1	0,037	0,000	12,38	0,000

Джерело: розрахунок авторів

У табл. 5 представлено розподіл за кластерами середніх по регіонах обсягів наявного доходу населення та витрат на харчування (у розрахунок на одну

особу на рік, тис. грн.), значення параметрів a_2 і a_3 та їх рівнів значимості, значення F -статистики та відповідного рівня значимості.

Таблиця 5. Розподіл за кластерами середніх по регіонах обсягів наявного доходу населення та витрат на харчування

Показник	Середні значення показника			Різниця між середніми по регіонах значеннями показника у кластері 1 та кластері i (a_i)		Рівень значимості параметра a_i		F -статистика	P -рівень
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	$i = 2$	$i = 3$	$i = 2$	$i = 3$		
Вартість витрат на харчування у розрахунок на 1 особу на рік, тис. грн.	7,19	7,08	6,76	-115	-435	0,607	0,031	3,05	0,068
Наявний дохід у розрахунок на 1 особу на рік, тис. грн.	26,5	21,0	19,2	-5525	-7274	0,006	0,000	11,02	0,000
Частка наявного доходу, що витрачається на харчування, %	27,9	33,9	35,4	6,013	7,561	0,01	0,00	8,71	0,002

Джерело: розрахунок авторів

Аналіз доходів та витрат на харчування дозволяє зробити наступні висновки. Регіони, що утворюють перший кластер, характеризуються найвищою середньодушовою величиною наявного доходу, далі слідує другий кластер і найнижчий рівень доходів притаманний регіонам третього кластеру. Вартість продуктового набору аналогічно до величини наявного доходу є найвищою в першому кластері, середньою в другому кластері і найнижчою в третьому кластері. Разом з тим, частка доходу, що витрачається на харчування, навпаки є суттєво нижчою в першому кластері, а різниця у цій величині між другим та третім кластером становить лише 1,4%.

Значення F -статистики свідчить про те, що відмінності у середньодушових обсягах доходів та витрат на

харчування в кластерах є значимими та дійсно обумовлені саме міжрегіональними відмінностями. Таким чином підтверджується припущення, зроблене на попередніх етапах дослідження, про те, що різна структура споживання продуктів харчування у виокремлених нами кластерах, спричинена певною мірою різною величиною середньодушових доходів населення в регіонах, що формують виділені кластери.

Висновки та дискусія. За допомогою методу кластерного аналізу k -середніх на основі даних щодо середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування за регіонами України виокремлено три кластери регіонів: кластер 1 складають Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька,

Київська, Полтавська та Харківська області; кластер 2 – Вінницька, Луганська, Миколаївська, Одеська, Херсонська і Черкаська області; кластер 3 – Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Чернігівська, Чернівецька та Хмельницька області.

Регіони першого кластеру, на відміну від інших, характеризуються більш високими обсягами споживання м'яса, яєць, фруктів та більш низькими обсягами споживання хлібу, картоплі, цукру. Регіони другого кластеру характеризуються більшими обсягами споживання овочів, цукру, риби, олії та хлібних продуктів. Третій кластер вирізняється значно вищими обсягами споживання картоплі та молока, натомість споживання м'яса, яєць, фруктів, риби та овочів знаходиться тут на найнижчому рівні. На підґрунті F-критерію Фішера можна вважати, що відмінності у середніх за кластерами значеннях середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування є значимими, тобто такими, що обумовлені специфічними факторами, притаманними виокремленим групам регіонів.

Спираючись на результати попереднього дослідження рівня продовольчої безпеки регіонів України, встановлено, що до кластеру 1 потрапили регіони з високим рівнем продовольчої безпеки, до кластеру 2 – регіони з середнім рівнем продовольчої безпеки, і до кластеру 3 – з найнижчим рівнем продовольчої безпеки.

Для виявлення факторів, що обумовлюють різну структуру споживання в різних групах регіонів, розглянуто розподіл за кластерами середніх значень деяких соціально-економічних показників, що мають найбільший вплив на обсяг та структуру споживання: обсяги виробництва продуктів харчування, грошові доходи населення, вартість середньостатистичного набору продуктів харчування, а також частки сільського населення в регіоні.

Проведений аналіз показав, що структура споживання харчових продуктів у регіонах першого кластеру, до якого входять регіони з високою часткою міського населення, не залежить суттєвим чином від структури виробництва продуктів харчування в цих регіонах, такий же висновок можна зробити і для другого кластеру (окрім овочів, високий рівень споживання яких певною мірою можна пояснити високим рівнем обсягів їх виробництва). Водночас високі середньодушові обсяги споживання картоплі і молока у третьому кластері, який містить регіони з високою часткою сільського населення, пояснюються високими обсягами виробництва цих продуктів харчування.

Е. Пискунова, д-р экон. наук, проф.

О. Осипова, ассист.

ГВУЗ "КНЭУ имени Вадима Гетьмана", Киев

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ В МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

На основе статистических данных по регионам Украины с использованием метода кластерного анализа k-средних осуществлена классификация регионов Украины по структуре потребления базовых продуктов питания. Проанализирована взаимосвязь между структурой потребления и уровнем продовольственной безопасности регионов. Для определения факторов, объясняющих обнаруженные межрегиональные различия в структуре потребления пищевых продуктов, применен метод дисперсионного анализа. Рассмотрено влияние на объем и структуру потребления объемов производства продуктов питания, денежных доходов населения, стоимости среднестатистического набора продуктов питания, а также доли сельского населения в регионе.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, кластерный анализ, межрегиональные различия, потребление базовых продуктов питания.

E. Piskunova, Doctor of of Sciences (Economics), Professor,

O. Osypova, Assistant

Kiev National Economic University named after Vadim Hetman, Kyiv

CLUSTER ANALYSIS IN MODELING FOOD SECURITY AT THE REGIONAL LEVEL

Based on the statistical data for regions of Ukraine with the use of cluster analysis by k-means classification of regions of Ukraine on the structure of consumption of basic foodstuffs. Analyzed the relationship between the structure of consumption and the level of economic security areas. To determine the factors that explain regional differences were found in the structure of food consumption the method of analysis of variance. The effect on the volume and structure of consumption in production of food, cash income, the cost of an average range of food items, as well as the proportion of the rural population in the region.

Keywords: food security, cluster analysis, regional differences, the consumption of basic foodstuffs.

У результаті проведеного дослідження виявлено, що регіони, які утворюють перший кластер, характеризуються найвищими середньодушовими обсягами наявного доходу, далі слідує другий кластер і найнижчий рівень доходів притаманний регіонам третього кластеру. Вартість продуктового набору аналогічно до величини наявного доходу є найвищою в першому кластері, середньою в другому кластері і найнижчою в третьому кластері. Таким чином можна сказати про те, що різна структура споживання продуктів харчування у виокремлених нами кластерах, спричинена певною мірою різною величиною середньодушових доходів населення в регіонах кластерів.

Список використаних джерел

- Осипова О. І. Ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки// Моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів: матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції молодих учених та студентів (Харків, 13-14 березня 2014 року). – Х.:Видавництво "Лідер", 2014. – С. 45-48.
- Лукань Л., Цеглик Г. Застосування кластерного аналізу для оцінки розвитку малого підприємництва в регіонах України// Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С.73-80.
- Соколова Л. В. Використання методів кластерного аналізу у практичній діяльності підприємств / Л. В. Соколова, Г. М. Верясова, О. Є. Соколов // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 240-246.
- Райская Н.Н. Кластерный анализ регионов России по уровню инвестиционного потенциала / Н. Н. Райская, Я. В. Сергиенко, А. А. Френкель // Вопросы статистики. – 2007. – № 5. – С. 3-9.
- Вітлінський В. В., Піскунова О. В. Математичні моделі та методи ринкової економіки: навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2010. – 531 с.
- Баязітова І. А. Групування регіонів України за рівнем загроз економічній безпеці// Моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів: матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції молодих учених та студентів (Харків, 13-14 березня 2014 року). – Х.:Видавництво "Лідер", 2014. – С. 70-74.
- Закон України "Про продовольчу безпеку" № 4227 – VI від 22.12.2011 року.
- Гойчук О. І. Продовольча безпека. Монографія. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с. 9. Постанова "Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення" № 656 від 14.04.2000 року.
- Статистичний щорічник України за 2012 рік/ за ред. О. Г. Осауленка.
- Буреєва Н.Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП "STATISTICA". Учебно-методический материал по программе повышения квалификации "Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики". Нижний Новгород, 2007, 112 с.
- Наконечний С. І., Терещенко Т. О., Романюк Т. П. Економетрія: Підручник. – Вид. 4-те, доп. та перероб. – К.:КНЕУ, 2006. – 528 с.

Надійшла до редколегії 11.05.14

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 89-95
УДК 330.46.368
JEL C15

О. Клепікова, канд. екон. наук, доц.
Одеський національний політехнічний університет, Одеса

ОЦІНКА ПРИБУТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЗАСОБАМИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

В статті розглянуті основні положення обліку та руху фінансових ресурсів страхової компанії. Розроблено імітаційну модель взаємодії фінансових потоків страхової компанії, яка дозволяє відслідковувати ланцюжок джерел формування фінансових ресурсів та напрямки їх використання, оцінити можливість отримання прибутку.

Ключові слова: страхова компанія, прибуток, фінансові потоки страховика, імітаційна модель.

Постановка проблеми. Досвід успішно функціонуючих страхових компаній, показує, що в сучасних умовах ведення бізнесу необхідно, з одного боку, все більшою мірою орієнтуватися на бажання клієнтів, а з іншого боку, постійно підвищувати результативність роботи самої компанії. Для поєднання цих вимог страховику необхідно проводити постійний контроль операційної діяльності, оскільки вона є основою обліку фінансових потоків страхової компанії та відіграє ключову роль в побудові моделі управління [6].

Застосування методів та моделей імітаційного моделювання для обґрунтування оцінки фінансового стану страхової компанії може слугувати основою для аналізу поточного рівня розвитку бізнесу з перспективою на майбутнє. Для керівників і власників компанії це є засобом отримання достовірної інформації про її реальні можливості. Особливо це важливо для розробки різних сценаріїв розвитку в динамічному ризиковому середовищі [1, 3, 4, 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки та аналізу фінансового результату страхової компанії досліджували як зарубіжні вчені, такі як А.П. Архипов, Д. Бланд, А.Е. Гаспарян, В.Б. Гомелля, Н.Б. Грищенко, Л.А. Орланюк-Малицкая, Т.А. Федорова, Г.В. Чернова, В.В. Шахов, А.К. Шихов та ін., так і вітчизняні автори: В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкова, А.А. Гвозденко, І.Л. Морозова, Т.А. Ротов, А.С. Руденко, С.С. Осадець, О.О. Охрименко, З.М. Соколовська, Н.В. Ткаченко та ін.

Позиції авторів щодо визначення фінансового результату страхової компанії дещо різняться. Зауважимо, що ступінь об'єктивності та реальності визначеного фінансового результату від страхової діяльності значною мірою залежить від методу, яким його виконують.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Практики західних страхових компаній та методи, які застосовуються українськими страховиками при визначенні прибутку відрізняються тим, що національні страхові компанії не враховують специфіки окремих видів страхування, терміну дії страхових договорів. А звідси – неможливість визначення достатньо точного фінансового результату від страхових операцій.

Специфіка діяльності страхової компанії обумовлює необхідність визначення системи показників для моніторингу фінансових результатів. Система показників повинна характеризувати особливості функціонування страхової компанії, аналізувати вплив різних чинників на процеси управління. Проблема визначення системи показників постійно досліджується і є актуальною. Оскільки, кількість досліджуваних чинників може бути різною, все залежить від повноти та деталізації проведення аналізу та цілей управління.

В умовах зростання фінансової конкуренції кожен страховик намагається працювати прибутково. Особливої актуальності набуває управління витратами (адміністративними витратами, витратами на проведення

процесу обслуговування, рівнем страхових комісій, резервуванням засобів для майбутніх виплат і т.ін.), у процесі яких страховики часто відходять від класичних методів управління, ігнорування якими часто призводить до негативних результатів.

У зв'язку з цим, розробка імітаційної моделі для оцінки та прогнозування фінансового результату страхової компанії на базі сучасних технологій комп'ютерного моделювання є актуальною проблемою, яка й обумовила вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Метою статті є – дослідження основних аспектів операційної діяльності та оцінка можливості отримання прибутку страхової компанії на базі розробленої імітаційної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність страховика припускає не тільки відшкодування своїх витрат, але й одержання прибутку. Обсяг балансового прибутку страховика забезпечується доходами, які він отримує у результаті виконання як страхових, так і нестрахових операцій.

Балансовий прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів, прибутку від інших операцій. Найскладнішим є обчислення прибутку від страхової діяльності. Прибуток від страхових операцій – це такий позитивний фінансовий результат, при якому досягається перевищення доходів над витратами із забезпечення страхового захисту, коли страховик повністю виконує зобов'язання за договорами страхування, що укладені від його імені, за встановлений період часу. Розглянемо більш детально рух фінансових ресурсів страхової компанії, тобто фінансові потоки страховика (рис. 1) [1, 2, 5, 6].

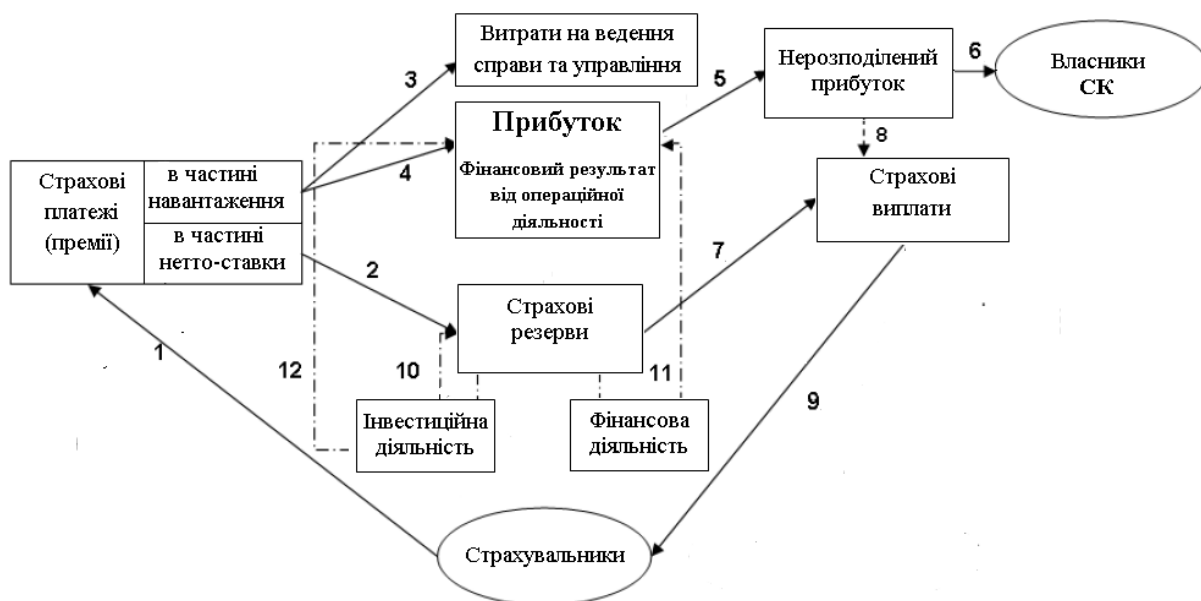
Як видно з рис. 1, у центрі діяльності страхової компанії знаходяться страхувальники, оскільки вони є основним джерелом отримання фінансових ресурсів у вигляді страхових платежів (премій) (рис. 1, стрілка 1).

На другому етапі починається розподіл і трансформація отриманих коштів. В першу чергу, в частині нетто-ставки страхова премія прямує на формування страхових резервів як показано стрілкою 2. За рахунок страхових внесків у частині навантаження йде покриття витрат на ведення справи та управління (стрілка 3), а сума, що залишилася, складає прибуток від проведення страхових операцій (стрілка 4). Прибуток (після сплати усіх податків) та у разі проведення успішної страхової діяльності переходить до складу капіталу власника, що показують стрілки 5–6.

Для сплати страхових відшкодувань, погашення зобов'язань перед страхувальниками відбувається використання страхових резервів (це відображено на схемі стрілкою 7). Коли коштів нормативних страхових резервів недостатньо, утворюється їх дефіцит. В цьому випадку на здійснення страхової виплати прямують власні засоби страховика – нерозподілений прибуток (стрілка 8).

Стрілками 7–9 показано погашення заборгованостей перед страхувальниками. Страхові резерви накопичуються і в певний момент часу можуть приймати участь у фінансовій та інвестиційній діяльності – приносити

прибуток страховику (стрілки 10–12). Стрілками 1–9 на схемі відображений основний операційний цикл страхування. Стрілками 10, 11, 12 на схемі зображені потоки фінансових ресурсів у стадії інвестування.



- ▶ потоки фінансових ресурсів для здійснення операційної діяльності;
- ▶ потоки фінансових ресурсів для здійснення операційної діяльності у разі дефіциту коштів;
- .-▶ потоки фінансових ресурсів для здійснення фінансово-інвестиційної діяльності;

Рис. 1. Схема руху фінансових ресурсів страхової компанії у процесі операційної діяльності

Джерело: Складено автором за даними [4, 5, 7]

Враховуючи розглянуту послідовність формування фінансових потоків страхової діяльності, основні аспекти поточної страхової діяльності – збір страхових премій (формування потоку надходження страхових платежів); врахування доходу страховика; аналіз та проведення витрат, пов'язаних із операціями страхування, співстрахування та перестрахування (рис. 1).

Визначення кінцевого фінансового результату від операційної діяльності (прибутку) страхової компанії за схемою, вказаною на рис. 1 здійснюється розрахунком [4, 5, 8]:

$$\text{ПРИБУТОК} = \text{ПСД} + \text{ПІФД} - \text{СП} - \text{УВ} - \text{ВНС} - \text{ПП} - \text{ІВ}, \quad (1)$$

де

$$\begin{aligned} \text{ПСД} &= \text{СП} - \text{СП} \cdot \text{П}\% / 100, \\ \text{ПІФД} &= (\text{НП} + \text{СК} + \text{СП} \cdot (1 - \text{КВ})) \cdot \text{Д}\% / 100 + \text{ІД}, \\ \text{ДПП} &= \text{КП} + \text{ВП}, \\ \text{СП} &= \text{СП} \cdot \text{Р}\% / 100, \\ \text{УВ} &= \text{СП} \cdot \text{У}\% / 100, \\ \text{ВНС} &= \text{СП} \cdot \text{ПС}\% / 100, \\ \text{ПП} &= (\text{ПІФД} + \text{ІД}) \cdot \text{В}\% / 100, \\ \text{ІВ} &= \text{СП} \cdot \text{К}\% / 100, \end{aligned}$$

де ПСД – прибуток (збиток) від страхової діяльності; СП – страхові платежі за договорами страхування та перестрахування (частки страхових виплат, сплачені

перестраховиками, комісійні винагороди за перестрахування); П% – ставка податку на валовий дохід від страхової діяльності; ПІФД – прибуток (збиток) від інвестиційної та фінансової діяльності; ІД – інші доходи; НП – нерозподілений прибуток; СК – статутний капітал; СП – суми для резерву; КВ – коефіцієнт виплат із страхових резервів (знаходиться в межах від 0 до 1); Д% – відсоток (дохідність) від розміщення коштів на прибуткових банківських рахунках; Р% – виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестрахування; Р% – відсоток відрахувань у страхові резерви; УВ – суми витрат на управління; ВНС – витрати на обслуговування процесу страхування і перестрахування; ПС% – відсоток витрат на процес страхування; ПП – податкові платежі; В% – відсоток податку на прибуток від іншої діяльності; ІВ – інші витрати (виплата комісій агентам та ін.); К% – відсоток страхових комісій.

Для оцінки та прогнозування прибутку (формула 1) та нерозподіленого прибутку з урахуванням можливих варіацій потоку страхових платежів розроблено імітаційну модель, яка побудована на основі системно-динамічного підходу в імітаційному моделюванні (рис. 2).

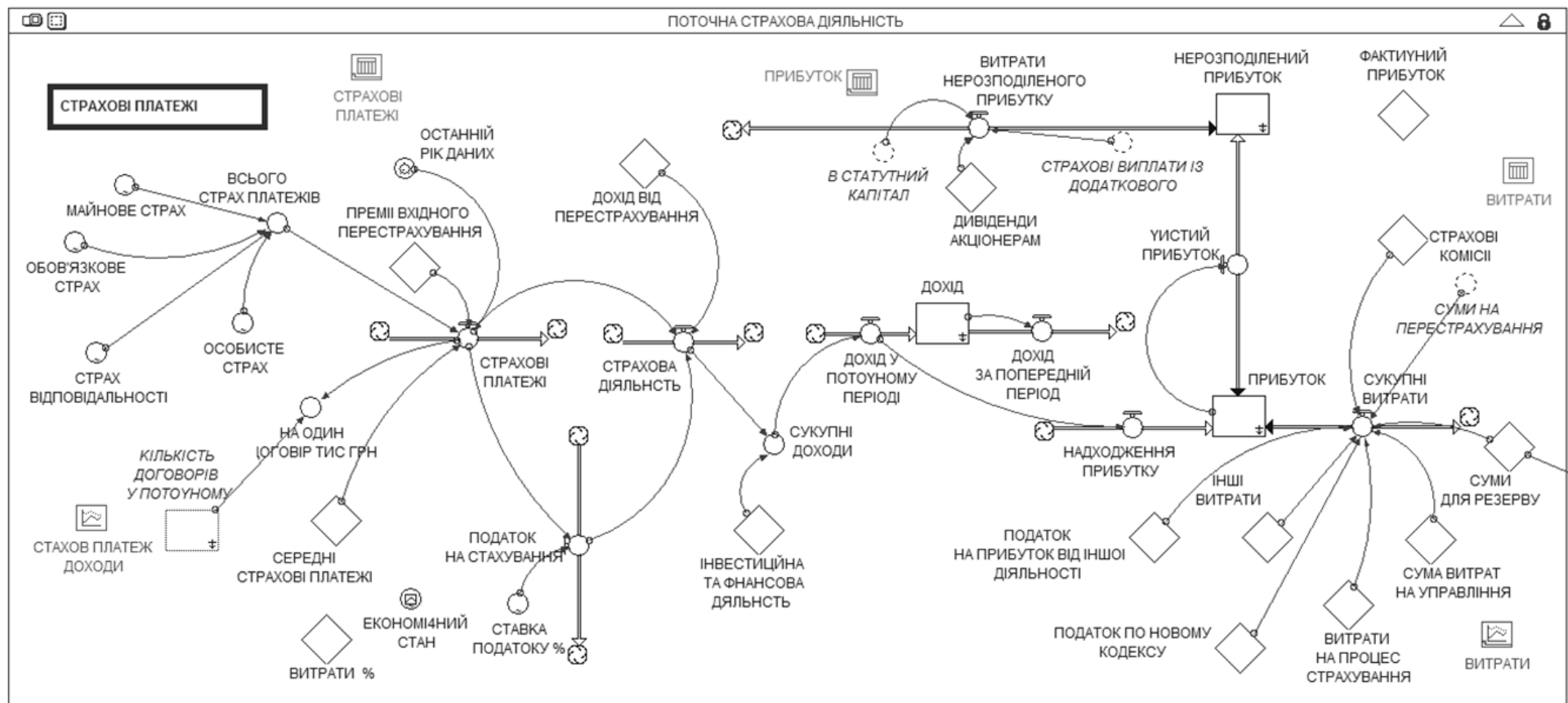


Рис. 2. Імітаційна модель оцінки поточної діяльності страхової компанії

Джерело: Розроблено автором самостійно

Імітаційна модель побудована у системі моделювання Ithink на основі системно-динамічного підходу імітаційного моделювання, особливості якого можна охарактеризувати таким чином:

1) прогнозний характер дослідження;

2) дослідження проводиться на агрегованому рівні, тобто експериментатора цікавлять загальні прогнозні тенденції розвитку об'єкта на будь-яку перспективу;

3) у ході дослідження імітацію роблять різними способами, в ході імітації може враховуватися вплив різноманітних чинників, у тому числі стохастичного характеру.

Системно-динамічний підхід має свою термінологію, свої алгоритми, об'єкти, концепції, абсолютно особливі і характерні для нього. Математичною основою методу системної динаміки є кінцево-різницеві рівняння, які вирішуються методом Ейлера або Рунге-Кутта [8, 9, 11, 12].

