

ISSN 2310 – 9513

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

# **ВІСНИК**

**Харківського національного університету  
імені В. Н. Каразіна**

**№ 1144**

**Серія «Міжнародні відносини. Економіка.  
Країнознавство. Туризм»**

Започаткована 2013 р.

**Т. 1**

**Економічні науки**

**Випуск 3**

Харків – 2014

Вісник присвячено актуальним проблемам міжнародних економічних відносин, економіки, країнознавства та туризму. Висвітлено теоретичні основи дослідження світового господарства, проаналізовано національні моделі соціально – економічного розвитку, міжнародні інтеграційні процеси, конкурентні стратегії. Розглянуто питання сучасної системи міжнародного права. Відображено питання теорії і практики країнознавства та туризму.  
Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів.

*Затверджено до друку рішенням Вченої ради  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна  
(протокол № 14 від 26 грудня 2014 року)*

**Головний редактор:** Є. М. Воробйов – доктор економічних наук, професор (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків).

**Заступники головного редактора:**

**Т. Є. Кагановська** – доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист України (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**В. І. Сідоров** – кандидат економічних наук, професор (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**Заступники головного редактора з іноземних мов:**

**І. С. Шевченко** – доктор філологічних наук, професор (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**І. В. Давиденко** – кандидат філологічних наук, доцент (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків).

**Відповідальний редактор: А. Ю. Парфіненко** – кандидат історичних наук, доцент (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**Відповідальний секретар: Л. В. Малахова** – кандидат економічних наук (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків).

#### **РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ**

##### **Секція з економічних наук**

**В. В. Александров** – кандидат економічних наук, професор, Заслужений працівник освіти України (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**С. І. Архієреєв** – доктор економічних наук, професор (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**А. П. Голіков** – доктор географічних наук, професор, академік ВШ України, Заслужений діяч науки і техніки України, Заслужений працівник сфери туризму (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**О. А. Довгаль** – доктор економічних наук, професор (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**В. В. Гончаренко** – доктор економічних наук, професор (Полтавський університет економіки та торгівлі, м. Полтава);

**С. А. Циганов** – доктор економічних наук, професор (Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ).

**Н. А. Казакова** – кандидат географічних наук, професор (ХНУ імені В.Н. Каразіна, м. Харків);

**О. К. Слінкова** – доктор економічних наук, професор (Національний дослідницький університет «Белгородський державний університет», м. Белгород).

##### **Секція з міжнародного права**

**С. В. Венедіктов** – доктор юридичних наук, доцент (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**Т. Є. Кагановська** – доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист України (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**О. Р. Кібенко** – доктор юридичних наук, професор (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**В. Ф. Антипенко** – доктор юридичних наук, професор (Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету, м. Київ);

**Л. В. Новікова** – кандидат юридичних наук, доцент (ХНУ імені В. Н. Каразіна, м. Харків);

**Т. Л. Сироїд** – доктор юридичних наук, професор (Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків);

**В. Б. Харченко** – доктор юридичних наук, професор (Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків).

##### **Адреса редакційної колегії:**

61022, м. Харків, майдан Свободи, 6, факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна  
тел. (057) 707 53 06, [www.irtb.karazin.ua](http://www.irtb.karazin.ua), [meo.vestnik@yandex.ru](mailto:meo.vestnik@yandex.ru)

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за добір, точність, достовірність наведених даних, фактів, цитат, інших відомостей.

Статті пройшли внутрішнє та зовнішнє рецензування  
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 11825 – 696 ПР від 04.10.2006