У імітаційній моделі (рис. 2) проводиться моделювання операційної діяльності страхової компанії. В рамках моделі забезпечується наповнення початковим капіталом страхової компанії та його подальший розподіл для забезпечення проведення страхової діяльності. Для ефективного управління фінансовими ресурсами та зниження ризику необхідно визначати ефективну пропорцію розподілення капіталу за фондами страховика.

Модель розподілена за такими основними сферами діяльності: облік страхових платежів; акумулювання доходів страховика та проведення їх розподілу; моделювання витрат страховика; формування прибутку страховика.

В межах імітаційної моделі за різними видами страхування, які здійснюються компанією, імітуються: потоки клієнтів; потоки фінансових платежів; процеси відрахування до резервних фондів; поточні витрати і доходи.

В ході імітації наведених потоків моделюється вплив на них різних стохастичних чинників (рівень інфляції, дії конкурентів, кризові та посткризові дії та ін.). Процес імітації призводить до визначення основних результатів діяльності страховика (доходи, витрати, відрахування у страхові резерви, комісійні винагороди, адміністративні витрати, чистий прибуток, нерозподілений прибуток та ін.).

Слід підкреслити, що період моделювання і крок імітації встановлюються користувачем на свій розсуд. Таким чином, результатом роботи цього блоку є динаміка перерахованих вище потоків в цілому і за кроками моделювання. Отримані результати можуть використовуватись для встановлення фінансової стійкості страхової компанії.

Обрана система показників у проведеному дослідженні охоплює всі важливі аспекти фінансової стратегії управління, і, на нашу думку, є універсальною.

Серед головних показників, які визначаються у імітаційній моделі наступні [4, 5]:

1. "Страхові платежі" характеризують величину коштів, одержаних страховиком за договорами страхування та перестрахування. Цей показник визначається в цілому по компанії, за окремими видами страхування і у розрахунку на один договір.

2. "Сукупні доходи страхової компанії". Цей показник розглядається у динаміці. При цьому вивчається його склад, структура і фактори збільшення (зменшення). Доходи страхової компанії мають свою специфіку і поділяються на три групи: доходи від власне страхової діяльності; доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, тобто пов'язані із інвестуванням і розміщенням тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів); інші доходи від звичайної господарської діяльності.

3. "Сукупні витрати страхової компанії" включають: виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестрахування; витрати на обслуговування процесу страхування і перестрахування; витрати на утримання страхової компанії та ін.

4. "Прибуток від інвестиційної діяльності" являє собою різницю між доходами і витратами, пов'язаними із інвестиційною діяльністю.

5. "Фактичний прибуток" являє собою різницю доходів за звітний період і понесених витрат страховика. Крім цього, на його величину впливають результати інвестиційної діяльності страховика.

Прибуток страхової компанії визначається у імітаційній моделі як фінансовий результат її діяльності за певний звітний період (квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік). Фінансовий результат – це вартісна оцінка підсумків господарювання страховика. Він визначається як різниця між доходами і витратами. Оскільки страхова компанія проводить не лише основну (страхову), а ще й інвестиційну та фінансову діяльність, прибуток страховика також є підсумком фінансових результатів усіх перелічених видів діяльності. Прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності, прибутку від іншої звичайної операційної діяльності та надзвичайних операцій.

6. "Страхові резерви" характеризують забезпечення страховою компанією майбутніх виплат страхового відшкодування та поділяються на: резерв незароблених премій та резерв збитків для страхових компаній, які здійснюють ризикові види страхування. У імітаційній моделі здійснюються відрахування у страхові резерви кожен крок моделювання згідно норм законодавства [2, 10].

Сформована система показників оцінювання фінансового стану страхових компаній базується на загальнодоступній інформаційній базі (що надається в установленому порядку засновниками і контрольним органам).

На базі отриманих результатів імітаційної моделі у наступних кроках дослідження може обчислюватись група загальних показників фінансового стану страхової організації, яка характеризує макроекономічну ситуацію (структуру страхового портфеля, темпи зростання страхової премії і виплат, рівень виплат, збитковості і т.д.) і включає основні кількісні характеристики діяльності страхової компанії – показники сукупної страхової премії і сукупних страхових виплат, в цілому і по окремих галузях і видах страхування, структуру страхового портфеля, сукупні доходи та витрати страхової компанії, абсолютні і відносні показники. Значення абсолютних показників діяльності страхової організації використовується для оцінки масштабів її діяльності і визначення положення компанії на страховому ринку. Динаміка цих показників дозволяє простежувати тенденції розвитку, зміну фінансового положення компанії в часі. Аналітичній службі страхової організації надається можливість формування власної системи аналітичних показників із запропонованої безлічі показників з урахуванням специфіки діяльності конкретної страхової організації [1, 5, 9].

Розглянемо деякі результати діяльності страхової компанії, отримані на основі імітаційної моделі.

На основі імітаційної моделі можливо досліджувати темп зростання страхових платежів, оскільки саме від нього залежить успіх проведення страхової діяльності. Темп зростання страхових премій визначається в іміта-

ційній моделі як відношення надходжень страхових премій у поточному році до надходжень страхових премій попередньому році. Досвід показує, що стан страхової компанії являється задовільним, якщо темп діяльності страховика перебуває у межах 10-25%. Різке збільшення темпів зростання страхових премій означає зростання зобов'язань страхової компанії, що потребує зростання власного капіталу, а, навпаки, їх зменшення впливає на фінансову стабільність страховика.

Експерименти на імітаційній моделі для досліджуваної страхової компанії дозволяють зробити такий прогноз: якщо компанія буде дотримуватись обраної стратегії у фінансово-інвестиційній діяльності та з урахуванням прогнозів фінансового ринку України у 2013 році встановиться стабілізація цього показника, а з 2013 року прогнозується невеликий підйом (в межах 10%). Темпи зростання страхових платежів, за період що прогнозується наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Темпи зростання страхових платежів

Рік	Темпи зростання страхових премій %	Страхові платежі
2004	1,24	54356
2005	23,88	67334,9
2006	49,51	100670,2
2007	12,42	113178
2008	14,79	129917,9
2009	-26,48	95512,6
2010	0,64	96120,2
2011	-8,45	87995,9
2012	0,55	88476,4
2013	11,94	99040,08
2014	1,96	100978,47
2015	2,93	103941,75
2016	2,56	106602,18

Джерело: Розраховано автором самостійно

Невисокі темпи зростання страхових платежів пов'язані із багатьма чинниками, а саме, фінансовою та економічними кризами, низькою платоспроможністю населення, політичною ситуацією в країні та ін.

Одним із важливих аспектів забезпечення прибутку є розподілення витрат [1, 5, 6]. На базі імітаційної моделі страховик може прогнозувати результати майбутніх витрат (табл. 2, рис. 3).

Таблиця 2. Основні витрати страхової компанії

Рік	Сукупні витрати страхової компанії	Виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестрахування	Витрати на утримання страхової компанії	Витрати на обслуговування процесу страхування і перестрахування
2004	57587,28	26362,66	5272,53	7287,21
2005	66298,31	32657,43	6531,49	4539,04
2006	100215,3	48825,05	9765,01	9413,05
2007	123304,45	54891,33	10978,27	21575,58
2008	125604,39	63010,18	12602,04	9077,9
2009	101478,32	46323,61	9264,72	14635,3
2010	97783,35	46666,8	9333,36	11319,34
2011	98075,78	48350,39	9670,08	8495,53
2012	107649,11	48531,71	9706,34	16846,43
2013	97072,68	48220,73	9644,15	9912,84
2014	99199,78	48838,24	9767,65	8573,31
2015	101291,75	49070,88	9814,18	11076,51
2016	99337,07	49301,09	9860,22	8527,62

Джерело: Розраховано автором самостійно

Переваги імітаційної моделі в тому, що вона дозволяє отримати моментальні знімки розвитку подій та, якщо це необхідно, своєчасно на них відреагувати.

Межі витрат може регулювати керівники та менеджери страхових компаній. З огляду на структуру тарифної ставки зауважимо, що витрати на обслуговування

процесу страхування і перестрахування та витрати на утримання страхової компанії, тобто всі витрати на ведення справи, звичайно становлять 20–25 % страхового тарифу, тоді як на виплати страхових сум і страхового відшкодування припадає від 60 до 80 % [10].

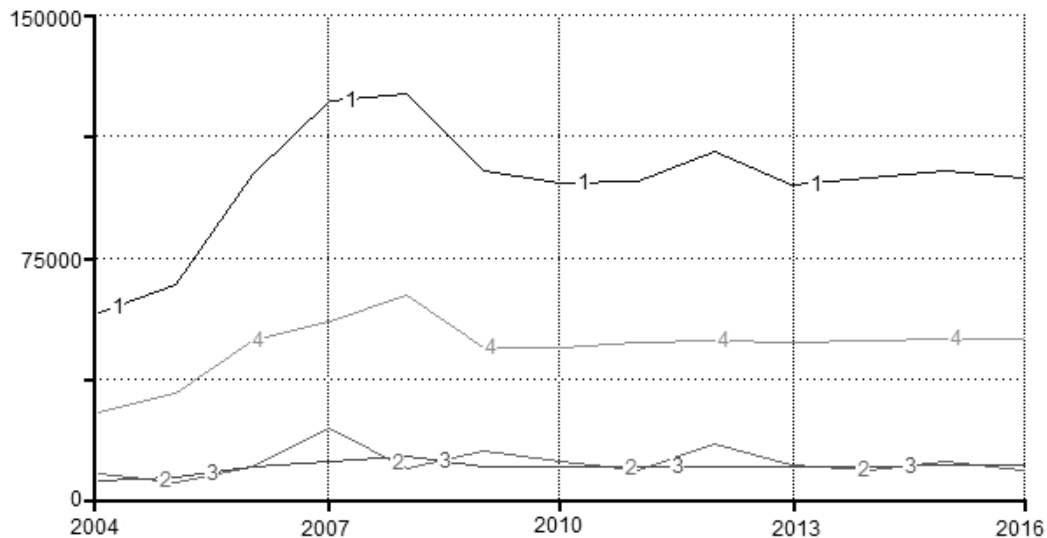


Рис. 3. Основні витрати страхової компанії

(1 – Сукупні витрати страхової компанії, 2 – Витрати на обслуговування процесу страхування і перестрахування, 3 – Витрати на утримання страхової компанії, 4 – Виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестрахування)

Джерело: Розроблено автором самостійно

Для забезпечення фінансової стійкості страхової компанії необхідне постійне перевищення доходів над витратами [4, 5, 9]. На рис. 4 показано в динаміці порівняння доходу та витрат страхової компанії.

На період з 2004-2011 рр. витрати розраховуються на основі фактичних даних, а на період 2012-2016 рр. здійснюється прогноз (на базі методу системної динаміки, основних принципів ведення страхової справи та стратегії ведення бізнесу компанії) [11, 12] (рис. 4).

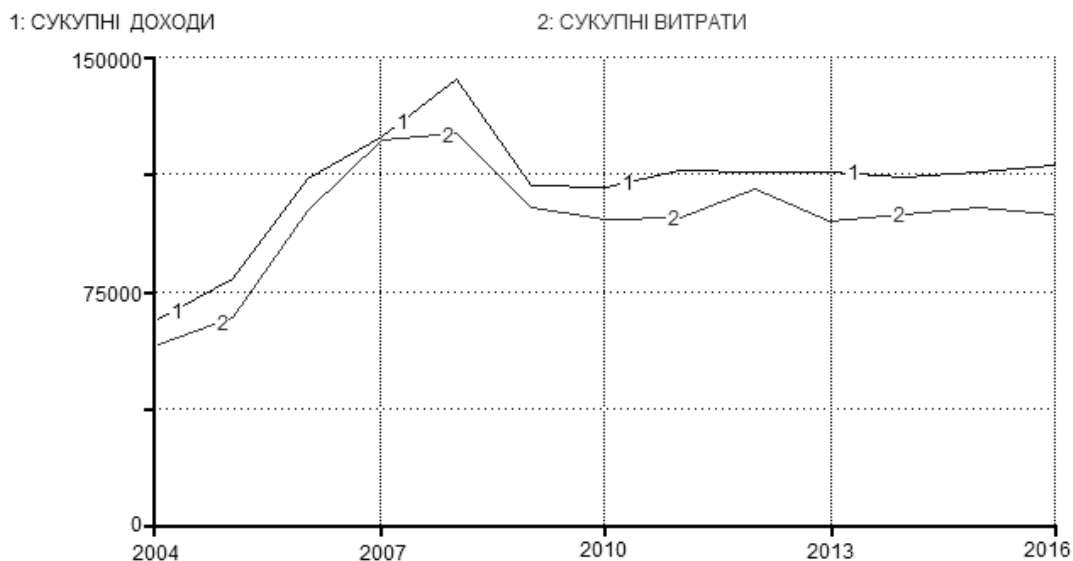


Рис. 4. Доходи та витрати страхової компанії

Джерело: Розроблено автором самостійно

Порівняльний аналіз сукупних доходів та сукупних витрат на базі операційної діяльності необхідний для об'єктивної оцінки динаміки прибутку і чинників його формування (доходів та витрат), а також виявлення невикористаних в звітному періоді можливостей його динамічного отримання в рамках проведення страхової діяльності. На базі імітаційної моделі можна встановити пріоритетні особливості функціонування страхової компанії [8, 9].

Розроблена імітаційна модель дає можливість своєчасно і оперативно прогнозувати фінансовий стан страхової організації, проводити оцінку та прогнозування прибутку, відстежувати джерела здійснення страхових

виплат, визначати фінансовий потенціал страхової організації у перспективі.

Висновки. Розробка імітаційної моделі і реалізація експериментів проводилась на базі страхової компанії ПрАТ "Європейський страховий альянс" [2].

З огляду на те, що робота здійснюється ряд років, прогнозні дані отримані в результаті експлуатації імітаційної моделі в значній мірі підтверджені фактичними даними роботи компанії. Хоча при проведенні імітаційних експериментів не стояло завдання добитися конкретної високої точності прогнозів і особливістю методу системної динаміки є прогнозування загальною тенден-

цій і стратегій – точність отриманих результатів імітаційних експериментів укр. висока.

Розроблена імітаційна модель неодноразово використовувалася менеджерами страхових компаній. Показала адекватність отриманих результатів на конкретних показниках операційної і фінансової діяльності досліджуваних страхових компаній.

Розробки носять достатньо типовий характер, імітаційна модель може бути з невеликими доопрацюваннями, пов'язаними з конкретною специфікою страхової компанії, використаний в управлінні діяльністю будь-якою страховою компанією, що займається ризиковими видами страхування.

Запропонований підхід оцінки прибутку страхової компанії на базі імітаційної моделі дозволяє в оперативному режимі оцінювати ефективність роботи страховика, підвищити точність актуарних розрахунків для встановлення достатності коштів, для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками за укладеними договорами та динамічне відрахування сум страхових внесків для формування страхових резервів. У пропонувану облікову модель вбудований і автоматично реалізується метод рівноваги, який реалізується за допомогою прямих та опосередкованих зворотних зв'язків властивих методу системної динаміки. Переваги розглянутого підходу полягають у можливості своєчасно і оперативно прогнозувати фінансовий стан страхової організації, виробляти оцінку ефективності актуарних розрахунків, відстежувати джерела здійснення страхових виплат, а також у можливості поточного визначення перспективного фінансового потенціалу страхової організації в рамках ведення бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Страхова справа. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – [6-те вид.]. – К.: Знання, 2008. – 351 с.
2. Офіційний сайт страхової компанії "Європейський страховий альянс" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eia.com.ua/>.
3. Івашко Л.М. Використання інформаційно-комунікаційних технологій для оцінювання компетенцій при підготовці економістів / Л. М. Івашко // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Одеський національний економічний університет. – 2012. – №1(44). – С.196-201.
4. Клепікова О. А. Імітаційна модель страхової компанії як спосіб досягнення стратегічних фінансових цілей [Електронний ресурс] / О.А. Клепікова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4 (9). – С. 195-201. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html>.
5. Клепікова О. А. Моделювання маркетингової стратегії страхової компанії / О. А. Клепікова // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. Економіка. – 2013. – № 6(147). – с. 55-60.
6. Меджибовська Н.С. Методологический подход к определению экономической эффективности системы электронного снабжения / Н.С. Меджибовская // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2 (3). – с. 62-65.
7. Панков Д.А. Бухгалтерская интерпретация реальных финансовых потоков страховых организаций: перспективы развития учетной методики в республике Беларусь / Д.А. Панков, О.А. Русак // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – №2. – С. 264-272.
8. Сініцина Т.А. Формування системи маркетингової діяльності страхової компанії / Т.А. Сініцина // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2014. – № 5 – С. 210-216.
9. Соколовська З.М. Прикладное имитационное моделирование как аналитическая основа принятия управленческих решений / З.М. Соколовська, Н.В. Яценко // Бізнес Інформ (Харків). – Харків: ООО Издательский дом "ИНЖЭК", 2013. – № 6. – С. 69-76.
10. Федорова Т.А. Страхование: учебник [2-е изд., перераб. и доп.] / Т.А. Федорова. – М.: Экономист, 2006. – 400 с.
11. Цисарь И.Ф. Моделирование экономики в Ithink_Stella. Кризисы, налоги, информация, банки. –М.: "Изд-во ДИАЛОГ_МИФИ", 2009. – 224 с.
12. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестер; [пер. с англ. Д.М. Гвишиани]. – М.: Прогресс, 1971. – 765 с.

Надійшла до редколегії 23.06.14

О. Клепікова, канд. экон. наук, доц.

Одесский национальный политехнический университет, Одесса

ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ СРЕДСТВАМИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные положения учета и движения финансовых ресурсов страховой компании. Разработана имитационная модель взаимодействия финансовых потоков страховой компании, которая позволяет отслеживать цепочку источников формирования финансовых ресурсов и направления их использования, оценить возможность получения прибыли.

Ключевые слова: страховая компания, прибыль, финансовые потоки страховщика, имитационная модель.

O. Klepikova, PhD in Economics, Associate Professor
Odessa National Polytechnic University, Odessa

ESTIMATE OF INSURANCE COMPANIE'S PROFITS USING COMPUTER SIMULATION

The article describes the main provisions of accounting and movement of financial resources insurance company. Has been developed simulation model of the interaction of financial flows insurance company that allows you to track the chain of financial resources and evaluate the possibility of making a profit.

Keywords: insurance company, profit, cash flows insurer, computer simulation model.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 10(162): 95-101

УДК 657:640.432

JEL M41

А. Цюцяк, старш. викладач

Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького, Івано-Франківськ

СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті висвітлено сутність, особливості оподаткування та порядок відображення операцій, зумовлених виконанням договору комерційної концесії в системі рахунків бухгалтерського обліку підприємств ресторанного господарства. Запропоновано витрати франчайзі за досліджуваними операціями трактувати як витрати координації операцій.

Ключові слова: концесія; франчайзинг; франчайзі; франчайзер; франшиза; роялті.

Постановка проблеми. З метою зростання обсягів виробничо-торгівельної діяльності частина закладів ресторанного господарства досить ефективно використовує таку форму господарських розрахунків як франчайзинг. Останній дозволяє франчайзерам збільшити

обсяги реалізації товарних запасів через мережу нових підприємств, відкритих за рахунок коштів франчайзі – власників таких підприємств. Водночас, франчайзі організовують власний бізнес за відпрацьованою схемою, яка забезпечує високий рівень обслуговування; засто-

сування сучасних технологій; отримання постійних доходів від ведення підприємницької діяльності з найменшими ризиками, оптимальними витратами (без втрати якості надання послуг) тощо. Ділова репутація франчайзера має безпосередній вплив на доходи франчайзі, які виплачують франчайзеру відповідну винагороду за користування франшизою (ліцензія на право ведення бізнесу під торговою маркою правовласника).

Варто зазначити, що відносини між франчайзером та франчайзі суттєво відрізняються від звичайних договорних взаємовідносин, породжуючи при цьому проблеми з порядку відображення досліджуваних операцій у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність, правове регулювання, оподаткування та облікове відображення франчайзингових операцій розкривали у своїх працях: Т. Алієв [11], Ж.Н. Бородіна [1], Є.Н. Васильєва [8], О.С. Височан [14], О. Водоп'янова [12], І.П. Житна [13], Н.В. Кулемина [2], О. Лиса [16], М.Ю. Манухіна [13], М.С. Матусевич [3], Л.В. Момот [9], О.В. Овдій [9], С.А. Сосна [8], А.В. Сучков [4], Ф.Н. Філіна [7] та інші.

Водночас, у вітчизняній обліковій практиці відсутній єдиний методичний підхід щодо порядку облікового відображення операцій, пов'язаних із створенням франчайзером торгової марки; оприбуткуванням франшизи; визнанням франчайзингових витрат та нарахуванням винагороди, сплаченої франчайзеру. Саме тому додаткове дослідження сутності франчайзингу як ефективного механізму ведення підприємницької діяльності, а також розробка пропозицій стосовно удосконалення порядку облікового відображення операцій, зумовлених виконанням договору комерційної концесії у закладах ресторанного господарства є актуальним як у теоретичному, так і практичному плані.

Метою статті є розкриття змісту франчайзингу та оцінка сучасного стану обліку операцій, зумовлених виконанням договору комерційної концесії у закладах ресторанного господарства, а також формування пропозицій з удосконалення порядку відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку витрат координації операцій.

Результати. За даними досліджень експертів Всесвітньої організації інтелектуальної власності у США товарооборот, що реалізовується на умовах франчайзингу, склав більше третини всієї роздрібної торгівлі. В Австралії понад 90 % загальної торгівлі на підприємствах швидкого обслуговування здійснюється на умовах франчайзингу [1, с. 4]. Такі відносини передбачають швидку передачу франчайзером досвіду, вироблених стандартів, правил ведення бізнесу та відповідну схему побудови виробничо-торговельного процесу новостворених франчайзі.

Світовий досвід розвитку франчайзингу свідчить, що навіть при відносно незначному збільшенні кількості франчайзі (3-6 підприємств на рік) дохід, отриманий франчайзером від роялті, зростає у часі значно швидше, ніж витрати франчайзера з управління системою [2, с. 75]. Варто зазначити, що сьогодні вітчизняні суб'єкти господарювання ефективно впроваджують франчайзингові операції, однак складне економічне середовище, нестабільність цін на товарні запаси як на макро-, так і на макрорівні, низька купівельна спроможність населення негативно впливають на умови ведення бізнесу, у тому числі на умови договору комерційної концесії.

Беручи до уваги особливості ресторанного господарства, де важливу роль відіграє контроль та уніфікація виробничих, технологічних і адміністративних процесів, можна з упевненістю говорити про те, що франчайзинг є незамінним інструментом для вітчизняного ринку [3, с. 230]. Як показує зарубіжна та вітчизняна

практика франчайзинг найбільш притаманний закладам швидкого харчування (McDonald's, Flunch, BurgersBuffet, BurgerClub, CrazyPyramidPizza, ChickenHUT, Велика Тарілка і т.д.).

Деякі дослідники зазначають, що розвиток франчайзингу в Україні стримується негативним впливом таких факторів: несприятлива податкова політика, що потребує введення системи податкових пільг для франчайзингових підприємств; нестабільність економічної системи України та дефіцит стартового капіталу у багатьох потенційних підприємців; проблеми соціально-психологічного характеру (необізнаність вітчизняних підприємців із системою франчайзингової діяльності, відсутність досвіду впровадження франчайзингу в Україні, проблеми регулювання відносин інтелектуальної власності тощо) [4, с. 9]. Підкреслимо, що у вітчизняному законодавстві (як і у багатьох зарубіжних країнах) відсутній нормативно-правовий акт, який би регулював франчайзингові відносини, натомість визначено тільки сутність та порядок оподаткування операцій концесії, яку багато науковців ототожнюють із франчайзингом.

В етимологічному аспекті "концесія" (від лат. "concessio") означає – надання дозволу (поступка) та має багатовікову історію становлення і розвитку, оскільки концесійні відносини беруть свій початок із часів Стародавнього Риму. У взаємовідносинах між вітчизняними суб'єктами господарювання досліджувані операції застосовуються не у повній мірі. Комерційну концесію можна визначити як спосіб ведення підприємницької діяльності, який регулює взаємовідносини двох сторін (правоволоділця і користувача) з приводу тимчасової і платної передачі комплексу виключних прав на створення мережі підприємств, монополія на діяльність яких належить правоволоділцю у відповідності до договору комерційної концесії.