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, оформлення, 2014

# ЗМІСТ

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Н. І. Гончаренко, Гамарлі Раміг Рауф Огли</b> Теоретичні засади дослідження формування конкурентних переваг країни у міжнародній торгівлі в умовах глобалізації.....	8
<b>Е. А. Довгаль</b> Протекционизм vs либерализация международной торговли: баланс в условиях экономической турбулентности.....	12
<b>Н. А. Казакова, В. А. Алексенко</b> Канада та її вплив на глобальну продовольчу кризу.....	16
<b>Х. Є. Кошелєва</b> Порівняльна характеристика діяльності БРІКС і ШОС та їх місце на світовій арені.....	22
<b>Х. Є. Кошелєва</b> Вплив інтеграційних процесів на виникнення БРІКС.....	26
<b>Ю. Н. Кривуц</b> Джон С. Мильє и его теория интернациональных стоимостей, или международной ценности.....	30
<b>О. І. Куценко, О. Г. Мамонтова</b> Статистична оцінка залученості української економіки у світові господарські зв'язки.....	36
<b>К. О. Макаруч</b> Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу.....	41
<b>М. С. Пасмор, В. І. Сідоров</b> Новий банк розвитку БРІКС як ще один крок до інституціоналізації об'єднання.....	46
<b>А. С. Перепелица</b> Информационные технологии как фактор формирования национальной конкурентоспособности стран.....	49
<b>В. О. Петухова</b> Сучасні інтеграційні угруповання світу.....	53
<b>П. О. Подлепіна, Н. О. Писемська</b> Сучасні тенденції змін світового попиту на золото.....	57
<b>В. В. Резніков, М. М. Бороденко</b> Економіко-дипломатичний аспект українсько-чеських відносин на сучасному етапі.....	61
<b>Саєд С. М. Анкаві</b> Напрямки розвитку економічного співробітництва між Україною і державами Близького Сходу.....	65
<b>В. І. Сидоров, Н. С. Гайдей, М. В. Сидоров</b> Интеграция исламских банков в страны бывшего СССР, ЕС и США.....	69
<b>В. І. Сидоров, Н. С. Гайдей</b> Исламский банкинг как уникальный феномен мировой банковской системы.....	75
<b>В. В. Смаль, О. В. Ханова</b> Використання коефіцієнта компаративної переваги при дослідженні особливостей міжнародного економічного співробітництва України та країн Центральної Європи (на прикладі Австрії, Швейцарії, Німеччини).....	81
<b>М. В. Шуба</b> Світові фінансові центри – «серце» глобального фінансового ринку.....	85
<b>ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Е. М. Вороб'єв, Т. І. Демченко</b> Постиндустриализм – концепция и реальность.....	90
<b>Е. О. Гапонова</b> Особливості формування ринку медичних послуг в Україні на сучасному етапі.....	94
<b>А. П. Голіков</b> Математичне моделювання людності міст.....	97
<b>І. О. Дерід</b> Сімейний бізнес: сутність та специфіка у різних країнах світу.....	101
<b>Ю. Н. Кривуц</b> Дж. С. Мильє о границах вмешательства государства в хозяйственную жизнь при системе Laissez-faire.....	104

<b>Ю. Г. Крикун</b> Реформування інноваційної політики на базі світового досвіду формування національних інноваційних систем.....	110
<b>Ю. М. Маханьова</b> Напрямки реалізації спільної політики ЄС в галузі сільського господарства в рамках стратегії «Європа 2020».....	114
<b>І. Ю. Матюшенко, Д. О. Михайлова</b> Основні напрямки програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» і вибір пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки України.....	120
<b>К. Н. Рябченко</b> Регулирование современного продовольственного рынка Украины.....	127
<b>В. И. Сидоров, Т. Е. Шедякова</b> Проблемы развития рынка инноваций в процессе институционализации украинской экономики.....	130
<b>В. І. Сідоров, Г. В. Ревакін</b> Проблема виявлення економічних криз та закономірності їх функціонування.....	133
<b>І. С. Уварова</b> Соціально-економічні чинники та тенденції інтенсифікації міжнародних міграційних процесів в Україні.....	137
<b>Т. П. Шевченко</b> Корпоративная социальная ответственность в международном бизнесе.....	141

#### КРАЇНОЗНАВСТВО. ТУРИЗМ

<b>А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, Г. О. Кондакова</b> Нові індустріальні країни «першої хвилі» в системі світогосподарських зв'язків.....	146
<b>І. І. Волкова, Г. О. Кондакова</b> Розвиток спортивно – оздоровчого туризму в Україні.....	151
<b>Н. І. Данько</b> Формування туристичного кластеру як шлях економічного зростання регіону.....	157
<b>Г. В. Довгаль</b> Еволюція транснаціоналізації світового туристичного бізнесу.....	162
<b>О. В. Євтушенко</b> Застосування комплексу маркетингу в сфері туризму.....	166
<b>О. І. Кущенко</b> Методологічні засади статистичного вивчення ринку туристського продукту.....	171
<b>Л. В. Малахова</b> Пріоритетні шляхи забезпечення конкурентоспроможності туристичної сфери України.....	175
<b>І. М. Шамара</b> Інтеграційні процеси в управлінні підприємств туристичної галузі.....	179
<b>О. О. Шаповалова</b> Особливості організації туризму в Сінгапурі: 50 років на шляху до успіху.....	182
<b>С. А. Юрченко, Е. Е. Юрченко, А. Е. Кондрова</b> Особенности развития современного морского круизного туризма.....	185