Цивільним кодексом України (ст. 1115) передбачено, що за договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [5]. Водночас, проектом Закону України "Про франчайзинг" визначено, що франчайзинг – підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (правоволоділець) зобов'язується передати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на визначений строк або без такого комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав [6]. У контексті зазначеного хочемо підкреслити, що франчайзинг охоплює ширше коло питань, аніж договір комерційної концесії, оскільки за останнім не передбачається: по-перше, можливість надання користувачеві сировини і комплектуючих виробів, необхідних для забезпечення виробництва продукції під торговою маркою правоволоділця; по-друге, надання консалтингових послуг, спрямованих на належну організацію та забезпечення відповідного виробництва; по-третє, здійснення контролю за виробничо-торговельною діяльністю другої сторони договору з метою забезпечення належного ведення бізнесу за правилами, визначеними франчайзером. Окрім того, договір комерційної концесії не може передбачати надання франчайзі виробничого (торгового) обладнання, товарних запасів, а також послуг із навчання персоналу та

інших супутніх послуг. На рисунку 1 наведено класифікаційні ознаки франчайзингу.

Висвітливши сутність та класифікацію франчайзингу, розглянемо порядок відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку франчайзера операцій, зумовлених виконанням договору комерційної концесії. За результатами дослідження встановлено, що сьогодні існує декілька точок зору стосовно порядку облікового відображення таких операцій.

За однією із них пропонується власні розроблені рецепти і технології відображати як об'єкти нематеріальних активів, натомість вартість створеної торгової марки – відносити до складу збутових витрат, оскільки вони мають пряме відношення до збуту продукції [9, с. 176]. З другою частиною твердження не можна погодитися, оскільки нормами Господарського кодексу України (ст. 155) визначено, що торговельні марки (знаки для товарів і послуг) та комерційне (фірмове) найменування належать до об'єктів прав інтелектуальної власності [10], а тому у бухгалтерському обліку правоволодільця сукупність понесених витрат на етапі досліджень та розробок таких об'єктів слід відносити до складу витрат іншої операційної діяльності й відображати за дебетом субрахунка 941 "Витрати на дослідження і розробки". Зазначене пояснюється тим, що на вказаному етапі франчайзером торгової марки не введено у господарський оборот з чого випливає, що вона не може бути визнана об'єктом нематеріального активу, а відтак нездатна генерувати потенційні економічні вигоди. Після введення у господарський оборот та реальної ідентифікації торгової марки, як об'єкта права інтелектуальної власності, таке право у майбутньому можна розглядати як франшизу.

На наш погляд, більш обґрунтованою є точка зору Т. Алієва "права, якими франчайзер дозволив користуватися за договором комерційної концесії, як були, так і залишаються його правами, а тому у бухгалтерському обліку їх передача не відображається" [11, с. 47]. З метою забезпечення належного контролю за виконанням договору комерційної концесії вважаємо за доцільне операції, пов'язані із передачею прав на використання торгової марки, відображати у системі внутрішньогосподарського обліку правоволодільця. Виправданим при цьому є формування аналітичного реєстру обліку виданих та повернутих прав за формою, визначеною обліковим персоналом підприємства. Франчайзер на зазначені об'єкти інтелектуальної власності нараховує амортизацію за методом, визначеним Наказом про облікову політику.

За право здійснення діяльності від імені та під торговою маркою франчайзера франчайзі сплачує винагороду, яка поділяється на першочергову франшизну плату і поточні роялті. Першочергова франшизна плата (паушальний платіж) – це фіксована договором концесії сума, яка може сплачуватися одноразово або у розстрочку і відображається франчайзером рівномірно впродовж дії угоди. За нормами П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" у момент укладання договору комерційної концесії франчайзер на узгоджену суму першочергової франшизної плати визнає довгострокову дебіторську заборгованість. Таку заборгованість у системі рахунків бухгалтерського обліку доцільно відобразити за дебетом субрахунка 183 "Інша дебіторська заборгованість", оскільки термін її погашення здебільшого перевищує дванадцять місяців із дати Балансу. В протилежному випадку виникатиме поточна дебіторська заборгованість, сума якої відображатиметься за дебетом субрахунка 373 "Розрахунки за нарахованими доходами".

У момент визнання дебіторської заборгованості на суму узгодженого паушального платежу в бухгалтерському обліку франчайзера визнається інший операцій-

ний дохід, який відображається за кредитом субрахунка 719 "Інші доходи від операційної діяльності", оскільки оплатне надання франшизи, не будучи реалізацією нематеріальних активів, належить до не основної операційної діяльності франчайзера [12].

Отримані від франчайзі поточні платежі з економічної точки зору є роялті, тобто винагорода за користування (надання права на користування) будь-яким авторським та суміжним правом. При здійсненні франчайзингових операцій у правоволодільця основним джерелом формування прибутку є поточні роялті, частка яких досягає 90 % усіх платежів, отриманих від франчайзі впродовж дії договору комерційної концесії. Розмір роялті може бути фіксованим, однак на практиці перевага віддається визначеному договором відсотку, який залежно від умов угоди коливається від 4 % до 10 % отриманих доходів франчайзі. Такі платежі можуть несплачуватися за умови придбання у правоволодільця обумовленої кількості матеріальних цінностей чи послуг.

Відповідно до принципу нарахування і відповідності доходів й витрат та економічного змісту укладеного договору комерційної концесії у момент отримання періодичних платежів (щомісячно на дату оформлення розрахункового документа, а за його відсутності – в останній день місяця) франчайзер визнає інший операційний дохід.

Виконуючи умови договору франчайзингу правоволодільця може надавати супутні послуги, зумовлені франчайзинговими операціями. У момент виставлення відповідних розрахункових документів в системі рахунків бухгалтерського обліку франчайзера визнаються доходи звітного періоду (кредит субрахунка 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг") з одночасним нарахуванням поточної дебіторської заборгованості (дебет субрахунка 377 "Розрахунки з іншими дебіторами").

Договір комерційної концесії може виконуватися на умовах авансової оплати. При цьому, отримані кошти за операціями, які ще фактично не відбулися і за якими не сформовано витрати звітного періоду призводять, з одного боку, до збільшення активів, а з іншого – до утворення доходів майбутніх періодів. Зазначена операція відображається за дебетом рахунків обліку грошових коштів у кореспонденції з кредитом рахунка 69 "Доходи майбутніх періодів". У подальшому первісно визнані доходи майбутніх періодів підлягають рівномірному розподілу та списанню із включенням їх сум до складу доходів операційної діяльності.

Деякі науковці висловлюють думку, що оскільки франчайзер надає іншій стороні договору комерційної концесії право на використання власної торгової марки на період більше 12 місяців або операційного циклу, то франчайзі повинен відображати даний об'єкт інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів. Наш погляд, франшиза не може визнаватися об'єктом нематеріального активу, оскільки за договором концесії користувач не отримує виключного права на використання торгової марки правоволодільця, а є однією з осіб, що має право здійснювати діяльність під брендом франчайзера. Інакше кажучи, операціям франчайзингу притаманні властивості орендних взаємовідносин, за якими підприємство-франчайзі користується отриманим правом виключно на період виплати щомісячних платежів впродовж дії договору комерційної концесії. А оскільки франшиза передається франчайзі на визначений договором комерційної концесії термін, її необхідно відображати на позабалансових рахунках бухгалтерського обліку. Враховуючи зазначене, підтримуємо точку зору І.П. Житньої та М.Ю. Манухіної про доцільність використання для наведених операцій аналітичного рахунка 012 "Право користування об'єктами інтелектуальної власності" [13].

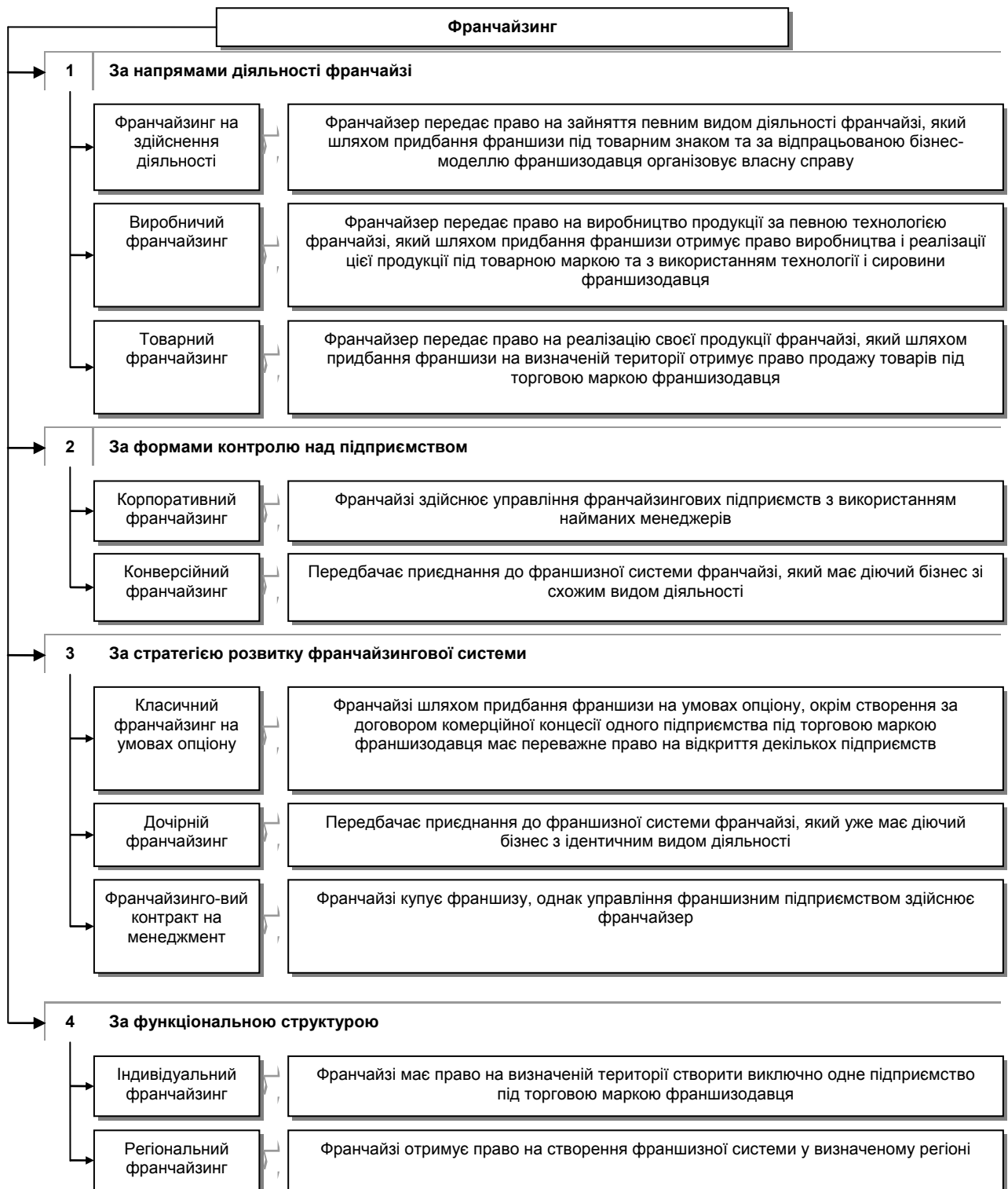


Рис. 1. Основні класифікаційні ознаки франчайзингу та їх характеристика

Джерело: Розроблено автором на основі даних [7, с. 11-14; 8, с. 21-23]

У системі рахунків бухгалтерського обліку підприємства-франчайзі витрати, зумовлені операціями із виконання договору концесії, виправдано відносити до складу витрат операційної діяльності. О.С. Височан вважає, що базовим рахунком для акумулювання всіх витрат операційної діяльності, понесених франчайзі у звітному періоді при здійсненні операцій, передбачених договором франчайзингу є 93 "Витрати на збут", оскільки співпраця між сторонами цього договору перш за все спрямована на підвищення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [14, с. 454].

Витрати за договором комерційної концесії, пов'язані із одержанням права на ведення підприємницької діяльності під торговою маркою правоволодільця та організацією виробничо-збутового процесу користувача доцільно поділити на передфранчайзингові (платежі за допомогу у створенні і організації бізнес-процесів підприємства-франчайзі) та франчайзингові. Саме тому, на наше переконання, відповідно до інституціональної теорії, витрати франчайзі за договором комерційної концесії належатимуть до витрат координації операцій. Тобто витрат, зумовлених існуючими формальними та

неформальними правилами (нормами), які потрібно виконувати при веденні бізнесу [15, с. 5], в тому числі при здійсненні франчайзингових операцій. Зазначене пояснюється тим, що такі витрати генеруються під час виконання договору комерційної концесії під впливом норм та стандартів, визначених формальними інститутами, а також неформальних правил і процедур, обумовлених відповідною угодою. Задля належного облікового відображення зазначених витрат вважаємо виправданим у Робочому плані рахунків бухгалтерського обліку підприємств ресторанного господарства до рахунка 93 "Витрати на збут" відкрити наступні субрахунки:

1) 931 "Витрати, зумовлені реалізацією страв власного виробництва;

2) 932 "Витрати координації операцій", до якого доцільно запровадити такі аналітичні рахунки бухгалтерського обліку:

– 9321 "Витрати координації, зумовлені передфранчайзинговими операціями", на якому узагальнюватиметься інформація стосовно витрат, здійснених до моменту укладання договору комерційної концесії, зокре-

ма: витрати на реєстрацію договору комерційної концесії; витрати на маркетингові, консультаційні послуги та навчання персоналу, відображені до моменту укладання договору концесії тощо;

– 9322 "Витрати координації, зумовлені франчайзинговими операціями", на якому узагальнюватиметься інформація стосовно витрат, здійснених під час дії договору комерційної концесії, зокрема: нарахована першочергова франшизна плата і поточні роялті; витрати на маркетингові та консультаційні послуги, отримані під час дії договору; витрати на навчання персоналу підприємства-франчайзі; плата за оренду майна франчайзера; інші витрати, зумовлені наданням франчайзингових послуг.

Вважаємо, що наведена деталізація аналітичної інформації сприятиме забезпеченню достовірності облікової інформації та ефективності внутрішньогосподарського контролю за структурою і сумою франчайзингових витрат закладів ресторанного господарства.

Порядок відображення в обліковій системі операцій з отримання франшизи закладом ресторанного господарства наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Кореспонденція рахунків з облікового відображення франчайзингових операцій

Господарські операції у системі рахунків бухгалтерського обліку франчайзера			Господарські операції у системі рахунків бухгалтерського обліку франчайзі		
Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит		Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
Визнано витрати на розроблення об'єктів торгової марки	941	20, 13, 66, 65, 685	Сплачено грошові кошти за отримання франшизи	39	311
У системі внутрішньогосподарського обліку відображено передачу франшизи	-	-	Частину витрат майбутніх періодів у сумі вартості франшизи, належної до конкретного періоду включено до витрати на збут	93	39
У сумі першочергової франшизної плати визнано дохід:			У системі позабалансового обліку відображено отримання франшизи	012	-
- який буде отриманий протягом періоду, що більший 12 місяців з дати балансу	183	719	Визнано витрати координації операцій, зумовлені нарахуванням поточних роялті франчайзеру	9322	685
- який буде отриманий протягом одного року або нормального операційного циклу	373	719	З поточного рахунка сплачено поточні платежі (роялті)	685	311
До складу поточної дебіторської заборгованості переведено довгострокову, пов'язану із нарахуванням першочергової франшизної плати	373	183	Визнано витрати координації операцій, пов'язані із виконанням договору комерційної концесії:		
Визнано дохід у сумі поточних роялті	373	719	- передфранчайзингові витрати	9321	685
Визнано дохід у сумі наданих супутніх франчайзингових послуг	377	703	- франчайзингові витрати	9322	685
На поточний рахунок від франчайзі одержано кошти у сумі:			З поточного рахунка сплачено кошти в рахунок погашення заборгованості перед франчайзером за одержані послуги	685	311
- першочергової франшизної плати	311	373	Відображено зобов'язання перед франчайзером у сумі отриманого технологічного обладнання	152	685
- поточних роялті	311	373	Відображено податковий кредит за податком на додану вартість	641	685
- супутніх франчайзингових послуг	311	377	Надано постачальнику забезпечувальні зобов'язання у сумі оприбуткованого обладнання	-	05

Джерело: Розроблено автором

Як свідчить практична діяльність вітчизняних закладів ресторанного господарства, розрахунки за договорами комерційної концесії здебільшого проводяться із франчайзерами-нерезидентами. При цьому, необхідно врахувати, що у відповідності о національних стандартів бухгалтерського обліку виражені в іноземній валюті зобов'язання перераховуються у національну валюту за курсом НБУ. Водночас, утворена кредиторська заборгованість за франчайзинговими операціями визнаватиметься монетарною статтею Балансу за умови, що во-

на буде погашена у фіксованій (визначеній) сумі грошових коштів чи їх еквівалентів. Тому внаслідок зміни курсу національної валюти до іноземної визначаються курсові різниці операційної діяльності на дату здійснення розрахунків та на дату складання Балансу.

Методика облікового відображення франчайзингових операцій у системі рахунків бухгалтерського обліку праволодильця і користувача наведено на рисунку 2.

Стосовно оподаткування операцій франчайзингу зазначимо, що доходи, отримані франчайзі від ведення

підприємницької діяльності, оподатковуються у загальному порядку, а суму нарахованих поточних роялті можна відносити до складу витрат, однак виключно за умови державної реєстрації договору комерційної концесії. Зазначене впливає із ч.2. статті 1118 Цивільного кодексу України, за яким договір комерційної концесії підлягає державній реєстрації органом, який здійснив державну реєстрацію правоволодільця [5].

У випадку, якщо франчайзер є нерезидентом, то реєстрація договору здійснюється органом, який здійснив державну реєстрацію користувача (франчайзі). Крім того, ст. 160.2 Податкового кодексу України встановлено обмеження, за яким до складу "податкових витрат" включаються суми роялті, нараховані на користь франчайзера-нерезидента – у розмірі не більше 4 % доходу операційної діяльності без врахування ПДВ за рік, що передусє звітному.

Франчайзинг – це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона зобов'язується передати іншій стороні за винагороду на визначений строк комплекс прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, а також інших передбачених договором комерційної концесії прав

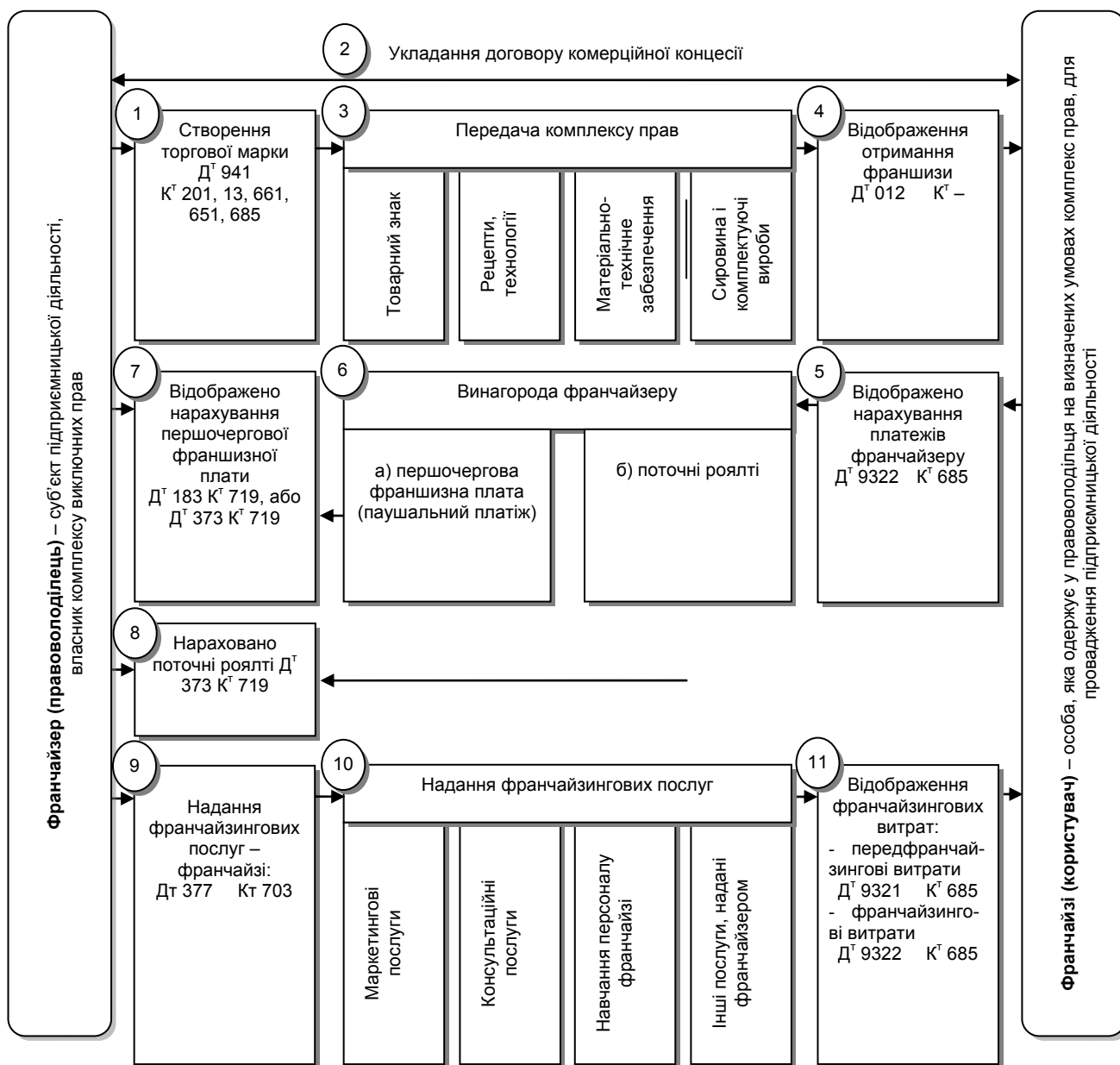


Рис. 2. Схема облікового відображення операцій за договором комерційної концесії

Джерело: Розроблено автором

Висновки та дискусія. За наслідками проведеного дослідження зроблено наступні висновки і сформувано пропозиції:

1) у системі рахунків бухгалтерського обліку франчайзера витрати, понесені на розроблення технології із виготовлення продукції, слід відносити до складу витрат іншої операційної діяльності та відображати за дебетом субрахунка 941 "Витрати на дослідження і розробки". Водночас, передача прав за договором комерційної концесії відображатиметься у системі внутрішньогосподарського обліку праволодільця. Виправданим при цьому, є формування аналітичного реєстру обліку виданих та повернутих прав;

2) при виконанні договору комерційної концесії у франчайзі виникають витрати, які вважаємо за доцільне поділяти на передфранчайзингові та франчайзингові. Відповідно до інституціональної теорії такі витрати належать до витрат координації операцій, які у системі рахунків бухгалтерського обліку відображатимуться за дебетом рахунка 93 "Витрати на збут". Задля деталізації аналітичної інформації та забезпечення належного внутрішньогосподарського контролю за структурою і сумою франчайзингових витрат, у тому числі витрат координації операцій пропонуємо до рахунка 93 "Витрати на збут" відкрити наступні аналітичні рахунки: 9321 "Витрати координації, зумовлені передфранчайзинговими операціями" та 9322 "Витрати координації, зумовлені франчайзинговими операціями";

3) отримання підприємством-франчайзі права на використання торгової марки праволодільця не може відноситися до операцій з обліку об'єктів інтелектуальної власності, оскільки за договором концесії користувач не отримує виключних прав на використання торгової марки праволодільця. Із зазначеного випливає, що франчайзинговим операціям притаманні певні властивості орендних відносин, які передбачають можливість використання франчайзі франшизи виключно на період виплати щомісячних платежів впродовж дії договору комерційної концесії. Отримання від праволодільця франшизи доречно відображати на позабалансових рахунках бухгалтерського обліку (аналітичний рахунок 012 "Право користування об'єктами інтелектуальної власності").

Список використаних джерел

1. Бородин Ж.Н. Правовое регулирование коммерческой концессии (франчайзинга) : [монография] / Ж.Н. Бородин. – Казань : Познание, 2008. – 120 с.
2. Кулемина Н.В. Учет франчайзинговых операций на предприятиях пассажирского автотранспорта / Н.В. Кулемина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2008. – № 1. – С. 74-76.
3. Матусевич М.С. Особенности маркетинга франчайзинговых сетей предприятий питания / М.С. Матусевич / Научно-информационный журнал "Экономические науки". – 2011. – № 3. – С. 230-233.
4. Сучков А.В. Эффективность франчайзингу как инструменту инвестиционной деятельности предприятий харчовой промышленности : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка і управління підприємствами(харчова промисловість) / А.В. Сучков / Національний університет харчових технологій. – К., 2010. – 22 с.
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [із змінами і доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. Проект Закону України "Про франчайзинг" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241
7. Филин Ф.Н. Франчайзинг: правовые основы деятельности : [монография] / Ф.Н. Филин. – М. : ГроссМедиа, 2008 (Великие Луки). – 189 с.
8. Сосна С.А. Франчайзинг. Коммерческая концессия : [монография] / С.А. Сосна, Е.Н. Васильева – М.: ИКЦ "Академкнига", 2005. – 375 с.
9. Момот Л.В. Бухгалтерський облік франшизи / Л.В. Момот, О.В. Овдій // Наукові праці НУХТ. – 2010. – № 35. – С. 173-178.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [із змінами і доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
11. Алиев Т. Франчайзинг в налоговом и бухгалтерском учете / Т. Алиев // БУХГАЛТЕР & ЗАКОН. – 2011. – № 12. – С. 44-49.
12. Водоп'янова О. Договори від А до Я / О. Водоп'янова // Спеціальний випуск бухгалтерського тижневика "Дебет-Кредит", 2009. – № 03-04. – Част. 1.
13. Житна І.П. Учетно-правовые проблемы франчайзинга в Украине / І.П. Житна, М.Ю. Манухіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – Вип. 7. – Част. II – Кіровоград: КНТУ, 2005. – 528 с. – С. 12-18.
14. Височан О.С. Франчайзинг в туризмі: проблеми в обліковому відображенні / О.С. Височан // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10-12 листопада 2011 року. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 453-454.
15. Борович О.В. Облік та аналіз непрямих витрат сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит(за видами економічної діяльності) / О.В. Борович / Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки". – К., 2010. – 17 с.
16. Лиса О. Обліково-правові аспекти франчайзингу / О. Лиса, Р. Андрушко // Вісник Львівського національного аграрного університету. – 2013. – т. № 20. – С. 200-205.

Надійшла до редколегії 07.07.14

А. Цюцяк, старш. препод.
Ивано-Франковский университет права
имени Короля Даниила Галицкого, Ивано-Франковск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье освещены сущность, особенности налогообложения и порядок отражения в системе счетов бухгалтерского учета предприятий ресторанного хозяйства операций, обусловленных исполнением договора коммерческой концессии. Предложено расходы франчайзи по исследуемым операциям рассматривать в качестве расходов координации операций.

Ключевые слова: концессия; франчайзинг; франчайзи; франчайзер; франшиза; роялти.

Tsyutsyak, Lecturer
Ivano-Frankivsk University of Law Named After Danylo Galytskyi, Ivano-Frankivsk

MODERN STATE OF ACCOUNTING AND TAXING OF FRANCHISING IN A RESTAURANT BUSINESS

This article covers the nature and the peculiarities of taxing and the order of operation depicting in the system of restaurant bookkeeping according to the franchising agreement. The franchisee expenses are offered to interpret as the expenses of operations' coordination.

Keywords: franchising; franchisee; franchiser; franchise; royalty.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 10(163): 102-107

УДК 339.13:33812 (075.8)

JEL Q 5

Н. Бутенко, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ,

К. Панькова, асп.

Луцький національний технічний університет, Луцьк

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ МЕРЕЖАМИ В КОНТЕКСТІ УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті узагальнено теоретичні засади та розроблено практичні рекомендації щодо екологізації діяльності учасників партнерських мереж. Особливу увагу сконцентровано на спроможності вітчизняних підприємств корпоративного сектору реалізувати еко-ефективну стратегію бізнесу та знайти баланс між отриманням прибутку, збереженням довкілля та соціальною справедливістю.

Ключові слова: партнерські відносини, екологічний маркетинг; сталий економічний розвиток; екологізація маркетингової діяльності; екологічно орієнтований бізнес; природокористування.

Постановка проблеми. Поглиблення останніми роками затяжної та глибокої екологічної кризи змушують Україну та планету в цілому шукати шляхи сталого розвитку економіки з обов'язковим урахуванням екологічної складової як основного пріоритету. Такий хід розвитку ринкових відносин в економіці зумовлює об'єктивну необхідність поглибленого дослідження, розробки та впровадження інституційними споживачами екологічно орієнтованого способу ведення бізнесу та формування системи екологічної безпеки їх діяльності.

Особливого значення та все більшого розповсюдження концепція екологічного орієнтованого способу ведення бізнесу отримує в умовах розвитку концепції сталого збалансованого соціально-економічного розвитку. Водночас зі зміною поглядів на економічний розвиток і формуванням ідеології сталого розвитку, удосконалювались і концепції розвитку суб'єктів господарювання. Передумовою розв'язання суперечностей між економічним зростанням і збереженням та поліпшенням стану довкілля стало просування на ринок екологічних товарів, зокрема тих, що виробляються екологічно безпечним способом, сприяють зниженню екодеструктивного впливу на довкілля або усувають його наслідки, а також екологічно безпечних для споживачів.

Слід зазначити, що в Україні до останнього часу цій проблемі приділялося недостатньо уваги, а в багатьох випадках вона зовсім ігнорувалася. Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, а також вихід з еколого-економічної кризи неможливий без зміни підходів до організації ринкової діяльності підприємств, необхідності орієнтації на еколого-економічні вимоги виробництва та потреби ринку.

Виклики сьогодення ставлять перед Україною складне завдання інтеграції в світову економіку та впровадження принципів сталого розвитку. Проте тенденції глобалізації вітчизняної економіки засвідчують, що наразі Україна залишається поза сферою позитивного впливу глобалізації.

Разом з тим, потужний потенціал вітчизняної промисловості надає Україні значних конкурентних переваг на світовому ринку та є передумовою забезпечення її сталого економічного розвитку на довгостроковий перспективу. Відтак дослідження місця та ролі екологізації маркетингової діяльності вітчизняних підприємств в забезпеченні належної позиції України в світовій господарській системі є однією з найбільш дискусійних проблем формування стратегії сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження теоретичних аспектів економіки природокористування та екологічного маркетингу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.Ф. Балацький, Л.Г. Мельник, Б.Г. Данилишин, І.К. Бистряков,

Е.В. Хлобистов, Б.В. Буркинський, О.А. Веклич, З.В. Герасимчук, Л.С. Гринів, Л.Г. Руденко, С.К. Харичкова, Н.В. Караєва, О.Л. Канищенко, Г.І. Купалова, В.І. Мартинов, Р.Б. Ноздрьов, А.О. Старостіна, Дж. Тілмес, У. Якобсон та інші. Проте низка питань екологізації маркетингової діяльності в умовах сталого економічного розвитку лишається невирішеною та обумовлює потребу подальших досліджень.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Різні аспекти концепції екологічного маркетингу активно висвітлюються науковою спільнотою, проте знаходяться на стадії становлення. Тому спостерігається відсутність єдності, систематичності та однозначності категорій та класифікації, причин появи, розкриття сутності та сфери застосування, основних етапів становлення екологічного маркетингу, що спричинено науковими суперечностями між поглядами різних науковців. Це зумовлює актуальність та доцільність досліджень у цій сфері для поглибленого аналізу та уточнення його складових.

Формулювання завдань та цілей статті. Відповідно до зазначеного, мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо формування системи екологізації маркетингової діяльності вітчизняних підприємств в контексті сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сучасні тенденції розвитку промислових ринків та українських промислових підприємств на конкурентних ринках, доводиться констатувати втрату конкурентних позицій вітчизняними промисловцями навіть на внутрішньому ринку. Так, сировинний ухил виробничої структури, розрахований переважно на потреби експорту, робить вітчизняну промисловість надзвичайно залежною від кон'юнктури зовнішнього ринку, стримує розвиток внутрішнього ринку і звужує національні можливості щодо розвитку економіки та призводить до виснажливого та нерационального використання природних ресурсів, прогресу процесів забруднення і деградації довкілля.

Концепція сталого розвитку економіки визнана світовою спільнотою як домінуюча ідеологія розвитку людської цивілізації у XXI ст., стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства. Необхідність переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу об'єктивно зумовлена демографічним "вибухом", сучасною науково-технічною революцією, а також сучасним кризовим станом земної біосфери, істотним зниженням її відновлювальних, відтворювальних та асиміляційних можливостей внаслідок надмірних антропогенних навантажень на довкілля.

Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної та екологічної. Узгодження різних елементів,

які є засобами досягнення сталого розвитку – завдання величезної складності, оскільки всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися збалансовано. Переорієнтація економіки до екологічної збалансованості вимагає корінних реформ як на міжнародному, так і на національному рівнях. Л. Мельник визначає сталий розвиток як такий, що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [6].

Аналізуючи широкий спектр наукових публікацій з проблеми сталого розвитку [3,10], необхідно відмітити, що сутність цієї концепції полягає у пошуку такої моделі розвитку суспільства, при якій досягаються узгодженість і гармонізація його соціальної, екологічної і економічної складових, тобто забезпечується паритетність відносин у триаді "людина – економіка – природа".

Основними цілями сталого розвитку відповідно до Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті по сталому розвитку на 2003-2015рр [5] є: економічне зростання; охорона навколишнього природного середовища; добробут населення; соціальна справедливість; ефективне використання природних ресурсів; стабілізація чисельності населення; збереження й розвиток інтелектуального потенціалу країни; міжнародне співробітництво.

Основні пріоритети сталого розвитку суспільства, на думку вчених [8, с. 730-732], повинні визначатися на основі загальнолюдських цінностей і необхідності формування ноосферної цивілізації. У зв'язку з цим, ними пропонується одночасне вирішення таких цілей:

- соціальної – підвищення рівня матеріального добробуту та зайнятості населення;
- економічної – забезпечення динамічного зростання виробництва продукції суспільного споживання, обміну та розподілу;
- екологічної – відновлення якісного стану природного середовища та підтримка властивостей біосфери, які здатні до самовідтворення.

В сучасній економічній науці концепція сталого розвитку розглядається як логічний перехід від економіки використання ресурсів до економіки їх системного відтворення. В. Шевчук, враховуючи національні переваги, існуючі глобальні загрози (економічні, соціальні, екологічні та інші) та посилюючись на розробки українських вчених, послідовників С. Подолінського та М. Руденка, представників української наукової школи фізичної економії пропонує "українську модель сталого розвитку, яка передбачає, що господарювання відповідає вимогам сталого розвитку, якщо спирається на положення фізичної економії. Українська модель господарювання будується на засадах новітньої економічної парадигми; має антиентропійну спрямованість на протидію руйнації природних та рукотворних ресурсів; є ефективною, відповідаючи природним законам економічного буття" [12].

Результати дослідження практики більшості компаній промислового ринку засвідчують, що вони не ведуть активної діяльності зі сталого розвитку, хоча можливостей для цього є чимало. Дані висновки підтверджують і дослідження компанії McKinsey, проведеного у лютому 2010 року, в рамках якого було опитано 1946 керівників, які представляють широкий спектр галузей і регіонів. Згідно з його результатами, понад 50% управлінців вважають, що забезпечення *сталого розвитку* – це важлива складова розв'язання екологічних, соціальних та управлінських питань у широкому колі аспектів – від розробки нових продуктів до створення репутації та загальної корпоративної стратегії [13].

Незважаючи на таку стійку позицію, компанії все ще не готові впроваджувати концепцію сталого розвитку на практиці. Лише 30% керівників компаній активно шукають інвестиційні можливості для втілення даної концепції.

Тому необхідно ідентифікувати розуміння бізнесу концепції сталого розвитку та перспектив її практичного впровадження.

Компанії визначають сталий розвиток як один із трьох топ-пріоритетів, що може бути ефективною складовою бізнес-діяльності, оскільки сталість допомагає зміцнити соціальну відповідальність компанії, заощадити кошти та забезпечити збалансоване майбутнє для наступних поколінь.

Важливим фактом є те, що саме енергетичні компанії займають найбільш активну позицію зі сталих ініціатив в бізнес-середовищі. Керівники компаній на промисловому ринку (B2B) вбачають більше перспектив та можливостей в імplementації сталого розвитку, ніж на споживчому ринку (B2C) – 20% проти 14%.

Суттєвої популярності з року в рік набуває екотренд. Про зелені ініціативи пишуть ЗМІ, розвинені країни розробляють та впроваджують національні та міжнародні стратегії сталого розвитку, постійно активізується рух організацій за чисте навколишнє природне середовище та регулювання антропогенного навантаження, але, на жаль, досить мало компаній підтримують зелені ініціативи. Найбільшим бар'єром все ще є незнання та брак інформації щодо головних переваг сталого розвитку.

Близько 20% керівників американських компаній зізнались, що не знають, що означає сталий розвиток взагалі. Ті керівники, які знають визначення, ідентифікували його по-різному:

- 55% – визначили сталий розвиток як управління природними ресурсами та вплив на нього (наприклад, викиди парникових газів, енергозбереження, утилізації відходів, розробка зелених продуктів, збереження водних ресурсів тощо).
- 48% респондентів думають, що сталий розвиток – це державне регулювання (дотримання правил та стандартів і підтримка етичних норм).
- 41% говорять, що сталий розвиток – це регулювання соціальних питань (наприклад, умови праці та стандарти).
- 56% всіх респондентів надали інше визначення поняттю "сталий розвиток".

Незважаючи на брак знань та різне трактування "сталості", більшість респондентів вважають, що сталість таки створює додану цінність для бізнесу: 76% керівників стверджують, що сталий бізнес має позитивний ефект на акціонерну вартість у довгостроковій перспективі, а 50% стверджують про короткострокову цінність.

Більшість респондентів погоджується з важливістю та перевагами сталого бізнесу, але тільки 27% респондентів визнали, що керівники та топ-менеджери їх компаній приділяють увагу зеленим ініціативам на постійній основі. Тільки чверть керівників вказала, що сталий розвиток входить до трійки топ-пріоритетів бізнесу. Лише 28% активно шукають можливості для інвестування в сталий розвиток, у той час як 29% стверджують, що складові сталого розвитку практично інтегровані у їхню бізнес-діяльність. Компанії, які все ж таки відносять зелені ініціативи до топ-цілей, роблять це для того, щоб зберегти стабільний розвиток бізнесу завдяки гармонійному узгодженню з бізнес-цілями (38%), а також для побудови соціально-відповідальної репутації (27%). 62% респондентів вказали, що їхні компанії не повідомляють інвесторам про досягнення показників зелених ініціатив, навіть незважаючи на той факт, що більше ніж 50% компаній відстежують позитивний вплив цих ініціатив (додану цінність, репутацію та кількісні показники, наприклад, скорочення витрат). Лише 6% сказали, що сталий розвиток є топ-пріоритетом стратегії компанії та ефективною складовою ділової практики. 88% цієї групи активно шукають можливості для інвестування в сфері сталого розвитку. Крім того, переважна більшість

"екосвідомих" респондентів розуміють можливості застосування стратегії сталого розвитку в широкому колі питань: розробка продукту, маркетинг, планування інвестицій, управління внутрішніми операціями, розробка стратегії регулювання, управління корпоративною репутацією та брендом, загальна корпоративна стратегія.

Інші дані допомагають зрозуміти, наскільки сталість інплементована в структуру цих компаній. 84% екодружніх компаній усвідомлюють масштаб та намагаються регулювати свій carbon footprint ("вуглецевий слід" – кількість вуглекислого та інших газів, що викидаються в атмосферу і спричиняють парниковий ефект). Більше того, ця група відстежує відповідні показники сталого розвитку – відходи, енерго- та водопостачання, а також дотримання трудових стандартів зі своїми постачальниками і споживачами. Щодо майбутніх перспектив, то:

- 76% управлінців розглядають сталий розвиток як позитивний внесок в акціонерну вартість в довгостроковій перспективі. Компанії, які управляють сталістю проактивно, мають більше можливостей, щоб знайти і створити додану цінність для компанії.

- Компанії, які вважають сталість одним із топ-пріоритетів, вдвічі частіше, в порівнянні з іншими, впроваджують такі ініціативи на практиці. Це говорить про те, що високопоставлені керівники, які хочуть скористатися перевагами імплементації стратегії сталого розвитку в загальну бізнес-стратегію, повинні персонально долучатися до цього процесу, адже без участі першої особи, будь-яка ініціатива не матиме бажаного успіху.

- Першим кроком до отримання позитивного результату від впровадження сталого розвитку є посилення діалогу з інвесторами та іншими зацікавленими сторонами.

Перехід промислового ринку до сталого розвитку – це глобальний процес, в якому всі учасники промислового ринку повинні скоординувати з усім світовим співтовариством заходи, вжиті в напрямку реалізації цілей і принципів нової цивілізаційної моделі. У довгостроковому плані успішне вирішення задачі сталого розвитку буде залежати від нових підходів, що приведуть до зміни звичної практики на всіх рівнях промислового ринку.

Відтак до найважливіших передумов переходу України на модель сталого розвитку на національному та регіональному рівнях належать:

- ефективне та екологічно безпечне функціонування економіки, що дасть можливість досягти вищих показників життєвого рівня населення, цілеспрямовано розв'язувати соціальні, ресурсні та екологічні проблеми розвитку суспільства;

- раціональне використання, збереження і відтворення природних ресурсів, всебічна охорона навколишнього природного середовища – як найголовніших передумов забезпечення ресурсно-екологічної безпеки нинішнього та майбутніх поколінь, підтримання у біосфері екологічної рівноваги, а отже, чистого і здорового довкілля;

- стабілізація демографічної ситуації та чисельності населення і встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості, тобто створення системи правових гарантій та ефективної демографічної політики для досягнення економічного, соціального та екологічного благополуччя кожної сім'ї;

- розширення масштабів міжнародного співробітництва у сфері ефективного розв'язання ресурсно-екологічних проблем і завдань сталого розвитку, підвищення його результативності та ефективності, застосування в національній економіці найновіших світових досягнень науково-технологічного і соціально-екологічного прогресу.

На думку вчених, сповільнений екологічний розвиток суспільства пояснюється цілою низкою взаємно зумов-

люючих факторів, серед яких виділяються економіко-політичні (небажання багатьох країн знижувати свої завищені стандарти споживання і нездатність бідних країн застосовувати новітні ресурсозберігаючі і природоохоронні технології), демографічні (подальше зростання швидкими темпами населення в країнах, що розвиваються), моральні (збереження переважно зверхнього, антропоцентричного погляду на навколишнє природне середовище) і методологічні фактори, до яких і варто віднести брак досліджень науково-практичних проблем екологічного маркетингу [11].

В цьому контексті спроможність вітчизняних підприємств знайти адекватний баланс між отриманням прибутку, збереженням довкілля та соціальною справедливістю буде одним із вирішальних чинників для успішного переходу до сталого розвитку. Досягнення цієї мети вимагає провідної ролі в цьому процесі суспільно відповідального та сучасно мислячого національного бізнесу, а важливою складовою цього переходу має стати бізнес-стратегія еко-ефективності, оскільки кращі ресурсні й екологічні показники підвищують конкурентоспроможність бізнесу на ринку, зокрема полегшують доступ на більш екологізовані ринки розвинених країн, що поки серед українських промисловців та підприємців зустрічається надзвичайно рідко.

Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, а також вихід з еколого-економічної кризи неможливий без повної ринкової переорієнтації діяльності підприємств, необхідності орієнтації на еколого-економічні вимоги виробництва та орієнтації на потреби ринку.

Існуючий світовий і вітчизняний досвід впровадження елементів екологічного орієнтованого способу ведення бізнесу у процеси управління промисловими підприємствами потребує розробки та впровадження комплексного, системного екологічного маркетингу, що створює на стику дисциплін особливу галузь наукових знань про властивості управління, закономірності ринкової динаміки, принципи і методи адаптації природокористування до умов мінливого ринкового середовища. Концепція екологічного маркетингу, яка полягає в орієнтації виробництва і збуту на задоволення екологічно-орієнтованих потреб і запитів споживачів, створення і стимулювання попиту на екологічні товари (вироби чи послуги) – економічно ефективні і екологічно безпечні у виробництві і споживанні з урахуванням різноспрямованих інтересів суб'єктів ринку. Відповідно до концепції екологічного маркетингу усі аспекти господарської діяльності сучасного підприємства повинні плануватися і здійснюватися з урахуванням потреб і вимог ринку (у тому числі екологічних) та ґрунтуватися на принципах екологічної безпеки.

Таким чином, екологічний маркетинг орієнтується на нові екологічні потреби, що виникають в результаті екологічної кризи чи погіршення якості навколишнього середовища. Саме екологічні потреби споживачів є основним об'єктом уваги виробників екологічно чистих і екологічно безпечних товарів та послуг. Через задоволення екологічних потреб споживачів виробники реалізують свою кінцеву мету – одержання прибутку, а кінцевою метою споживачів у випадку застосування екологічного маркетингу є поліпшення якості життя.

Дотепер у науковому співтоваристві і серед широкої громадськості домінує вузьке трактування екологічного маркетингу, що зводить його зміст до просування і реклами товарів з екологічними характеристиками. При цьому, здебільшого екологічні характеристики товарів є не справді наявними атрибутами товарів, а лише критеріями позиціонування. На наш погляд, концепція екологічного маркетингу набагато ширша, і може розглядати практично усі ланки процесу суспільного відтворення (включаючи відтворення довкілля). Лише така широка

інтерпретація екологічного маркетингу дозволяє найбільш повно і системно використовувати маркетингову концепцію як інструмент реалізації планів сталого розвитку на локальному, регіональному, національному та глобальному рівнях. Подальший розвиток, поглиблення і конкретизація методології екологічного маркетингу є актуальними і значущими у світі загальнодержавної ресурсно-екологічної політики проблемами, і одержала розвиток лише порівняно нещодавно. Відповідно до об'єктивно існуючої необхідності систематичного і поглибленого дослідження маркетингових концепцій в галузі екології, екологічний маркетинг – це функція управління, яка організовує і спрямовує діяльність підприємств, пов'язану з оцінкою і перетворенням запитів споживачів в екологічно орієнтований попит на товари, що сприяють збереженню якісного та кількісного рівня основних екосистем, задовольняють потреби як окремих осіб, так і організацій або суспільства у цілому. Однак, на наш погляд, екологічний маркетинг – вид діяльності підприємства, спрямований на виявлення та задоволення екологічних потреб окремих споживачів та суспільства в цілому більш ефективним ніж конкуренти методами, в результаті якого забезпечується конкурентоспроможність і прибутковість підприємства. З цього визначення бачимо, що екологічний маркетинг є концептуальним підходом до ведення бізнесу конкретним суб'єктом господарювання та для успішного впровадження конкретними суб'єктами господарювання екологічного маркетингу потребує з'ясування зовнішніх факторів, під впливом яких формується комплекс екологічного маркетингу та візнаються напрями найбільш доцільного його розвитку.

Становлення і розвиток екологічного маркетингу у діяльності учасників партнерських відносин в корпоративному секторі повинно містити:

інформаційний аспект: аналіз важливих екологічних проблем, які впливають на діяльність підприємств партнерської мережі чи можуть впливати у майбутньому; оцінка ринкових можливостей і загроз, а також переваг і недоліків пов'язаних з впровадженням екологічного маркетингу;

філософський аспект і аспект доцільності: розширення місії і цілей підприємств, що передбачає формулювання екзогенних принципів і цілей та внесе корективи у цілі існування партнерських мереж;

аналітичний аспект: розроблення і аналіз альтернатив, у т.ч. виділення цільових груп споживачів, визначення конкурентної стратегії і стратегій позиціонування екологічних товарів;

дійовий і координаційний аспект: модифікацію та інтеграцію використання інструментів маркетингу з метою дотримання принципів екологічного маркетингу у конкурентній боротьбі;

аспект контролю: моніторинг, аналіз і регулювання маркетингової діяльності як частки стратегічного контролю.

Відповідно, можна визначити дві основні цілі екологізації діяльності учасників партнерських відносин:

Екологізація виробничих процесів – створення в межах корпоративного сектору таких економічних умов для суб'єктів господарювання, при яких вони будуть зацікавлені в модернізації технологій виробництва і прагнути раціонально використовувати, зберігати та відновлювати природно-ресурсний потенціал регіону (або компенсувати суспільству шкоду, яка завдається) для формування на ринку екологічних потреб; створення умов для збереження навколишнього середовища; пристосування виробництва до умов ринку.

Екологізація ринкової діяльності – передбачає здійснення екологічного маркетингу як системи розроблення конкурентоспроможності екологічної продукції; інтенси-

фікації збуту екологічно чистої продукції; отримання додаткового прибутку за рахунок екологізації виробництва.

Відповідно екологічні чинники в системі партнерських відносин в корпоративному секторі можуть виникати на наступних рівнях:

- дотримання екологічних вимог учасниками корпоративних відносин на рівні добувних галузей;
- визначення учасниками корпоративних відносин екологічних переваг на ринку споживчих товарів;
- дотримання учасниками корпоративних відносин екологічних вимог на рівні переробних галузей;
- дотримання учасниками корпоративних відносин екологічних вимог на рівні логістичних систем;
- дотримання учасниками корпоративних відносин екологічних вимог на рівні утилізації продукту та упаковки.

У рамках даного дослідження пропонується метою екологізації ринкової діяльності учасників партнерських відносин вважати взаємодію суб'єктів корпоративного сектору з метою отримання додаткових параметрів (екологічні характеристики) якості наданої продукції або послуг. Дана вимога дозволить мотивувати підприємства, орієнтовані на досягнення рівня встановлених системою державного регулювання пріоритетних показників, забезпечити екологічність своєї продукції і буде відповідати концепції сталого розвитку та стимулюватиме учасників партнерських відносин випускати продукцію, що відповідає певним стандартам якості.

Включення екологічних параметрів в пріоритет діяльності всіх учасників партнерських відносин дозволить реалізувати концепцію сталого розвитку на основі впровадження підприємствами поліпшеної системи ресурсозабезпечення виробничої діяльності, що діє в рамках встановлених еколого-економічних імперативів в процесі державного регулювання промислового сектора економіки.

Відтак критеріями оцінки екологічної відповідності учасників партнерських відносин на промисловому ринку – соціально-економічним імперативів системи державного регулювання мають стати:

- 1) природомісткість продукції;
- 2) відповідність вимогам партнерів щодо екологічних параметрів продукції;
- 3) наявність у підприємства системи контролю екологічної якості сировини і матеріалів, що надходять на підприємство;
- 4) взаємоузгодження екологічних цілей партнерів;
- 5) наявність висновку екологічного аудиту.

Ефективно організована система екологізації ринкової діяльності партнерських мереж включає в себе ряд елементів: організаційну структуру, планування, розподіл відповідальності, практичні методи, процедури, процеси і ресурси, необхідні для розробки, впровадження, реалізації та розвитку екологічної політики всіх учасників партнерських відносин. При цьому завдання системи екологізації не просто зниження впливу на навколишнє середовище, а сприяння підвищенню екологічної та економічної ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок вирішення питань, обумовлених екологічними аспектами його діяльності.

Серед ефектів, одержуваних учасниками партнерських відносин від впровадження системи екологізації, слід виділити: економію на закупівлях сировини, матеріалів, палива, енергії; використання відходів як товарного продукту; підвищення безпеки виробництва; поліпшення організації праці; підвищення рівня "іміджу" підприємства; отримання такою конкурентною мережею конкурентних переваг перед іншими партнерськими мережами.

Варто зазначити, що реалізація стратегії сталого розвитку корпоративного сектору національної економі-

ки залежить від ефективності системи екологізації ринкової діяльності учасників партнерських відносин, загальний підхід до формування якої наведено на рис. 1.

льний підхід до формування якої наведено на рис. 1.

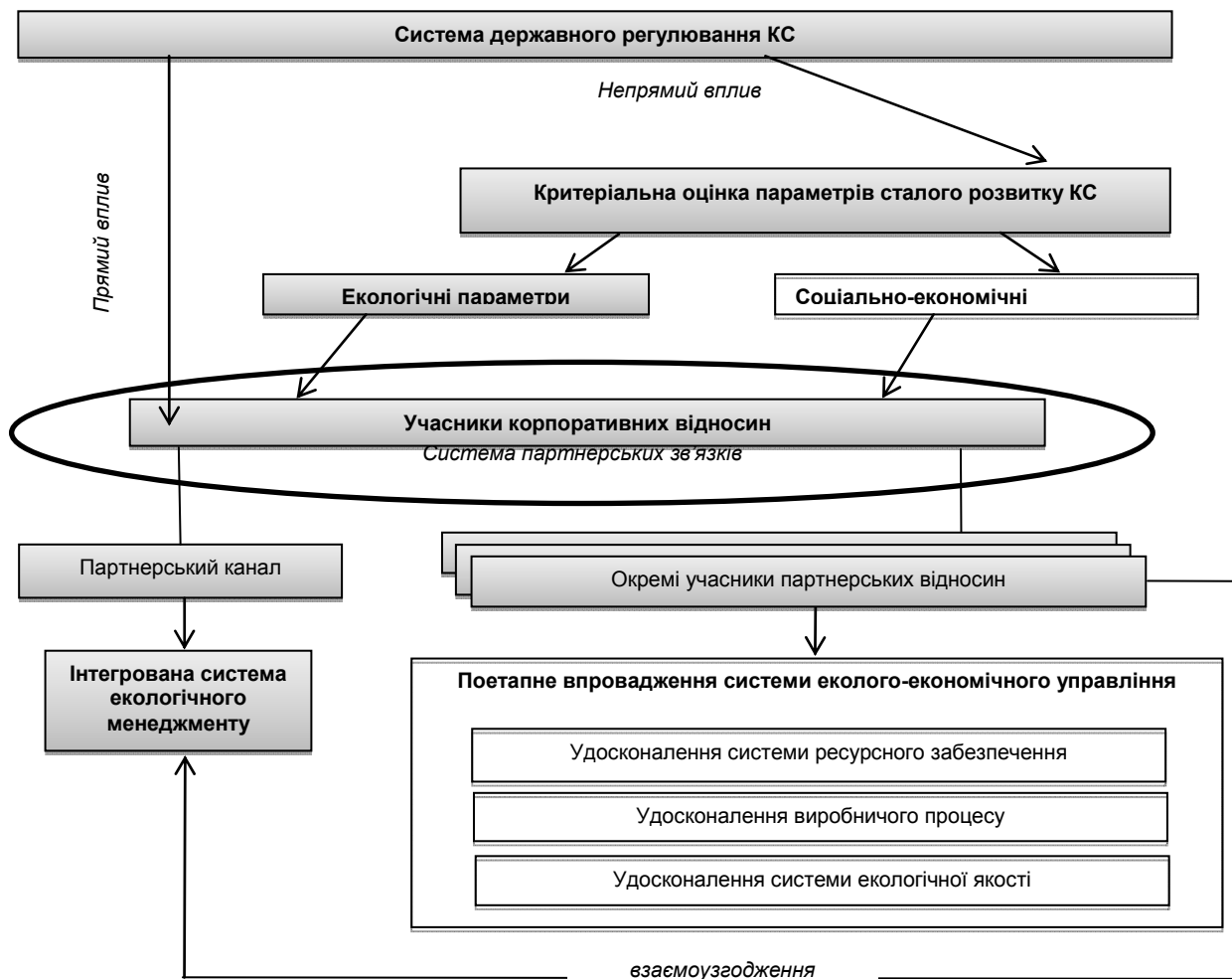


Рис. 1 Логіка формування та впровадження системи екологізації ринкової діяльності учасників партнерських відносин в корпоративному секторі

Оцінюючи розвиток системи екологізації ринкової діяльності партнерських каналів на промисловому ринку, можна виділити ряд взаємопов'язаних проблем:

відсутня достовірна та значима інформація про вплив підприємств партнерських мереж на навколишнє середовище;

системи екологічного менеджменту підприємств на промисловому ринку в разі свого існування фактично являють собою служби охорони навколишнього середовища, так як системи екологічного менеджменту, що відповідають міжнародним вимогам, не отримали розвитку в силу складності процедури сертифікації екологічної якості, а також витратності процесу впровадження;

низька ефективність та результативність контролю екологічних аспектів і негативного впливу на навколишнє середовище;

в системі бізнес – пріоритетів підприємств корпоративного сектору відсутні екологічно значимі цілі – недостатньо розвинена система державної мотивації до впровадження систем екологічного менеджменту;

відсутній ринковий механізм стимулювання підприємств для посилення екологічного контролю якості продукції, що випускається.

Внаслідок названих причин серед низки рекомендацій щодо розширення участі суб'єктів партнерських відносин в процесах екологізації діяльності слід назвати:

- вибір потенційних партнерів (постачальників, споживачів, посередників, конкурентів, громадських

організацій тощо) із однорідної сукупності суб'єктів ринку, що дотримуються принципів екологічної діяльності та неспроможні чинити екодеструктивний вплив на загальний результат діяльності партнерської мережі;

- готовність всіх учасників партнерських відносин вбудовувати к власну систему управління екологічні параметри якості та дотримуватись вимог міжнародних екологічних стандартів;

- залучення постачальників управлінських та виробничих рішень, спроможність удосконалити екологізації виробництва з метою досягнення відповідності критеріїв;

- використання "екологічних" критеріїв позиціонування продукції, що спроможне забезпечити переваги перед конкурентами;

- запровадження екологічних програм, що мінімізують деструктивний вплив суб'єктів корпоративного сектору на навколишнє середовище та спроможні забезпечити формування іміджу екологоорієнтованої організації;

- включення до партнерських каналів громадських та інших організацій, які спроможні забезпечити екологічний аудит, екологічні дослідження тощо.

В цьому контексті одним із вирішальних чинників успішного переходу суб'єктів корпоративного сектору підприємства до сталого розвитку має стати бізнесова **стратегія еко-ефективності**, оскільки кращі ресурсні й екологічні показники підвищують конкурентоспромож-

ність бізнесу на ринку, зокрема полегшують доступ на більш екологізованих ринків розвинених країн.

Еко-ефективність як бізнес-стратегія спрямована на те, щоб перетворити виклики сталого розвитку на нові сприятливі можливості для розвитку бізнесу. Оскільки сучасні ринки відрізняються високою динамічністю, то під час постійної адаптації до них бізнес може впроваджувати цю стратегію на трьох рівнях:

1. *Еко-ефективні процеси.* Перехід до інтегрованих методів екологічного управління дозволить підприємствам здійснювати загальну оптимізацію усіх процесів, мінімізувати як використання ресурсів, так і екологічні наслідки, що призводить до сукупного зменшення операційних витрат.

2. *Створення нових та кращих продуктів.* Екоінновації створюють для компаній нові прибуткові бізнесові можливості й ринкові ніші, розширюють їх присутність та збільшують їх частку на ринку.

3. *Вплив на ринкові механізми.* Продаж споживачам переважно доданої вартості продукції (корисних функцій або послуг, що супроводжують товари), породжує зміщення інтересу виробника в бік довговічності обладнання, можливості його модернізації в процесі експлуатації та кінцевої вторинної переробки матеріалів після закінчення терміну його використання тощо. Це сприяє створенню замкнутих циклів виробництва та утилізації, та, тим самим, бізнес отримує можливість зростати, корисна вартість, яку споживає кінцевий користувач, вимагає менших ресурсів, а екологічні наслідки зменшуються.

Стратегія еко-ефективності може бути успішно застосована компанією з будь-якого сектора економіки незалежно від її розміру і місцезнаходження, тим самим вона є придатною для бізнесу в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою. А для підприємств такої індустріалізованої країни, як Україна, вона особливо актуальна.

Таким чином, на мікро-рівні стратегія еко-ефективності є одним із головних двигунів переходу бізнесу до принципів сталого розвитку, оскільки допомагає одночасно виробляти кращі товари та послуги, скорочувати використання ресурсів, завдавати меншу шкоду довкіллю, покращувати економічні показники та здобувати переваги на ринку.

Висновок. Забезпечення сталого збалансованого соціально-економічного розвитку України потребує формування теоретико-методологічних та практичних

засад щодо впровадження концепції екологічного орієнтованого способу ведення бізнесу. Для цього необхідно поглибити науково-теоретичні і методичні дослідження щодо уточнення сутності екологічного маркетингу, визначити напрями маркетингових досліджень екологічних потреб споживачів та розробити відповідну систему екологізації ринкової діяльності учасників партнерських відносин в корпоративному секторі. Реалізація зазначених пропозицій сприятиме покращенню екологічного добробуту споживачів та суспільства в цілому.

Список використаних джерел

1. Бейкер М. Маркетинг // М. Бейкер (ред). – СПб.: Питер, – 2002 р. – 1200 с.
2. Ілляшенко С.М. Екологічний маркетинг / Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8550/1/2003_19.pdf
3. Караваєва Н.В. Комплексна оцінка ефективності механізмів екологічного регулювання, спрямованих на забезпечення сталого розвитку території: дис. канд. екон. наук: 08.08.01 – Суми, 2005. – 230 с.
4. Козуб Н.Н. Маркетинг и экология: особенности и перспективы // Аграрний вісник Причорномор'я, Економічні науки, – № 49 – 2009 р.
5. Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті по сталому розвитку на 2003-2015 рр., затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. №634 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/142/1/ukraine-sustainable_development-role_of_education-guide.pdf
6. Мельник Л.Г. Экологическая экономика: Учебник. – Сумы: Издательство "Университетская книга", 2001. – 350 с.
7. Мельник Л.Г., Хенс Л. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник // Л.Г. Мельник, Л. Хенс (ред.). – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2007. – 1120 с.
8. Мельник Л.Г., Шапочки М.К. Основы экологии. Экологическая экономика та управління природокористуванням: Підручник // Л.Г. Мельник, М.К. Шапочки (ред.). – Сумы: ВТД "Університетська книга", 2006. – 759 с.
9. Ращенко А.В. Суть та еволюція поняття екологічний маркетинг // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/16SEM.pdf
10. Руденко Л.Г., Білявський Г.О., Горленко І.О. Оцінка стану виконання підсумкових документів Всесвітнього саміту зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002) в Україні // Л.Г. Руденко, Г.О. Білявський, І.О. Горленко та ін. – К.: Академперіодика, 2004. – 208 с.
11. Хлобистов С.В. Экологическая безопасность трансформационной экономики // С.И. Дорогунцов (ред.). – РВПС України НАН України – К.: Агентство "Чорнобильінтерінформ", 2004. – 336 с.
12. Шевчук В.О. Глобальна місія України і національна модель сталого розвитку // "Економіст" – 2006р. – №1 – С. 62-65
13. How companies manage sustainability: McKinsey Global Survey results / The McKinsey Quarterly. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mckinseyquarterly.com/How_companies_manage_sustainability_McKinsey_Global_Survey_results_2558
14. Meffert H. and Kirchgeorg M. Environmental protection and corporate strategy of German companies, 1993 AMA Educator's Proceedings, Chicago

Надійшла до редколегії 16.04.14

Н. Бутенко, канд. екон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев,
К. Панькова, асп.
Лутцкий национальный технический университет, Луцк

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧЕСЬКЕ УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ СЕТЕЙ

В КОНТЕКСТЕ ВНЕДРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті обобщены теоретические основы и разработаны практические рекомендации по экологизации деятельности участников партнерских сетей. Особое внимание сконцентрировано на способности отечественных предприятий реализовать эко-эффективную стратегию бизнеса и найти адекватный баланс между получением прибыли, сохранением окружающей среды и социальной справедливостью.

Ключевые слова: партнерские отношения, экологический маркетинг; устойчивое экономическое развитие; экологизация маркетинговой деятельности; экологически ориентированный бизнес; природопользование.

N. Butenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
K. Pankova, PhD Student
Lutsk National Technical University, Lutsk

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF THE PARTNERSHIP NETWORKS IN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

This article summarizes the theoretical background and develops practical recommendations on green activities of partner networks. Particular attention is focused on the ability of domestic enterprises to implement eco-efficient business strategy and find the appropriate balance between making a profit, environmental conservation and social justice.

Keywords: partnerships, environmental marketing; sustainable economic development; greening of marketing activities; environmentally focused business; nature harnessing.

ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
O. Babanska, Assistant
I. Mechnikov Odessa national university, Odessa

INTERNATIONAL ECONOMIC TRANSBOUNDARY COOPERATION: ESSENCE, CONTENT, FORMЫ, SUBJECTS

In the article critical analysis of the main theoretical schools about the nature and mechanisms of the implementation of trans-border cooperation (TBC) was conducted. Author's approach for determining TBC essence, its forms and subjects was developed. TBC is a process of establishment of the international regional relations between subjects (local and regional authorities, territorial communities, public organizations, businessmen) of two or more countries which have general borders. This process includes development of general strategies, priority directions and programs of the development of territories on the basis of estimation of their general potential, strengths and weaknesses, determinations of sinergetical effect from their use, exposure of risks with the purpose of realization of socio-economic interests of all participants of collaboration, executed by corresponding agreements which do not conflict with the current legislation of countries. Special attention is paid to the classification of the subjects of the TBC and the system of their socio-economic interests.

1. Mezhhregional'noe i prigranichnoe sotrudnichestvo v gosudarstvakh – uchastnikah SNG (informacionno-analiticheskaja zapiska), Moskva, 2011 – p. 77 [online]: <<http://www.e-cis.info/foto/pages/19817.doc>> [Accessed]. (Russian).
2. N. N. Vnukova. Konceptual'nye osnovy formirovaniya transgranichnykh finansovykh klasterov, [online]: <<http://lib.usue.ru/resource/free/12/s176.pdf>> [Accessed]. (Russian).
3. Sonya Gerfert, 2009 Cross-Border Cooperation: Transforming Borders. Over-coming Obstacles, [online]: <http://essay.utwente.nl/60149/1/BSc_S_Getfert.pdf> [Accessed].
4. Zakon Ukraïni "Pro transkordonne spivrobitnictvo". Golos Ukraïni 22.07.2004 – № 134. (Ukrainian).
5. Evropejs'ka ramkova konvencija pro transkordonne spivrobitnictvo mizh teritorial'nimi obshhinami abo vlastjami. Oficijnij visnik Ukraïni, oficijne vidannja vid 15.03.2006., № 9, p. 200, article 585, code 35386/2006 [online]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106> [Accessed]. (Ukrainian).
6. Garagonich V.V. Konceptual'ni zasady transkordonnogo spivrobitnictva Ukraïni // Naukovi praci; Naukovo-metodichni j zhurnal. – V. 115. Edition 102. Istorichni nauki. – Mikolaïv: Vid-vo ChDU im.. Petra Mogili, 2009. p. 152. (Ukrainian).
7. Izotov D.A., Jun S.E. Prigranichnoe sotrudnichestvo kak ob'ekt issledovanija // Ojkumena. Regionovedcheskie issledovanija. 2011. № 4. p. – 8-21. [online]: <http://www.oikum.ru/arc/lib/2011_04_02.pdf> [Accessed]. (Ukrainian).
8. Snezhanova L.N. Prigranichnoe sotrudnichestvo v Rossijskoj Federacii. – M.: Nacional'nyj institut razvitija sovremennoj ideologii. 2009, p. 11. (Russian).
9. Zasadko V.V. Transkordonne spivrobitnictvo Ukraïni; tendencii, problemi ta perspektivi rozvitku [online]: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09zvvcpr.pdf> [Accessed]. (Ukrainian).
10. Galajda O. Social'no-ekonomichni aspekti mizhhregional'nogo prikordonnogo spivrobitnictva. – Forum mizhhregional'nogo prikordonnogo spivrobitnictva. Mizhnarodna naukova shkola mizhhregional'noi prikordonnoi spivpraci. (Ukrainian).
11. Bojanec'ka M.I. Uchast' Ukraïni u transkordonnomu spivrobitnictvi (na prikladi Evroregionu "Verhnij Prut") konferencija aktual'ni dosjagnennja evropejs'koï nauki. 2010 [online]: <http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68510.doc.htm> [Accessed]. (Ukrainian).
12. Panov A.V. Evroregioni jak instrument prikordonnogo (transkordonnogo) spivrobitnictva / A.V. Panov // Visnik Zaporiz'kogo nacional'nogo universitetu. Zbirnik naukovih prac'. Serija: "Juridichni nauki". – №8. – Zaporizhzhja – 2011 – p. 20-26 [online]: <<http://alenpanov.org.ua/page/60.html>> [Accessed]. (Ukrainian).
13. Perkmann Markus. Cross- border co-operation as policy entrepreneurship: explaining the variable success of European cross- border regions. Centre for the Study of Globalisation and Régionalisation, Coventry Warwick Business School, University of Warwick CSGR Working Paper No. 166/05 May 2005 [online]: <http://wrap.warwick.ac.uk/1953/1/WRAP_Perkmann_wp16605.pdf> [Accessed].
14. Igor Studennikov. Transkordonne spivrobitnictvo jak dzerkalo regional'noi politiki v Ukraïni Ekonomichnij chasopis - HHI №1-2, 2005 [online]: <<http://soskin.info/ea/2005/1-2/20050111.html>> [Accessed]. (Ukrainian).
15. Pavliha N.V., Kicjuk I.V. Misce ta znachennja transkordonnogo spivrobitnictva v konteksti pidvishhennja konkurentospromozhnosti regionu. Naukovij visnik Volins'kogo nacional'nogo universitetu imeni Lesi Ukraïnki. 2009, №11 Serija: Mizhnarodni vidnosini [online]: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvvnu/misnarod_vidnos/2009_11/R11/Pavliha.pdf> [Accessed]. (Ukrainian).
16. Sajt Komitetu z pitan' evropejs'koï integracii Verhovnoi Radi [online]: <http://comeuroint.rada.gov.ua/comevoint/control/uk/publish/category?cat_id=44792> [Accessed]. (Ukrainian).
17. Stechenko D.M. Rozmishhennja produktivnih sil i regionalistika – Pidruchnik. – K.: Vikar, 2006. – p. 396. (Ukrainian).
18. Natalija Rotar. Tendencii rozvitku transkordonnoi spivpraci Ukraïni ta Rumunii v konteksti evrointegracijnih procesiv (Chastina 1) [online]: <<http://dc-summit.info/proekty/ukraina-rumunija-moldova/1330-tendencii-rozvitku-transkordonnoi-spivpraci-ukraini-ta-rumunii-1.html>> [Accessed]. (Ukrainian).
19. Pavliha N.V., Kicjuk I.V. Misce ta znachennja transkordonnogo spivrobitnictva v konteksti pidvishhennja konkurentospromozhnosti regionu. Naukovij visnik Volins'kogo nacional'nogo universitetu imeni Lesi Ukraïnki. 2009, №11 Serija: Mizhnarodni vidnosini [online]: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvvnu/misnarod_vidnos/2009_11/R11/Pavliha.pdf> [Accessed]. (Ukrainian).
20. Kyfjak V. Funkcionuvannja jevroregionu "Verhnij Prut" ta jogo rol' v integracijnih procesah Ukraïny, p. 65-72 (Ukrainian).

21. Nikitenko P. G., Vertinskaja T.S. Belorussko-rossijskoe prigranichnoe sotrudnichestvo kak faktor formirovaniya Sojuznogo gosudarstva Belarusi i Rossii // Obshhestvo i jekonomika. – 2006. – № 3 (Russian).
22. Starostina A.O. Marketyngovi doslidzhennja nacional'nyh i mizhnarodnyh rynkiv. – K.: TOV " Lazaryt – Poligraf, 2012 (Ukrainian).
23. Nikolajev E. Ob'jednujuchyj regionalizm. Politychnyj menedzhment, 2004, №4. p. 108 – 117 [online]: <<http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=29&c=453>> [Accessed]. (Ukrainian).
24. Patratij N.V. Ponjattja "regional'na integracija" u vitchyznjanij ta zarubizhnij naukovej dumci // Grani: naukovotoretychnyj i gromads'ko-politychnyj al'manah / Dnipropetrovs'kyj nacional'nyj universytet im. O. Gonchara; Centr social'no-polit. Doslidzh. – Dnipropetrovs'k, 2011. – №3 (77). – p. 133-137 (Ukrainian).
25. Garagonych V.V. Konceptual'ni zasady transkordonnogo spivrobitnyctva Ukraïny // Naukovi praci; Naukovometodychnyj zhurnal. – V. 115. Edition 102. Istorychni nauky. – Mykolajiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mogily, 2009. – p. 152 (Ukrainian).
26. Trojan S. Bazovi zasady transkordonnogo spivrobitnyctva i perspektyvy funkcionuvannja jevro regioniv //S. Trojan // Aktual'ni problemy vitchyznjanoi' ta vsesvitn'oi' istorii'. – Rivne, 2008, № 13, p. 217-224 (Ukrainian).
27. Mezhrigional'noe i prigranichnoe sotrudnichestvo v gosudarstvach – uchastnikah SNG (informacionno-analiticheskaja zapiska) Moskva, 2011, p. 77 [online]: <<http://www.e-cis.info/foto/pages/19817.doc>> [Accessed]. (Russian).
28. Mizhnarodne mizhrigional'ne, transkordonne spivrobitnyctvo. Sajt Ternopil's'koi' oblasnoi' derzhavnoi' administracii' [online]: <<http://www.adm.gov.te.ua/index.php?module=politics§ion=172>> [Accessed]. (Ukrainian).
29. Morozova T.V. Karel'skaja model' transgranichnogo sotrudnichestva i razvitie prigranichnyh mestnyh soobshhestv // Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. №1. 2006, p. 73-89 (Russian).
30. James Anderson, Liam O'Dowd, New Borders for a Changing Europe: Cross-Border Cooperation and Governance F. Cass, London, 2003 -208 p.
31. Rongxing Guo, Ph.D., The Final Report Fourth Individual Research Grant East Asian Development Network (EADN). Regional Science Association of China at Peking University, Beijing, China. November 2004.
32. Zakon Ukraïny Pro transkordonne spivrobitnyctvo. Verhovna Rada Ukraïny; Zakon vid 24.06.2004 № 1861-IV – Golos Ukraïny vid 22.07.2004 № 134 [online]: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>> [Accessed]. (Ukrainian).
33. Mikula N. Mizhterytorial'ne ta transkordonne spivrobitnyctvo: Monografija. – L'viv: IRD NAN Ukraïny, 2004. – p. 395. (Ukrainian).
34. Trojan S. Bazovi zasady transkordonnogo spivrobitnyctva i perspektyvy funkcionuvannja jevro regioniv /S. Trojan // Aktual'ni problemy vitchyznjanoi' ta vsesvitn'oi' istorii'. -Rivne, 2008, №. 13, z. 217-224 (Ukrainian).
35. Kuljeshova G. Suspil'no-geografichna sut' transkordonnogo spivrobitnyctva / G.Kuljeshova. – Elektronnyj arhiv Harkivs'kogo nacional'nogo universytetu imeni V.N. Karazina, 2008 (Ukrainian).
36. Verholanceva K.V. Rozvytok suchasnogo transkordonnogo spivrobitnyctva Rosii' ta kraï'n Jevropy: porivnjal'nyj analiz – M.:2009, p. 177 (Ukrainian).
37. Jevropejs'ka ramkova konvencija pro transkordonne spivrobitnyctvo mizh terytorial'nymy obshhynamy abo vlastjamy. Oficijnyj visnyk Ukraïny oficijne vydannja vid 15.03.2006 – 2006 r., № 9, p. 200, article 585, code 35386/2006 [online]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106> [Accessed]. (Ukrainian).
38. Nykytenko P.G., Vertynskaja T.S. Belorussko-rossijskoe prygranychnoe sotrudnichestvo kak faktor formyrovanyja Sojuznogo gosudarstva Belarusi y Rossyji // Obshhestvo y ekonomika. – 2006. – № 3. (Russian).
39. Zasadko V.V. Transkordonne spivrobitnyctvo Ukraïny; tendencii', problemy ta perspektyvy rozvytku [online]: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09zvvcpr.pdf> [Accessed]. (Ukrainian).
40. Dolynjak Ju. O. Rol' transkordonnoi' spivpracy v aktyvizacii' jevropejs'kyh integracijnyh procesiv. Naukovyj visnyk Volyns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Lesi Ukraïnky Serija Ekonomika, 2010, №4 [online]: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2010_4/R8/Dolyniak.pdf> [Accessed]. (Ukrainian).

V. Kravchenko, PhD in Economics, Associate Professor,
A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

EVOLUTION OF THEORETICAL APPROACHES TO ENTERPRISE RISKS ANALYSIS

Modern state of the Ukrainian clannish-oligarchic economy can be characterized in the terms of extraordinarily high degree of riskiness that makes actual use of scientifically based approach to the entrepreneurial risk management. Paper analyses certain types of enterprise risks than are connected with the certain forms of rotation of capital. Approaches of the different scientific schools to enterprise and its risks (classic political economy, Austrian, Marxism, Austro -German, Keynesianism, behavioral economics, neoclassical school, institutionalism) are considered in the article. Formation of the modern Ukrainian theory of enterprise risks must include achievements of other scientific schools.

1. Deutsche Bank Research. Sovereign default probabilities online. [online] 10 September 2014. Available at: <[http://www.dbresearch.com/servlet/reweb2.ReWEB?rwnode=DBR_INTERNET_EN-PROD\\$EM&rwbj=CDS.calias&rwsite=DBR_INTERNET_EN-PROD](http://www.dbresearch.com/servlet/reweb2.ReWEB?rwnode=DBR_INTERNET_EN-PROD$EM&rwbj=CDS.calias&rwsite=DBR_INTERNET_EN-PROD)> [Accessed 10 June 2014].
2. 2014 KOF Index of Globalization. [online]: <http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2014/04/15/rankings_2014.pdf> [Accessed 10 June 2014].
3. Blok NATO razoshelsya na blokpakety. Kommersant. 07.04.08 [online] <<http://www.kommersant.ru/doc/877224>> [Accessed 10 June 2014].
4. Cantillon, R., 1931. Essai sur la nature du commerce en general / Edited and translated by H.Higgs L. pp.53-56 [online] <<http://oll.libertyfund.org/titles/285>> [Accessed 20 June 2014].
5. Smith, Adam, 1776. Inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations, originally printed in Glasgow, Scotland, reprinted as The Wealth of Nations, Random House, New York, 1937. pp. 48-49, 86, 114.

6. Valras, L., 2000. Ehlementy chistoy politicheskoy ehkonomii – M.: Izograf, – 448 s. [online] <<http://biznessolimp.ru/books/valras-l-elementy-chistoy-politicheskoy-ekonomii-razdel-1/stranica-1>> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
7. Istoriia ekonomichnykh uchen: Pidruchnyk (2005) / 3a red. V.D. Bazylevycha. – 2-he vyd., vypr. – K.: Znannia. – 567 p., p. 455 (Ukrainian).
8. Knight, Frank H., 1921. Risk, Uncertainty, and Profit, Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co. [online] <<http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>> [Accessed 20 June 2014].
9. Sejh, Zh.-B., 1986. Traktat politicheskoy ehkonomii. – M., p. 17 (Russian).
10. Klark, Dzh.B., 1934. Raspredelenie bogatstva. – M., p.40 [online] <<http://ek-lit.narod.ru/klarksod.htm>> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
11. Makkonell, K.R., Bryu S., 1992. Ekonomiks: Principy, problemy i politika: V 2 t.: Per. s angl. 11-go izd. – M.: Respublika, 1992. – Vol. 1. – p.38. (Russian).
12. The Global Entrepreneurship Monitor: [online] <<http://www.gemconsortium.org>> [Accessed 20 June 2014].
13. Entrepreneurship by Russell S. Sobel: [online] <<http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>> [Accessed 20 June 2014].
14. Kapital: Vol. 3, 1961. Marks K., Ehngel's F. Soch., 2-e izd. Vol.25., M.: Politizdat – p. 406-429 [online] <http://politazbuka.info/biblioteka/118-mnogotimniezdanija/727-marx-karl-engels-friedrich-sochineniya-2-e-izdanie-tom-25.html> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
15. Ibid, p.412 [online] <<http://politazbuka.info/biblioteka/118-mnogotimniezdanija/727-marx-karl-engels-friedrich-sochineniya-2-e-izdanie-tom-25.html>> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
16. Butuk, A.I., 2000. Ehkonomicheskaya teoriya: Ucheb. posobie. – Kiev: Vikar, p. 37. – 644 p.: [online] <http://pidruchniki.ws/12281128/politekonomiya/spor_predprinimatelskoy_sposobnosti#974> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
17. Zombart, V., 1994. Burzhua: Per. s nem./ In-t sociologii. – M.: Nauka. 443 p. (Seriya "Sociologicheskoe nasledie") p.227-228 [online] <http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Zomb/index.php> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
18. Bernstajn, P., 2000. Protiv bogov: Ukroshhenie riska / Per. s angl. – M.: ZAO "Olimp-Biznes", – 400 p. – 235 (Russian).
19. Sajmon, G.A., 1976. Racionalnost kak process i produkt myshleniya. p. 16-38; Simon, H.A., From substantive to procedural rationality. Method and Appraisal in Economics, Ed. by S. Latsis. Cambridge (Russian).
20. Kaneman, D., Tverski A., 2003 Racional'nyj vybor, cennosti i frejmy. Psixologicheskij zhurnal. Vol. 24, № 4. p. 31-42. [online] <<http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm>> [Accessed 20 June 2014]. (Russian).
21. Andersen, G., 2013. Did cocaine use by bankers cause the global financial crisis? 15 april 2013 The Guardian. Shortcutsblog.: [online] <<http://www.theguardian.com/business/shortcuts/2013/apr/15/cocaine-bankers-global-financial-crisis>> [Accessed 20 June 2014]; Roseingrave, L., 2010. Consultant links global financial crisis to cocaine. Irish Examiner, December 16, 2010.: [online] <<http://www.irishexaminer.com/ireland/consultant-links-global-financial-crisis-to-cocaine-139549.html>> [Accessed 20 June 2014]
22. Shumpeter, J., 1982. Teoriya ehkonomicheskogo rosta: issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla predprinimatel'skoj kon'yunktury. M.: Progress, p.169-170 (Russian).
23. Searching for the invisible man. The Economist, Mar 9th 2006.: [online] <<http://www.economist.com/node/5601890>> [Accessed 20 June 2014]
24. Baumol, W. J., 1990. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. Journal of Political Economy. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 893 – 920.: [online] <<http://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v98y1990i5p893-921.html>> [Accessed 20 June 2014]
25. Mises, L.Von, 1949. Human action. A treatise on economics. New Haven (Conn.) – p.249.: [online] <http://mises.org/page/1470/human_action> [Accessed 20 June 2014]
26. Mises, L.Von, 1951 Profit and loss. South Holland (Ili), p.11.: [online] <http://mises.org/books/planningforfreedom_mises.pdf> [Accessed 20 June 2014]
27. Wood, J. Stuart, 2005. Development and Present State of the Theory of Entrepreneurship in Product and Asset Markets. Austrian Scholars Conference. Austrian Concepts and the Mainstream, March 19, p.9
28. Ibid, p. 20.
29. Gehlbreit, Dzh., 1979. Ehkonomicheskije teorii i celi obshhestva. – M., Progress, p.69-70 (Russian).
30. Soskin O. Mozhlyvosti realizatsii modeli narodnoho kapitalizmu v Ukraini. Zbirnyk naukovykh prats "Ekonomichni nauky", Seriya "Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia", Vypusk 7(28), chastyna 2 Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, 2010 [online] <<http://osp-ua.info/interview/15065-ekonomichna-model-mozhlyvosti-realizatsiyi-modeli-narodnogo-kapitalizmu-v-ukrayini--oleg-soskin.html>> [Accessed 20 June 2014]
31. Korzhov, H., 2007. Oliarkhiia yak model obmezhenoi modernizatsii. Ukrainskyi sotsium. №1., p.104-114. Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya Sotsiologichna. Vypusk 01 (Russian).
32. Herasymenko, P., 2011. Podatok na prybutok – chynnyk stymulivannia ekonomiky? 19-04-11 ZAXID.NET: [online] <http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok__chinnik_stimulyuvannya_ekonomiki&objectId=1127412> [Accessed 20 June 2014]. (Ukrainian).
33. Martsynovskiy, Viktor, Liamets, Serhii, 2013. Memorandum z pidpriemstvamy HMK: "dohovorniak" ta koruptsiiniist. Ekonomichna pravda, 05.06.2013: [online] <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/06/5/378056/view_print/> [Accessed 20 June 2014]. (Ukrainian).
34. Doing Business 2014. Ukraine 2014 The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 114 p. – p. 75, 77: [online] <<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>>– [Accessed 20 June 2014].
35. Na Donbasi uzhe znyshchyly mayzhe 600 kompaniy. Ukrayins'ka pravda, 09.09. 2014. [online] <http://www.ppravda.com.ua/news/2014/09/9/7037152/view_print/> [Accessed 10 September 2014]. (Ukrainian).

O. Garashchuk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
Deputy Head of the organizational and information support –
the Head of the Public Relations and Media and
International Cooperation of the State inspection of educational institutions of Ukraine,
V. Kutsenko, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Chief Scientific Officer State Institution "Institute of
Environmental Economics and Sustainable Development of NAS of Ukraine"

AN INNOVATIVE WAY OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION – A PREREQUISITE TO ENHANCE ITS QUALITY

Improving the quality of education needs to move her to an innovative way of development. The paper states that innovation in education – a key condition of its availability, efficient use of resources. Innovations in Education author examines how the introduction of something new in higher education, the implementation of new ideas, new methods. Reviewed state of scientific and technical progress in Ukraine, noting that the volume of scientific and technical work performed by enterprises grows. Emphasizes the role of higher education, which is an integral component of the economy. Systematized indicators characterizing the level of development of higher education in Ukraine. The changes that have occurred and the factors that led to them. Emphasized the importance of implementing the various components of the innovation in the educational process and proved a number of measures for its development. Revealed the importance of financial components to provide the resource base for the transition of the educational sector in the innovation way of development.

The need for structural changes in higher education, in training, which has a positive impact on the socio-economic performance of the country and the economic activity of the population. It is emphasized that confirm the activity of higher education transition to an innovative way of development is closely associated with this process in a secondary school. And therefore stresses the need for further computerization and informatization of secondary school and in higher education needs to accelerate the development and implementation of new learning technologies, formation of creative innovation teams and ensure their mobility, financial security model of higher education, including through public-private partnership.

1. Burdzhakov F.E. (2013), Innovatsionnyy protses: priority v spros na rabochuyu silu Sotsialnaya sostavlyayushchaya innovatsionnogo razvitiya [Innovative process priorities in the demand for labor. The social component of innovation development], IMEMO PAN, Moscow, Russia
2. State Statistics Service of Ukraine (2013) Statistical Bulletin "General educational institutions of Ukraine at the beginning of the 2012/13 school year", Kyiv, Ukraine
3. Kartash M., Kryzhanivskyy and O. Kartash (2014) "Higher engineering education in sustainable social development" Vysha osvita Ukrainy, vol. 2, p. 57.
4. Klimova G.P. (2012) "Innovative development of higher education in Ukraine: methodological aspects of analysis" Aktualni pytannya innovatsiynoho rozvytku, vol. 3, p. 90-105.
5. Knyazev E.A. and Draguntosova N.V. (2014) "European dimension and institutional information in Russian higher education" Voprosy obrazovaniya, vol. 4, p. 115.
6. Kozarezenko L.V. (2014) "Public-private partnerships as a tool of financial regulation of human development" Finansy Ukrainy, vol. 2, p. 89-91.
7. Kononenko K. and Chernenko T. (2014) "Corruption in education: a strategic threat to the development of Ukrainian society" Stratehichni priority, vol. 1(30), p. 124.
8. Kuklin O.V. "Conceptual Foundations of innovative development of higher education institutions" available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&sr=1186> (Accessed 28 July 2014).
9. Lukyanova A.L. (2010), Otdacha ot obrazovaniya: chto pokazyvayet meta-analiz [Returns to Education: shows that a meta-analysis], GU VSHE, Moscow, Russia
10. State Statistics Service of Ukraine (2013) Statistical Bulletin "Basic indicators of higher education in Ukraine at the beginning of 2013/14 school year", Kyiv, Ukraine
11. Podolskiy O.A. and Panov D.S. (2014) "The first study of Adult Competencies in Russia" Voprosy obrazovaniya, vol. 2, p. 82-108.
12. State Statistics Service of Ukraine (2014) Statistical Bulletin "Socio-demographic characteristics of households in 2013 (according to the Survey of Household Ukraine)", Kyiv, Ukraine
13. (2014) Sotsialnaya sostavlyayushaya innovatsionnogo razvitiya [The social component of innovation development], IMEMO PAN, Moscow, Russia
14. Starutska O.P. (2012) "The importance of innovation development of higher education in the integration into the European educational community" Innovatsiyna ekonomika, vol. 1(27), p. 29-33.
15. State Statistics Service of Ukraine (2012) "Statistical Yearbook of Ukraine for 2011", TOV "Avgust Treyd", Kyiv, Ukraine
16. Fedoruk D. (2013) "Public-Private Partnerships in Health" Yurydychna hazeta, vol. 41, p. 34.
17. Haustov V.K. (2014) "Innovation potential structural changes in Ukraine" Ekonomika i prognozuvannya, vol. 2, p. 85.
18. Millennium becteration of the Millenium Development Gals for Ukraine, available at: <http://www.Vg.Undp.org/Ukraine/en/home.hkml> (Accessed 25 July 2014).

V. Shevchenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERACTION OF TRADE AND FINANCIAL LINKAGES IN THE FREE TRADE ZONES

Different models of free trade agreements (FTA) and free trade zones (FTZ) are considered in the article, argued the complex approach to their structures and results under unstable global economic environment. Such agreements support the trade relations progress, create conditions for financial linkages development among the countries, including trade financing, banking services, foreign investments.

The typology of the free trade zones models and financial linkages types between countries have been developed. Approaches to the results of the free trade zones have been argued. It has been discovered that for the free trade zones of transitional countries the prevailing are trade flows concentration whereas financial and investment linkages are acting with developed countries.

The main directions of increasing of the financial linkages results in the free trade zones have been discovered.

1. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2013 рік. – Національний банк України, 2014. http://www.bank.gov.ua/Balance/PB/2012/aPB_2013.pdf.

2. Baldwin, R. (ed.), The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects. / R. Baldwin – London: CEPR – 2009.

3. Baier, S., Bergstrand, J. Do free trade agreements actually increase members' international trade? / S. Baier, J. Bergstrand // – Journal of International Economics – 2007 – No. 71 (1), – P. 72–95.

4. Bhagwati, J. Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade. / J. Bhagwati – Oxford, Oxford University Press, 2008.

5. Cheong D. Methods for Ex Post Economic Evaluation of Free Trade Agreements. / D. Cheong // – ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – Asian Development Bank, 2010.

6. International Monetary Fund. World Economic Outlook Update. January 2012. – IMF, Washington, 2012 – www.imf.org/weo/2012.

7. IMF International Financial Statistics. – Washington, International Monetary Fund. – Mode of access: <http://www.imfststatistics.org/imf/>

8. Karacaovali, B., Limao, N. The clash of liberalizations: preferential vs. multilateral trade liberalization in the European Union. / B. Karacaovali, N. Limao. // – Journal of International Economics, – 2008, No. 74(2). – P. 299–327.

9. Mayda, A., Steinberg, C. Do South-South Trade Agreements Increase Trade? Commodity-Level Evidence from COMESA / A. Mayda, C. Steinberg. // – IMF Working Paper, – 2007, No. 07/40.

10. Nilsson, L., Matsson, N. Truth and Myths about the Openness of EU Trade Policy and the Use of EU Trade Preferences. / L. Nilsson, N. Matsson. // – Brussels, European Commission Directorate General for Trade Working Paper – 2009.

11. UNCTAD Trade and Development Report 2007: Regional cooperation for development' – Geneva, UNCTAD, 2007

12. World Bank Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development. – Washington, World Bank – 2005.

N. Kochkina, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE GLOBAL INTERACTIVE SPACE

The article identifies trends in the development of marketing communications in the global interactive space by analyzing the factors of their functioning and researching motivation of viral audience. It is revealed the prevalence of interactive technologies in today's information space and the growth dynamics of interactive advertising market. It is proved that favorable conditions for marketing communications' functioning forms the basis for the development of viral advertising as an effective communication tool for untraditional impact on potential customers. The popularity of social networks as a major source of viral messages is determined. The motivation of YouTube audience, which provides a resonant video viewing and retransmission, is investigated. Gender and age differences that stipulate communication affect on consumers are identified. Cyclic social consciousness is observed that demands further research of viral audience, including constructing scenarios of viral behavior.

1. The Akamai State of the Internet Report. Available through: <http://www.akamai.com/stateoftheinternet/soti-visualizations.html#stoi-map>.

2. Global Ad Expenditure Forecast 2014 / ZenithOptimedia. Available through: <http://www.researchfindr.com/global-ad-expenditure-forecast-2014>.

3. Marketing Fact Pack 2014. – Advertising Age, 2013. – 30 December. Available through: http://gaia.adage.com/images/bin/pdf/MFPweb_spreadsv2.pdf.

4. Mindshare prognozuiet rost reklamnogo rynku Ukrainy na 10% / Marketing Media Review, 2012. – 9 November. Available through: <http://mmr.ua/news/id/mindshare-prognozuiet-rost-reklamnogo-rynka-ukrainy-na-10-32499/>.

5. Obshchaya reklamno-kommunikatsionnogo rynku Ukrainy 2013 i razvitiye rynku v 2014 godu. Jekspertnyy prognoz Vseukrainskoj reklamnoj koalicii. Available through: http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/V_UA_2013-14.pdf.

6. Rynok internet-reklamy v Ukraine: 2013 vs 2014. Available through: <http://ain.ua/2014/02/27/514335>.

7. Dlya chogo ukrainskoj molodezhi nuzhen Internet? Vseukrainskoe sociologicheskoe issledovanie "Sovremennaya molodezh' Ukrainy". 1-20 March 2013. Available through: http://institute.gorshenin.ua/researches/119_dlya_chego_ukrainskoj_molodezhi_nuzhen.html.

8. Breakdown of traffic from social networks by country. Available through: http://bitlyscience.github.io/geo_social/.

9. YouTube-kanaly: auditoriya i monetizatsiya / Marketing Media Review, 2012. – 23 November. Available through: <http://mmr.ua/news/id/youtube-kanaly-auditoriya-i-monetizatsiya-32680/>.

10. Pis'mennyj A. Issledovaniye privyichki rossijskih pol'zovatelej interneta / A. Pis'mennyj. Available through: <http://blogs.computerra.ru/45556>.

11. Interactive Timeline: YouTube Rewind 2010/2011/2012/2013 (Global). Available through: <http://www.youtube.com/rewind>.

12. Telekinetic Coffee Shop Surprise. Available through: http://www.youtube.com/watch?v=VIOxISOr3_M&list=PLgkgHkcXY5iZcKGmftc_yIwD8NfT1fzNy.

13. Why you asking all them questions? Available through: <http://www.youtube.com/watch?v=gwUX4cSwrRk&index=8&list=PLgkgHkcXY5ibr4IWce7JIIAR1YkVxInI8>.

14. Facebook Parenting: For the troubled teen. Available through: <http://www.youtube.com/watch?v=k11ujzRidmU&index=10&list=PLgkgHkcXY5ibr4IWce7JIIAR1YkVxInI8>.

L. Kudyrko, PhD in Economics, Professor
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

OVERCOMING THE "INFORMATION GAP" IN EDUCATIONAL TRAINING OF INTERNATIONAL ECONOMISTS

The article analyzes the approaches to compliance methodological heritage of macro-and microeconomics theory to modern economic development challenges. Thesis about need of the methodological tools extension for the analysis of new processes and phenomena at the supranational level is argued. The expediency of strengthening interdisciplinary approach in their evaluation, which will provide a more objective and comprehensive understanding of nature and mechanisms of transformation of international economic relations in the modern era, and thus will improve the quality of professional training of international economists is substantiated.

1. Miheev V. N., Bondarenko I. G. K voprosu o metodologii ekonomicheskogo analiza/ V. N. Miheev, I. G. Bondarenko // Problemyi sovremennoy ekonomiki, 2012. – № 2 (42). – S.59-62.

2. Savel'ev E.V. Mlzhnarodna ekonomika/E.V Savel'ev./ 3-tE vid., K.: Znannya, 2008. – 622 s.

3. Inozemtsev V.L. Demokratiya i modernizatsiya: k diskussii o vyzovah XXI veka/ V.L. Inozemtsev /Tsentr issledovaniy postindustrialnogo obschestva– M.: Izdatelstvo "Evropa", 2010. – 318 s.

4. Sakaya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. – N.Y., Tokyo, London, 1991. – 234 r.

5. Fukuyami F. Doverie [Tekst] / F. Fukuyama ; per. s angl. D. Pavlova [i dr.] – M. : AST ; M. : Hranitel, 2006. – 730 s.

6. Druker, Piter F. Epoha razryva. Orientiryi dlya nashogo menyayushchegosya obschestva [Tekst] / P. F. Druker ; per. s angl. i red. B. L. Glushak. – M. ; SPb. ; K. : Vilyams, 2007. – 323 s.

7. YuNKTAD, Doklad o mirovyih investitsiyah, 2011 god [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>. UNCTAD, World investment report 2011, available at: <<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>>.

8. Hodzhson Dzh. Ekonomicheskaya teoriya i instituty [Tekst] : manifest sovremennoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii / D. Hodzhson ; per. s angl. M. Ya. Kazhdan ; nauch. red. per. V. I. Maevskiy ; Tsentr evolyutsionnoy ekonomiki. – M. : Akademiya narodnogo hozyaystva pri Pravitelstve RF : Delo, 2003. – 464 s.

9. Belousov K. Yu. Ustoychivoe razvitie kompanii i korporativnaya ustoychivost: problemyi interpretatsii/ K. Yu. Belousov // Problemyi sovremennoy ekonomiki– 2012 – №4 (44) – S. 120–123.

10. Golovko M.V. Instituttsionalno-evolyutsionnyy podhod k issledovaniyu razvitiya natsionalno-ekonomicheskoy sistemyi/ M.V. Golovko // Voprosy upravleniya – 2011 – Vyipusk №4(17) – [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/04/07/>

11. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. – Harward Univ. Press, Cambrige, 1982. – 631 r.

12. Lyubimova T.A. Nanoekonomika kak ishodnyiy uroven analiza ekonomicheskikh otnosheniy / T.A. Lyubimova // Vestnik IrGTU. – 2009. – №2. – S.88-97.

13. Dubrova T.A. Statisticheskyy analiz i prognozirovaniye ekonomicheskoy dinamiki: problemyi i podhody / T.A. Dubrova// V kn.: Metodologiya statisticheskogo issledovaniya sotsialno-ekonomicheskikh protsessov / Otv. red.: V. G. Minashkin. M. : YuNITI- DANA, 2012. – S. 110-138.

14. Gollkov A.P. Ekonomiko-matematichne modelyuvannya svltogospodarskikh protseslv: Navchalniy poslbnik.-3-tE vid., pererobl. i dopovn. –K.: Znannya, 2009. – 222 s.

15. Gai, Prasanna, and Sujit Kapadia, 2010, "Contagion in Financial Networks", "Proceedings of the Royal Society A", Vol. 466, №2120.– pp. 2401–2423.

16. Kameliya Minoyu. Set, iz kotoroy ne vyirvatsya/ Minoyu Kameliya //Finansy i razvitie. Ezhekvartalnyy zhurnal Mezhdunarodnogo valyutnogo fonda.–2012–Vyipusk49–№3 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/09/pdf/fd0912r.pdf>

17. Melnik T.M. Mlzhnarodna torglviya tovarami v umovah globalnoyi konkurentsliyi: [monografiya] / Tetyana MikolaYivna Melnik. – K. : KiYiv. nats. torg.-ekon. un-t, 2007. – 396 s.

N. Krylova, PhD in Economics, Associate Professor,
J. Red'ko, master of International Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

OPTIMIZATION MODEL OF UKRAINIAN GRAIN EXPORT IN INTERNATIONAL MARKET

Grain consumption is growing constantly along with the population growth and this factors favor to the demand of grain growth. Such trend define the necessity to found out the main factors, which shape the Ukrainian crops' export. Definition of such factors will allow to optimize the process of export orientation of crops production in Ukraine.

1. Definition and classification of commodities [electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations – 1994.- Access to the site: <http://www.fao.org/waicent/faoinfo/economic/faodef/fdef01e.htm> – Title screen.

2. Factors shaping the future of world trade [electronic resource] // World Trade Report. – 2013, p. 35.

3. Factors shaping the future of world trade [electronic resource] // World Trade Report. – 2013, p. 110.

4. The World Factbook [electronic resource] // CIA – Access to the site: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html> – Title screen.
5. World Population Prospects: The 2012 Revision // United Nations – 2013. – Access to the site: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013) – Title screen.
6. World Wheat, Flour, and Products Trade [electronic resource] // United States Department of Agriculture – Access to the site: <http://www.fas.usda.gov/psdonline/psdReport.aspx?hidReportRetrievalName=World+Wheat%2c+Flour%2c+and+Products+Trade&hidReportRetrievalID=386&hidReportRetrievalTemplateID=7>
7. Year of Estimate: 2013 [electronic resource] // United States Department of Agriculture. – 2013 – Access to the site: United States Department of Agriculture. – The name of the screen.
- 8 Analytical Reference for the Protection of the internal market and competitiveness of domestic producers [electronic resource] // National Tripartite Social and Economic Council. 2012 – Access: <http://www.ntser.gov.ua/ua/activity/128.html>.
- 9 Database Food and Agriculture Organization of the United Nations [electronic resource] – Access to the site: <http://faostat.fao.org/site/616/DesktopDefault.aspx?PageID=616#ancor>. – The name of the screen.
- 10 Database US Department of Commerce [electronic resource] – Access to the site: <http://www.census.gov/>.
- 11 Database of State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource] – Access to the site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 12 Database NBU [electronic resource] – Access to the site: <http://www.bank.gov.ua/>.
- 13 Database WTO [electronic resource] – Access to the site: http://wto.org/english/tratop_e/agric_e/agric_e.htm
- 14 Zavgorodnya TP Econometrics – K., 2006. – 762 p.
- 15 Prosperous Society, Competitive Economy, Effective State [electronic resource] // economic reform program in 2010 Ukraine – 2014// Committee on Economic Reforms under Prezydentovi- 2010 – Access to the site: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
16. Class grain 60-70% determines the performance of wheat [electronic resource] / Vladimir Morhun // Kazakh grain. – Access to site :http://www.kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=22425%3A-60-70-&catid=16%3Anewssngworld&Itemid=62

V. Savelyev, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODEL OF CONSUMER BEHAVIOR TRANSFORMATION AS A BASIS FOR MARKETING STRATEGY

The article concerns with the basic consumer segments. The consumer needs are analyzed in the article and the model of change in consumer behavior is created. The article proposes the recommendations on effective strategic actions in order to competitive capacity increase.

It is determined that in low purchasing power conditions, focus on meeting the needs of loyal customer segments will allow companies to increase the competitiveness of the market supply.

Adaptation of marketing strategy in low purchasing power conditions is a creative process in which success is based on the orientation of the changed consumption motives.

1. M. Porter. Mezhdunarodnaya konkurenciya. – m.: mezhdunarodnye otnosheniya, – 1993. – 896 p.
2. Starostina A. O., Dligach A.O., Kravchenko V.A. Promislovij marketing: teoriya, svitovij doglyad, ukraïnska praktika: pidruchnik / za red. A.O. Starostinoy. – K.: Znannya, 2005. – 764 p.
3. Fatxutdinov R. A. Strategicheskij marketing: uchebnik. – M., 2000. – 640 p.
4. Kotler Philipp, Armstrong Gari, Sonders Dzhon, Vong Veronika. Osnovy marketinga / per. s angl. – m., Spb., k.: izd. dom "Vilyams", 1999. – 1152 p.
5. Lamben Zhan-Zhak. Menedzhment, orientirovannyj na rynek / per. s angl. – Spb.: Piter, 2004. – 800 p.

N. Danylova, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RECENT CHANGES IN THE EU RENEWABLE ENERGY MARKET REGULATIONS

This paper studies recent trends of the world energy system in the case of globalization. The problems causing changes in the global energy market and raises the possibility of an energy crisis are identified, both in the short- and in the long-term period. The increased competition in global energy market is also revealed.

In the case of global competitive pressure on energy resources, renewable energy market has become the subject of many studies of modern domestic and foreign scholars, such as M.Kaltshmit, A.Vize, V.Shtreyher, V.Rau, B.Zanner, and S.Dunn others.

During the study of the global renewable energy market as the most dynamic the European market of renewable energy sources was detected. However, the dynamics of this market is becoming more sophisticate, the share of renewable energy in the total energy production is not stable, increasing international competition from foreign producers is growing, which requires further study changes.

The paper proposed a simplified model of the impact of alternative energy market players on its development and illustrates changes in the state policy of the European energy strategy.

1. Sledz S. National alternative industry: to be or not to be? / S. Sledz // Weekend Mirror: Ukraine – 2013. – №42. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/business/otechestvennaya-industriya-po-proizvodstvu-oborudovaniya-dlya-alternativnoy-energetiki-byt-ili-ne-byt-_html?page=2&items=20.
2. William Pentland World's Most Innovative Clean-Energy Companies / Pentland W. // Forbes – Oct 22, 2014 – [electronic resource]. – Mode of access: <http://www.forbes.com/sites/willampentland/2011/10/26/worlds-most-innovative-clean-energy-companies>.

3. The official web-site of the European commission. Renewable energy in the EU28 Share of renewables in energy consumption up to 14% in 2012 / Eurostat News Release – 37/2014 – 10 March 2014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/8-10032014-AP/EN/8-10032014-AP-EN.PDF.

4. Hmelnickiy L. Use of renewable energy sources as a mechanism to overcome the imbalances of macroeconomic development / L. Hmelnickiy // Regional Energy Problems. – 2010 – № 3 – p. 25-34.

A. Kozlova, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TECHNOLOGICAL IMPERATIVE IMPACT OF GLOBALIZATION ON INTERNATIONAL AGRICULTURAL ECONOMY

The article highlights the factors influencing agricultural production towards global market. The study consists basic fundamental imperatives of globalization on the agricultural sector in international economic relations. The article analyzes the strategic priorities of the international agricultural sector, which includes financial and credit support, legal aspects, processes and integration of organizational structures. Technological imperatives require a large structural and institutional turn in the Ukrainian economy on the basis of current trends in the global economy, scientific and technical potential. There is a growing importance of organizing and conducting international level in the field of technological forecasting. This type of prediction is considered as backbone component in strategic forecasting and economic development programming.

1. Bazylevych V.D., Ylyn V.V. Philosophy of Economics. History / V. Bazylevych, V. Ylyn. – K.: Knowledge; Moscow: Ribary, 2011. – 927s.

2. Kanischenko O.L. International marketing in the activities of Ukrainian enterprises: – K.: Znannya, 2007. – 446 s.

3. Starostina A.O. Marketing / A.O. Starostina, N. Honcharova, EV Krykavskyy. – K.: Znannya, 2009. – 1070 s.

4. Fedulova L.I. Innovative development industry in Ukraine: Trends and patterns / LI Fedulova // Actual problems of economy. – 2007. – № 3 (69). – P. 82-84.

5. Aubert J-E. Innovation Policy for the Developing World / J-E. Aubert // Special Report of The World Bank. – The World Bank, 2013. – P. 7-9.

6. Lederman D. Innovation and Development around the World, 1960-2000 / D. Lederman, L. Saenz // World Bank Policy Research Working Paper 3774. – The World Bank, 2013. – 35 p.

M. Ustylenko, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ROLE OF INTERNATIONAL INNOVATION CLUSTERS ON INCREASING ECONOMIC AGENTS SUSTAINABILITY

The influence of enterprises integration into international innovation clusters on the increasing of enterprises, countries and regions economic sustainability under the global instability are explored. Potential sources of instability and threats of the integration into international cluster structures are defined.

Author outlines the main benefits of international innovation cluster for enhancement of economic agents sustainability, such as: possibility for joint exploitation of market opportunities and efforts consolidation for overcoming market threats, cluster self-sufficiency, effective cluster internal reorganization and adaptation in response to external changes.

Three clusters (engineering for agriculture production cluster (Hersonska oblast and German enterprises), IT cluster (Lvivska oblast and Poland enterprises), cluster for R&D commercialization (Slobodzanshina euroregion)) are examined to uncover the role of international innovation cluster formation on enhancement of economic agents' economic sustainability.

1. Gusenko O.S. Rozvitok promyslovo-innovatsiynykh klasteriv v krainah Yevropy: stan ta perspektvyvy [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua/>.

2. Yermakova O.A. Rol klasteriv u pidvischenni mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti regionu [Електронний ресурс] / O.A. Yermakova // Ekonomika promislovosti. – 2009. – №48. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2009_48/st_48_12.pdf.

3. OECD (2009), Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth, OECD Publishing.

4. Popelnyuhov R.V. Theoretyko-metodychni zasady makroekonomichnoi stabilnosti. "Ekonomika ta derzhava" № 12, 2009, p. 58-61.

5. Feschur R.V. Ekonomichna stiykist pidpriemstva / R.V. Feschur, H.S. Baranivska // Problemy ekonomiki ta upravlinnya. Visnuk Natsionalnogo universytetu "Lvivskys politehnika." – 2010. – №684.

6. Mokhonko G.A. Strategichna stiykist pidpriemstva ta yii zabezpechennya v umovah nestabilnogo rynkovogo seredovyscha: dis.... kandidat. econom. nauk. : 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvami (za vydamy ekonomichnoi diyalnosti) / Mokhonko. – S. 2010. – 21.

7. Bazhenova O. External shocks on economic growth of Ukraine: theoretical backgrounds and empirical testing / O. Bazhenova // News of Kiiivskogo natsionalnogo universitetu im. Tarasa Shevchenko. Ekonomika. -K.: CWD "Kiev The Univ," 2012, N Vip. 140.-S.6-9

8. Kozlovskiy S.V. Stiykist ekonomiki yak factor bezpeky ta rozvytku derzhavy/ Kaletnik G.M., Kozlovskiy S.V., Kozlovskiy V.O. // Ekonomika Ukrainy. – 2012. – №7. – P. 16-25.

9. Starostina A.O., V.A. Kravchenko. Ryzyk menedzhment: teoriya ta praktyka: navch. posib. – K.: IVTS "Vydavnytstvo" Politehnika", 2004.

10. Hart, D.A. (2000), Innovation Clusters: Key Concepts, Working paper, Department of Land Management and Development, and School of Planning Studies, The University of Reading, United Kingdom. <http://centaur.reading.ac.uk/27212/1/0600.pdf>.

11. Cainelli, G. (2012), "Production and financial linkages in inter-firm networks: structural variety, risk-sharing and resilience", Journal of Evolutionary Economics. Sep2012, Vol. 22 Issue 4, p711-734.
12. Obolentseva L.V. Klasteryzatsiya yak napryam rozvitku natsionalnoi ekonomiku: problem ta perspektivu / L.V. Obolentseva // Ekonomichni problemu ta perspektivy rozvytku zhitlovo-kommunalnogo gospodarstva na suchasnomy etapi: materialy II mizhnar. nauk.-pract. conf., Kharkiv, 20 – 22, 2010 zhovtnya p. / Min-vo z pytan ZHKG Ukrainy, HNAMEG. – H.: HNAMEG, 2010 – S. 173 – 176 – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/17645/>.
13. OECD (2009), Clusters, Innovation and Entrepreneurship, Local Economic and Employment Development (LEED), OECD Publishing.
14. Walerud C. and A. Viachka (2012) "Transnational networks of cluster organisations. Cluster Observatory Report "Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics.
15. Shovkalyuk V.S. Clustery ta innovatsiiny rozvutok Ukrainy / Stvorennia ta funktsionuvannya innovatsiynih klasteriv. Informatsiyno-analitichny materialy Derzhavnogo agenstva Ukrainy z pytan nauku, innovatsii ta informatyzatsii Ukrainy [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf.
16. Pro stvorennia v Hersonskii oblasti mashinobudivnogo clusteru vyrobnytstva, zberigannya ta realizatsii zernozbyralnih kombayniv: rozporядzennia Kabinetu Ministriv na vikonannia doruchennia presidenta Ukrainy 25 Bereznya od 2011 roku №1-1 / 566.
17. Priorytety polityky importozamischennia v strategii modernizatsii promyslovosti Ukrainy ". Analitichna dopovid. Instytut strategichnih doslidzhen Ukrainy [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.
18. Conceptual approach to the creation of a system innovation platform GEOTECHNOPOLIS within the Euroregion "Sloboda" [Text] / Alex Kiryuhin et al. // Zhurnal sotsialno-ekonomichnoi geografii. – 2011 – Vip. 10 – S. 167-172.

M. Osvald, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CONFLICT OF INTERESTS IN TRANSFER PRICING

In the conditions of globalization all the companies try to find the effective ways of maximizing their profit. One of the instruments is the system of the transfer pricing that helps to optimize the costs and allocate effective the resources of the company. Transfer pricing has detrimental effect on the economy of countries, though the governments use the regulations to minimize this effect on their economy. In this case the conflict of interests appears. Paper deals with an analysis of the functions and reasons of the economic agents which use the transfer prices to demonstrate the conflict of interests in transfer pricing. The purpose of the study is the determination of the best ways to solve the conflict situations in the process of transfer pricing according to the economic interests of the agents: company and government and within the company: headquarters and subsidiaries. The main point of resolving the conflict between company and government is to make clear regulations of transfer pricing for enterprises and productive relations between company and government. The methods to resolve the conflict within the company are: clear guidelines, decentralization and motivation for staff members.

1. Pashkus V.J. Transfer pricing: evolution of conception and current introduction // Vestnik Sankt-Petersburgskogo universiteta. Seriya 5 (Ekonomika). – SPb.: Izdatelstvo Sankt-Petersburgskogo universiteta, 2001. – Vip. 4 – №29. – S. 61-70.
2. Dzyuba P. Transfer pricing in financial system of TNC : Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.05.01. – K.:2005. – 210 s.
3. Vahrushina M.A. Transfer pricing in practice of Russian organizations // Sovremennij buhuchet. – 2000. – №4 – s.4-14.
4. Weber. Internationale Verrechnungspreise im Konzern, a.a, 2004, S.14.
5. World Investment Report 2011 // http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.pdf [19.05.2014].
6. Chumakova O.O. Tax policy in transfer pricing: effectiveness and thin capitalization // <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/17.pdf> [19.05.2014].
7. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000 – 2009 // http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_uff_update_report-web.pdf [18.05.2014].
8. Instytut strategichnih doslidzhen. Transfer pricing // <http://ukrstrategy.com/uk/analitika/item/56-transfert-cen.html> [17.05.2014].
9. Suhov S.M. Economic interests of agents of ecological insurance: avtoref. dis. ... kand. ekon. Nauk / S.M. Suhov.-M., 2003.
10. Bai S.I., Rymar I.A. Social function of enterprise / <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2011-2/%D0%91%D0%B0%D0%B9.pdf> [18.05.2014].
11. Shpakov E.Yu., Gvasaliia D.S. Social function of the government / http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67943.doc.htm [18.05.2014].
12. The Fund of Ukraine will be contributed with the half of billion through transfer pricing / <http://weather.tsn.ua/groshi/byudzheth-ukrayini-popovnivsya-na-pivmilyarda-za-rahunok-transfertnogo-cinoutvorennia-316451.html> [19.05.2014].
13. Starostina A.O. Industrial marketing: theory and business cases. Pidruchnik.Kyiv. Ivan Federov, 1997, 400s.
14. Kanishchenko O.L. International Marketing in activity of the Ukrainian enterprises. Monografiya., – K.: Znannya, 2007, 446 s.
15. Dligach A.O. Marketing pricing: international practices, national practices: Navchalnyi posibnyk/ – K.: VD Profesional, 2006. – 225-228 s.
16. Letzing J. Transfer pricing brings tax troubles to tech bigs: <http://www.marketwatch.com/story/transfer-pricing-brings-tax-troubles-to-tech-bigs-2012-04-02?pagenumber=1> [18.05.2014]

I. Protsenko, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODERN TRENDS IN MULTILATERAL REGULATION OF INTERNATIONAL MARKETS SERVICES

One of the main world economy's trends is the priority development of the service sector. Services, capital, information and technology flows typically fall outside the scope of regulation of national governments. The particular relevance to the issues of international legal regulation of international services market, therefore. Multilateral regulation of trade in services defined key provisions of the General Agreement on Trade in Services (GATS). The role of GATS (within the WTO) is very important nowadays, because the agreement defines the legal framework for trade in services, including in areas such as transport, investment, education, communications, financial services, energy, water and movement of natural persons. Intensive growth of international trade in services has caused the need for the creation of supranational institutions and a new level. The highest level of services liberalization achieved under such integration organizations as the EU, NAFTA, OECD and UNCTAD for assistance. One of the main trends in multilateral trade regulation is increase the share of regional trade agreements in the total volume of international trade cooperation

1. Kovalenko Y. (2012) "Teoretychni aspekty sutnosti posluhy ta yii vydy", Visnyk KNTEU, Vol. 2, pp 38-46.
2. Zablotska R.O. (2008) "Osoblyvosti rehuliuвання torhivli posluhamy na bahatostoronnomu ta rehionalnomu rivniakh", Svit finansiv, Vol.3, no. 16, pp.162-169.
3. Puzanov I.I. (2011) "Faktyory vplyvu na zovnishnotorhovelnu polityku krain v umovakh liberalizatsii i hlobalizatsii svitovoi ekonomiky", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/607.pdf (accessed November 15, 2013).
4. Olefir A., Tipanov O. (2009) "Tendentsii rozvytku mizhnarodnoi torhivli posluhamy v umovakh dynamizatsii konkurentnoho seredovyscha", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/mep/2009_8_9/08-3612/8_Olefir_Tipanov.pdf (accessed November 15, 2013).
5. Usenko O. (2008) "Liberalizatsiia torhivli posluhamy v ramkakh preferentsiinykh torhivelnikh uhod", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NM/2008_10/pdf/usenko.pdf (accessed November 15, 2013).
6. Hans van Houtte, 2002. The law of international trade. Sweet & Maxwell, 312 p.
7. Demaret P., 1995. The Metamorphoses of the GATT from the Havana Charter to the World Trade Organization. Columbia Journal of Transnational Law, 34, pp.132-138.
8. Bagwell, Kyle W., George A. Bermann, Petros C. Mavroidis, 2010. Law and economics of contingent protection in international trade, New York. 424 p.
9. Wolfrum, Rüdiger, Peter-Tobias Stoll, Clemens Feinäugle, eds., 2008. WTO – Trade in Services. Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 784p.
10. Mattoo, Aaditya, Pierre Sauve, eds. 2003. Domestic Regulation and Service Trade Liberalization. Oxford University Press, 236 p.

E. Piskunova, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
O. Osyppova, Assistant
Kiev National Economic University named after Vadim Hetman, Kyiv

CLUSTER ANALYSIS IN MODELING FOOD SECURITY AT THE REGIONAL LEVEL

Based on the statistical data for regions of Ukraine with the use of cluster analysis by k-means classification of regions of Ukraine on the structure of consumption of basic foodstuffs. Analyzed the relationship between the structure of consumption and the level of economic security areas. To determine the factors that explain regional differences were found in the structure of food consumption the method of analysis of variance. The effect on the volume and structure of consumption in production of food, cash income, the cost of an average range of food items, as well as the proportion of the rural population in the region.

1. Osyppova, O. I., 2014. Ranking of regions in Ukraine in terms of food security. Modeling and forecasting of socio-economic processes: IV International Scientific and Practical Internet Conference of Young Scientists and Students (Kharkov, March 13-14, 2014), 4, pp. 45-48.
2. Lukan', L., Tsehlyk, H., 2009. Use of cluster analysis to assess the development of small business in the regions of Ukraine. Formation of a market economy in Ukraine, 19, pp. 73-80.
3. Sokolova, L. V., Velyasova, H. M., Sokolov, O. Ye., 2011. Use of cluster analysis in practice companies. Management and Entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and development problems, pp. 240-246.
4. Rayskaya, N. N., Serhyenko, Ya. V., Frenkel', A. A., 2007. Statistical Issues, 5, pp. 3-9.
5. Vitlins'kyi, V. V., Piskunova, O. V., 2010. Mathematical models and methods of market economy: tutorial. Kyiv: KNEU.
6. Bayazitova, I. A., 2014. The grouping of regions of Ukraine in terms of threats to economic security. Modeling and forecasting of socio-economic processes: IV International Scientific and Practical Internet Conference of Young Scientists and Students (Kharkov, March 13-14, 2014), 4, pp. 70-74.
7. Law of Ukraine "On food security". 2011. № 4227 – VI. Kyiv: Holos Ukrainy.
8. Hoychuk, O. I., 2004. Food security. Zhytomyr: Polissya.
9. Resolution "On approval of food sets, sets of sets of non-food products and services for major social and demographic groups". 2000. № 656. Kyiv: Holos Ukrainy.
10. Osaulenko, O. H., 2013. Statistical Yearbook of Ukraine for 2012. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
11. Bureeva, N.N., 2007. Multivariate statistical analysis using the software package "STATISTICA". Educational and methodological materials on training program "Application software in research and teaching of mathematics and mechanics". Nizhny Novgorod.
12. Nakonechnyy, S. I., Tereshchenko, T. O., Romanyuk, T. P., 2006. Econometrics: Tutorial. fourth ed. Kyiv: KNEU.

O. Klepikova, PhD in Economics, Associate Professor
Odessa National Polytechnic University, Odessa

ESTIMATE OF INSURANCE COMPANIE'S PROFITS USING COMPUTER SIMULATION

The article describes the main provisions of accounting and movement of financial resources insurance company. Has been developed simulation model of the interaction of financial flows insurance company that allows you to track the chain of financial resources and evaluate the possibility of making a profit.

The purpose of this article is to assess profit insurance company based on the developed simulation model.

Simulation model is divided in the following main business areas: accounting premiums; accumulation of income of the insurer and their distribution; modeling of the insurer; formation profit insurer.

For different types of insurance are simulated: the flow of customers; financial flows of payments; reserve funds; operating costs and revenues. Estimated various stochastic factors on finance flows (inflation, actions of competitors, crisis and post-crisis actions, etc.). Process simulation leads to the definition of the main results of the insurer (income, expenses, deductions in insurance reserves, commissions, administrative expenses, net income, retained earnings, etc.).

1. Bazilevich V.D. Strahova sprava. / V.D. Bazilevich, K.S. Bazilevich. – [6-te vid.]. – K. : Znannja, 2008. – 351 s.
2. Internet-zhurnal o strahovanii "Forinsurer" [Elektron. resurs]. – Rezhim dostupu: <http://forinsurer.com>.
3. Ivashko L.M. Viktoristannya informacijno-komunikacijnih tehnologij dlja ocnjuvannja kompetencij pri pidgotovci ekonomistiv / L. M. Ivashko // Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen'. Zbirnik naukovih prac'. Odes'kij nacional'nij ekonomichnij universitet. – 2012. – №1(44). – S.196-201.
4. Klepikova O. A. Imitacijna model' strahovoї kompanii jak sposib dosjagnennja strategichnih finansovih cilej [Elektronij resurs] / O.A. Klepikova // Ekonomika: realii chasu. Naukovij zhurnal. – 2013. – № 4 (9). – S. 195-201. – Rezhim dostupu do zhurn.: <http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html>.
5. Klepikova O. A. Modeljuvannja marketingovoї strategii strahovoї kompanii / O. A. Klepikova // Visnik Kiivs'kogo nacional'nogo universitetu im. T.G. Shevchenka. Ekonomika. – 2013. – № 6(147). – s. 55-60.
6. Medzhibovskaja N.S. Metodologicheskij pohod k opredeleniju ekonomicheskoy effektivnosti sitemy jelektronogo snabzhenija / N.S. Medzhibovskaja // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. – 2013. – № 2 (3). – s. 62-65.
7. Pankov D.A. Buhgalterskaja interpretacija real'nyh finansovyh potokov strahovyh organizacij: perespektiva razvitija uchetnoj metodiki v respublike Belarus' / D.A. Pankov, O.A. Rusak // Mizhnarodnij zbirnik naukovih prac'. – 2011. – №2. – S. 264-272.
8. Sinicyna T.A. Formuvannya systemy marketynhovoyi diyal'nosti straxovoyi kompaniyi / T.A. Sinicyna // Naukovi pracj Donec'koho nacional'noho texnichnoho universytetu. Seriya: ekonomichna. – 2014. – № 5 – S. 210-216.
9. Sokolovs'ka Z.M. Prikladnoe imitacionnoe modelirovanie kak analiticheskaja osnova prinjatija upravlencheskih reshenij / Z.M. Sokolovs'ka, N.V. Jacenko // Biznes Inform (Harkiv). – Har'kiv : OOO Izdatkls'kij dom "INZhJeK", 2013. – № 6. – S. 69-76.
10. Fedorova T.A. Strahovanie: uchenik [2-e izd., pererab. i dop.] / T.A. Fedorova. – M. : Jekonomist#, 2006. – 400 c.
11. Cisar' I.F. Modelirovanie jekonomiki v lthink_Stella. Krizisy, nalogi, informacija, banki. – M.: "Izd-vo DIALOG_MIFI", 2009. – 224 s.
12. Forrester Dzh. Osnovy kibernetiki predprijatija / Dzh. Forrester; [per. s angl. D.M. Gvishiani]. – M. : Progress, 1971. – 765 s.

A. Tsyutsyak, Lecturer
Ivano-Frankivsk University of Law Named After Danylo Galytsky, Ivano-Frankivsk

MORERN STATE OF ACCOUNTING AND TAXING OF FRANCHISING IN A RESTAURANT BUSINESS

It is covered the nature of franchising as the system of franchiser trade network development and as the form of business organization of the entrepreneurs who have the rights for running business under the brand of franchiser. The modern state of accounting operations according to the franchising agreement in a restaurant business is analyzed. The article enlights the problems of accounting operations' appearing during the creation of the trade mark by the franchiser, the getting of the franchise, and the charging of the franchising expenses and the bonus to a franchiser.

Considering the institutional theory, it is proposed to divide the franchising expenses (connected with the franchising agreement) into pre-franchising and franchising and to interpret them as the expenses of operations' coordination. We explain the order of franchising accounting.

1. Borodina Zh.N. Pravovoe regulirovanie kommercheskoj koncessii (franchajzinga) : [monografija] / Zh.N. Borodina. – Kazan' : Poznanie, 2008. – 120 s.
2. Kulemina N.V. Uchet franchajzingovih operacij na predprijatjah passazhirskogo avtotransporta / N.V. Kulemina // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. – 2008. – № 1. – S.74-76.
3. Matusevich M.S. Osobennosti marketinga franchajzingovyh setej predpriyatij pitanija / M.S. Matusevich // Nauchno-informacionnyj zhurnal "Jekonomicheskie nauki". – 2011. – № 3. – S. 230-233.
4. Suchkov A.V. Efektivnist' franchajzingu jak instrumentu investicijnoi dijal'nosti pidpriemstv harchovoї promislovosti : avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.00.04 – ekonomika i upravlinnja pidpriemstvami(harchova promislovist') / A.V. Suchkov / Nacional'nij universitet harchovih tehnologij. – K., 2010. – 22 s.
5. Civil'nij kodeks Ukraїni vid 16.01.2003 r. № 435-IV [iz zminami i dopovnennjami] [Elektronij resurs] // Verhovna Rada Ukraїni: [sajt]. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
6. Proekt Zakonu Ukraїni "Pro franchajzing" [Elektronij resurs] // Verhovna Rada Ukraїni: [sajt]. – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241.
7. Filina F.N. Franchajzing: pravovye osnovy dejatel'nosti : [monografija] / F.N. Filina. – M. : GrossMedia, 2008 (Velikie Luki). – 189 s.

8. Sosna S.A. Franchajzing. Kommercheskaja koncessija : [monografija] / S.A. Sosna, E.N. Vasil'eva – M.: IKC "Akademkniga", 2005. – 375 s.
9. Momot L.V. Buhgalters'kij oblik franshizi / L.V. Momot, O.V. Ovdij // Naukovi praci NUHT. – 2010. – № 35. – S. 173-178.
10. Gospodars'kij kodeks Ukraïni vid 16.01.2003 № 436-IV [iz zminami i dopovnennjamij] [Elektronnij resurs] // Verhovna Rada Ukraïni: [sajt]. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
11. Aliev T. Franchajzing v nalogovom i buhgalterskom uchete / T. Aliev // BUHGALTER & ZAKON. – 2011. – № 12. – C.44-49.
12. Vodop'janova O. Dogovori vid A do Ja / O. Vodop'janova // Special'nij vipusk buhgalters'kogo tizhnevika "Debet-Kredit", 2009. – № 03-04. – Chast. 1.
13. Zhitna I.P. Uchetno-pravovye problemy franchajzinga v Ukraine / I.P. Zhitna, M.Ju. Manuhina // Naukovi praci KNTU. Ekonomichni nauki. – Vip. 7. – Chast. II – Kirovograd: KNTU, 2005. – 528 s. – S.12-18.
14. Visochan O.S. Franchajzing v turizmi: problemi v oblikovomu vidobrazhenni / O.S. Visochan // Suchasni problemi ekonomiki i menedzhmentu : tezi dopovidej mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferencii, L'viv, 10–12 listopada 2011 roku. – L'viv : Vidavnistvo L'vivs'koï politehniki, 2011. – S.453–454.
15. Borovich O.V. Oblik ta analiz neprjamih vitrat sil'skogospodars'kih pidpriemstv : avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.00.09 – buhgalters'kij oblik, analiz ta audit(za vidami ekonomichnoi dijial'nosti) / O.V. Borovich / Nacional'nij naukovij centr "Institut agrarnoi ekonomiki". – K., 2010. – 17 s.
16. Lisa O. Oblikovo-pravovi aspekti franchajzingu / O. Lisa, R. Andrushko // Visnik L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu. – 2013. – t.№ 20. – S.200-205.

N. Butenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
K. Pankova, PhD Student
Lutsk National Technical University, Lutsk

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF THE PARTNERSHIP NETWORKS IN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

In the existing conditions of industrial markets development, Ukrainian companies are losing competitiveness due to inefficient use of resources, not ecological production process and environmental pollution. This article summarizes the existing theoretical basis and develops practical recommendations for the forming of marketing ecologization system for domestic enterprises. Providing the sustainable socio-economic development in Ukraine requires creation of theoretical, methodological and practical basis introducing the eco-oriented business concept implementation. The concept of environmental marketing aims to strengthen the company's position in the market and facilitate building of long-term and transparent relationships between the consumers and the producers. It is necessary to develop a system of means in environmental marketing and improve the existing system of environmental certification and labeling of products and services. Implementation of these proposals will improve the environmental prosperity of consumer and society as a whole.

1. Baker, M. Marketing// M. Baker (red). – SPb.: Piter, – 2002 r – 1200 s.
2. Il'yashenko S.M., Prokopenko O.V., Environmental Marketing// [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8550/1/2003_19.pdf
3. Karavayeva N.V., A comprehensive evaluation of the effectiveness of environmental regulation aiming to ensure sustainable development of the territory: dys. kand. ekon. nauk: 08.08.01 – Sumy, 2005. – 230 s.
4. Kozub N.N., Marketing and ecology: features and perspectives // Ahrarnyy visnyk Prychornomor'ya, Ekonomichni nauky, – # 49 – 2009 r.
5. Comprehensive program of implementation at the national level of the decisions, made at the World Summit on Sustainable Development for 2003-2015, approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on April, 26, 2003 #634 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/142/1/ukraine-sustainable_development-role_of_education-guide.pdf
6. Mel'nyk L.H. Environmental economics: Uchebnyk. – Sumy: Yzdatel'stvo "Unyversytet-skaya knyha", 2001. – 350 s.
7. Mel'nyk L.H., Khens L., Socio-economical potential of sustainable development: Uchebnyk // L.H. Mel'nyk, L. Khens (red.). – Sumy: YTD "Unyversytetskaya knyha", 2007. – 1120 s.
8. Mel'nyk L.H., Shapochky M.K. The basis of ecology. Environmental economics and management of nature: Pidruchnyk // L.H. Mel'nyk, M.K. Shapochky (red.). – Sumy: VTD "Unyversytets'ka knyha", 2006. – 759 s.
9. Rashchenko A.V. Essence and evolution of environmental marketing // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/16SEM.pdf
10. Rudenko L.H., Bilyavs'kyi H.O., Horlenko I.O. Assessment of the World Summit on Sustainable Development (Johannesburg, 2002) outcomes implementation in Ukraine// L.H. Rudenko, H.O. Bilyavs'kyi, I.O. Horlenko ta in.. – K.: Akadempriodyka, 2004. – 208 s.
11. Khlobystov Ye.V. Environmental security of transformational economics // S.I. Dorohuntsov (red.). – RVPS Ukrayiny NAN Ukrayiny – K.: Ahentstvo "Chornobyl'interinform", 2004. – 336 s.
12. Shevchuk V.O. Global Mission of Ukraine and national model for sustainable development// "Economist" – 2006r. – #1 – S. 62-65
13. How companies manage sustainability: McKinsey Global Survey results / The McKinsey Quarterly. <http://www.mckinseyquarterly.com/How_companies_manage_sustainability_McKinsey_Global_Survey_results_2558>
14. Meffert, H. and Kirchgeorg, M. Environmental protection and corporate strategy of German companies , 1993 AMA Educator's Proceedings, Chicago

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Старостіна Алла Олексіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 063-725-89-43, allstar@univ.kiev.ua

Старостина Алла Алексеевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Starostina Alla O. – Doctor of sciences (Economics), Professor, Head of Department of International Economics and Marketing Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Бабанська Ольга Василівна – асистент кафедри економічної теорії та історії економічної думки, Одеський національний університет імені І.І.Мечнікова

Контактна інформація: 097-362-52-69

Бабанская Ольга Васильевна – ассистент кафедры экономической теории и истории экономической мысли, Одесский национальный университет имени И.И.Мечникова

Babanska Olga V. – Assistant, Department of economic theory and history of economic thought, I.I.Mechnikov Odessa national university

Кравченко Володимир Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач науково-дослідного сектору "Центр економічних досліджень", Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 063-725-89-43, (044) 257-34-43, v_kravchenko@univ.kiev.ua

Кравченко Владимир Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий научно-исследовательским сектором "Центр экономических исследований", Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kravchenko Volodymyr A. – PhD in Economics, Associate Professor, Head of Center of economic research, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Гарашук Олена Василівна – доктор економічних наук, доцент, заступник начальника управління організаційного та інформаційного забезпечення – начальник відділу взаємодії з громадськістю та ЗМІ та міжнародного співробітництва ДІНЗ України

Куценко Віра Іванівна – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України"

Контактна інформація: (044) 239-16-91, mon7@ukr.net

Гарашук Елена Васильевна – доктор экономических наук, доцент, заместитель начальника управления организационного и информационного обеспечения – начальник отдела взаимодействия с общественностью и СМИ и международного сотрудничества ГИУЗ Украины

Куценко Вера Ивановна – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ГУ "Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины"

Garashchuk Olena V. – Doctor of sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Head of the organizational and information support – the Head of the Public Relations and Media and International Cooperation of the State inspection of educational institutions of Ukraine

Kutsenko Vira I. – Doctor of sciences (Economics), Professor, Chief Scientific Officer State Institution "Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of NAS of Ukraine"

Шевченко Володимир Юліанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-292-18-75; s_v_u20032001@yahoo.com

Шевченко Владимир Юлианович – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Shevchenko Volodymyr Julianovych – PhD in Economics, Associate Professor of International Economics and Marketing Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Кочкіна Наталія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 066-225-14-40, kochkina@univ.kiev.ua

Кочкина Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kochkina Natalia Yu. – PhD in Economics, Associate Professor International Economics and Marketing department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Кудирко Людмила Петрівна – кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки, Київський національний торговельно-економічний університет

Контактна інформація: 096-585-11-19; l.kudirko@mail.ua

Кудырко Людмила Петровна – кандидат экономических наук, профессор кафедры международной экономики, Киевский национальный торгово-экономический университет

Kudyрко Liudmyla Petrivna – PhD, Professor of the Department of International Economics, Kyiv National University of Trade and Economics (KNUTE)

Крилова Наталія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-440-5333; natasha_krylova@hotmail.com

Редько Юлія – магістр міжнародної економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 098-520-0700; julia_redko_1990@mail.ru

Крылова Наталья Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Редько Юлия – магистр международной экономики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Nataliya Krylova – PhD in Economics, Associate Prof. of International Economics and Marketing department Taras Shevchenko National University of Kyiv

Red'ko Juliia – master of International Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Савельев Вадим Валерійович – кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 095 521 44 97; v.savelyev@advanter.com.ua

Савельев Вадим Валерьевич – кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики и маркетинга экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Savelyev Vadym Valeryovych – PhD in Economics, Assistant of International Economics and Marketing Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Данилова Ніколь Вікторівна – асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050 769 43 63, danilovanicole@gmail.com

Данилова Николь Викторовна – ассистент кафедры международной экономики и маркетинга, аспирант кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Danylova Nicole Viktorovna – PhD student, Assistant the Department of International Economics of the Faculty of Economics at Taras Shevchenko Kiev National University

Козлова Анна Ігорівна – аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 093-933-15-22, anna.i.kozlova@gmail.com

Козлова Анна Игоревна – аспірант кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Anna Kozlova – PhD student of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Устименко Марія Вікторівна – аспірант, кафедра міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 063-407-08-08, (044) 432-43-98, mariyaaa@inbox.ru

Устименко Мария Викторовна – аспірант, кафедра международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Ustymenko Mariia V. – PhD student, Department of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Освальд Марія Вікторівна – аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-975-70-79, marija.osvald.22@gmail.com

Освальд Мария Викторовна – аспірант кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Osvald Maria V. – PhD student of International economy and Marketing Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Проценко Ігор Володимирович – аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 093-07-07-177, iprotsen@gmail.com

Проценко Игорь Владимирович – аспірант кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Igor Volodumurovich P. – PhD student of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Піскунова Олена Валеріївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіко-математичного моделювання, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

Осипова Ольга Ігорівна – асистент кафедри економіко-математичного моделювання, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

Контактна інформація: 050-747-56-67, (044)537-07-36, osypovaolha1987@gmail.com

Пискунова Елена Валерьевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономико-математического моделирования, ГБУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана"

Осипова Ольга Игоревна – ассистент кафедры экономико-математического моделирования, ГБУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана"

Piskunova Olena V. – Doctor of Sciences (Economic), Professor of the department of economic and mathematical modeling, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Osypova Olga I. – assistant of the department of economic and mathematical modeling, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Клепікова Оксана Ананіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет

Контактна інформація: 067-559-11-25, (048) 705-83-58, klepova@ukr.net

Клепикова Оксана Ананьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет

Klepikova Oksana A. – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University

Цюцяк Андрій Любомирович – старший викладач кафедри обліку і аудиту, Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького

Контактна інформація: 050-2131409, (0342) 55-04-14, amadic2009@mail.ru

Цюцяк Андрей Любомирович – старший преподаватель кафедры учета и аудита, Ивано-Франковский университет права имени Короля Данила Галицкого

Tsyutsyak Andriy L. – Lecturer, Department of Accounting and Auditing, Ivano-Frankivsk University Of Law Named After Danylo Galytsky

Бутенко Наталія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (050) 384-93-73, n_butenko@ukr.net

Бутенко Наталья Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Butenko Natalia – PhD in Economics, Associate Professor, Department of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Панькова Катерина – аспірант, Луцький національний технічний університет

Контактна інформація: (093) 184-45-69, pankova_kateryna@ukr.net

Панькова Катерина – аспирант, Луцкий национальный технический университет

Pankova Kateryna – PhD Student, Lutsk National Technical University

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Faculty of Economics, Ukraine
Vilnius University, Faculty of Economics, Lithuania
Wroclaw University of Economics, Poland
Middle East Technical University, Ankara, Turkey
University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania
CRDF

2^d INTERNATIONAL CONFERENCE

"THE GLOBAL CHALLENGES FOR ENVIRONMENTAL AND RESOURCE ECONOMICS
IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES:
SAFETY, SECURITY, AND SUSTAINABILITY"
(GCERECEEC'2014)

<http://gcereceec.org.ua/>

October 9-11, 2014
Faculty of Economics
Taras Shevchenko National University
Kyiv, Ukraine

DEAR COLLEAGUES,

Taras Shevchenko National University of Kyiv, one of the most famous institutions of higher education in Central and Eastern Europe, founded in 1834, is proudly inviting you to participate in the international conference "GCERECEEC'2014" to emphasize the significance and value of Central and Eastern Europe in development of the topic.

For thematic sessions, you are invited to contribute on the following topics:

1. Economic valuation of the environment : stated and revealed preferences, experimental economics
2. Sustainable Development: Agriculture, Energy, Economy, Education and Training, Public Awareness
3. Agro-environmental policies : rural policies, farmers' behaviour, land use conflicts
4. International trade and the environment: foreign direct investment, competitiveness
5. Financial, economic and environmental crises
6. Resources management: water and food security
7. Environment and energy requirements: economic development
8. Energy: biofuels, oil rent, energy technology transition and provision of energy services, new and renewable sources of energy
9. Biodiversity: instruments for conservation, economic value, payments for ecosystem services
10. Green Growth and sustainable energy and their contribution to security and stability
11. Perspectives of Environmental Strategic Security
12. Strategic alliances in different sectors and industries

Official languages: English, Ukrainian, Russian.

Invited speakers

Mosad Zineldin (Linnaeus University, Sweden)
Razvan Sorin Serbu (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
Hami Alpas (Middle East Technical University, Ankara, Turkey)
Eugenia Severyanina (CRDFGlobal – Ukraine)
Sabit Zeyniyev (Environmental and Labour Protection Department, "Tamiz Shahar" JSC, Baku, Azerbaijan)

SCIENTIFIC COMMITTEE:

THE CHAIRMAN OF THE ORGANIZING COMMITTEE – Rector, academician of National Academy of Sciences of Ukraine, Doctor of Sciences (Philosophy), Professor Leonid V. Hubersky

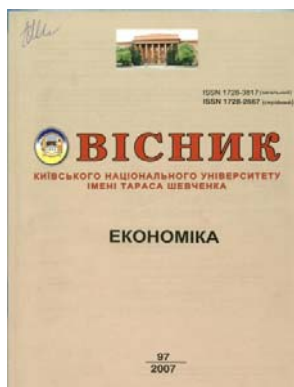
- Prof. H. Alpas (METU, Turkey)
- Prof. H. Bachev (Institute of Agricultural Economics, Sofia, Bulgaria)
- Prof. V. Bazylevych (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Prof. C. Batzios (Aristotle University of Thessaloniki, Greece)
- Prof. L. Cekanavicius (Vilnius University, Lithuania)

- Prof. O. Chernyak (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Prof. G. Druteikiene (Vilnius University, Lithuania)
- Prof. B. Fiedor (Wroclaw University of Economics, Poland)
- Prof. A. Gospodarowicz (Wroclaw University of Economics, Poland)
- Prof. V. Heyets (Institute of Economics and Forecasting, NAS of Ukraine, Ukraine)
- Prof. A. Ignatyuk (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Dr. G. Kharlamova (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Prof. J. Martinavicius (Vilnius University, Lithuania)
- Dr. B. Marza (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
- Prof. L. Mihaescu (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
- Prof. A. Miskinis (Vilnius University, Lithuania)
- Dr. S. Nate (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
- Prof. M. Piotrowska (Wroclaw University of Economics, Poland)
- Dr. R. Serbu (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
- Dr. E. Stoica (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
- Dr. E. Strautiu (University "Lucian Blaga" of Sibiu, Romania)
- Prof. Tagirov E. (UNESCO Institute for peace problems, MGA "Europe-Asia", Rep. Tatarstan)
- Prof. V. Vitlinsky (National Economic University of Kyiv, Ukraine)
- Prof. M. Zineldin (Linnaeus University, Sweden)

ORGANIZATIONAL COMMITTEE:

- Prof. O. Chernyak (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assoc.Prof., Dr. G. Kharlamova (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assoc.Prof., Dr. O. Rozhko (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assoc.Prof., Dr. V. Sazhenyuk (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assoc.Prof., Dr. N. Slushaenko (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assist., Dr. O. Banna (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assist., Dr. O. Polosmak (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assist., Dr. V. Shpyrko (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Assist. S. Rybalchenko (Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)
- Technical assistance: S. Yaschenko, D. Kerechanin

CALL FOR PAPERS



The deadline for submission of papers for the next issue of the Journal **"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS"** ends **on every month, 10th**.

"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS" is a peer-reviewed journal published monthly and dedicated to increasing the depth of research across economic field.

The **"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS"** is a professional journal included in the list of peer-reviewed scientific periodicals published in Ukraine and rated by the methodology of the High Attestation Commission of Ukraine and the Ministry of Education of Ukraine.

The Journal has been published **since 1958**. Issued monthly.

ABSTRACTED AND INDEXED in:

RINC (E-Library), Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Соционет, Index Copernicus (ICV 2013 = 6.54), CyberLeninka, OCLC WorldCat, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, the Maksymovych Scientific Library of the Taras Shevchenko Kyiv National University, National Library of Ukraine Vernadsky

Since 2013 **"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV.**

ECONOMICS" is published in **Ukrainian, Russian, English and German**.

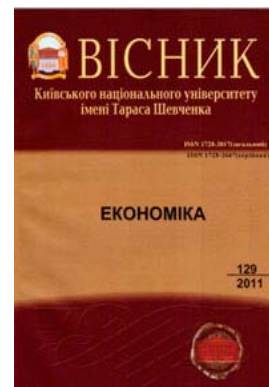
"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV. ECONOMICS" welcomes the submission of manuscripts that meet the general criteria of significance and scientific excellence in this subject area, and will publish:

- Original articles in basic and applied research
- Case studies
- Critical reviews, surveys, opinions, commentaries and essays

Focus on:

- current problems of economic theory,
- international economics,
- business economics,
- management,
- theory of finances, banking,
- insurance,
- statistics,
- accounting and auditing,
- environmental safety,
- economic-mathematical modeling,
- information technology in the economy.

In case you accept this invitation, please follow the publishing guidelines as laid down: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua> and kindly send us your manuscript by email to: visnuk.econom@gmail.com.



Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІКА
Випуск 9(162)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 14,6. Наклад 300. Зам. № 214-7005.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е3.
Підписано до друку 15.12.14

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
http: vpc.univ.kiev.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02