## CONTENTS

### THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>N. I. Goncharenko, Gamarli Ramig Rauf ogly</b> The theoretical basis of the competitive advantage formation research in international trade in the context of globalization.....	8
<b>E. A. Dovgal</b> Protectionism vs liberalisation of international trade: balance under the economic turbulence.....	12
<b>N. A. Kazakova, V. A. Aleksenko</b> Canada and its impact on the global food crisis.....	16
<b>H. Je. Kosheleva</b> Comparative characteristics of BRICS and SCO: their place on the world stage.....	22
<b>H. Je. Kosheleva</b> The impact of the integration process on the emergence of BRICS.....	26
<b>Yu. N. Krivuts</b> John Stuart Mill and his theory of international value, or international value.....	30
<b>O. I. Kushchenko, O.G. Mamontova</b> Statistic estimation of participation of the Ukrainian economy in global economic connections.....	36
<b>K. O. Makarchuk</b> Transnational corporations and transnational banks as international business parties.....	41
<b>M. S. Pasmor, V. I. Sidorov</b> New BRICS bank of development as a move to the integration institutionalization.....	46
<b>A. S. Perepelytsia</b> Information technologies as factor of forming of national competitiveness of countries.....	49
<b>V. O. Petukhova</b> The modern integration groups of the world.....	53
<b>P. O. Podlepina, N. O. Pisemka</b> Current trends in the global gold demand.....	57
<b>V. V. Reznikov, M. M. Borodenko</b> Current economic and diplomatic aspect of Ukrainian-Czech relations.....	61
<b>Saed S. M. Ankavi</b> Areas of economic cooperation of Ukraine and Middle East countries.....	65
<b>V. I. Sidorov, N. S. Gaydey, M. V. Sidorov</b> Integration of Islamic banks into the former USSR, the EU and the USA.....	69
<b>V. I. Sidorov, N. S. Gaydey</b> Islamic banking system as a unique phenomenon of the world banking system.....	75
<b>V. V. Smal, O. V. Khanova</b> The use of a comparative advantage coefficient in the research of special aspects of the international economic cooperation between Ukraine and central European countries: Austria, Switzerland and Germany.....	81
<b>M. V. Shuba</b> International financial centers as the «heart» of the global financial market.....	85

### ECONOMY

<b>Ye. M. Vorobyev, T. I. Demchenko</b> Post-industrialism: concept and reality.....	90
<b>E. O. Gaponova</b> Formation features of medical services market in Ukraine at the present stage.....	94
<b>A. P. Golikov</b> Modélisation mathématique de la population des villes.....	97
<b>I. O. Derid</b> Family business: the essence and specificity in different countries of the world.....	101
<b>Yu. N. Krivuts</b> J. S. Mill' on the limits of state intervention in economic life under a system of Laissez-faire.....	104
<b>Yu. G. Krikun</b> Restructuring of innovation policy based on global experience of formation of national innovation systems.....	110

<b>Yu. M. Mahanova</b> Directions of implementation of the common EU policy in the agricultural sector within the strategy «Europe 2020».....	114
<b>I. Yu. Matiushenko, D. O. Mikhailova</b> The main directions of the EU program for research and innovation «Horizon 2020» and the selection of priority directions of development of Ukrainian science and technology.....	120
<b>K. N. Riabchenko</b> Regulation of modern food market of Ukraine.....	127
<b>V. I. Sidorov, T. E. Shedyakova</b> Problems of market innovation development in within Ukrainian economy's institutionalization.....	130
<b>V. I. Sidorov, G. V. Revyakin</b> Economic crises detecting: laws of their functioning.....	133
<b>I. S. Uvarova</b> Social-economic factors and trends of intensification the international migration processes in Ukraine.....	137
<b>T. P. Shevchenko</b> Corporate social responsibility in the international business.....	141

COUNTRY STUDIES. TOURISM

<b>A. Yu. Parfinenko, P. A. Podlepina, A. G. Kondakova</b> Newly industrialized countries of the «first wave» in the system of economic relations.....	146
<b>I. I. Volkova, A G. Kondakova</b> The development of sports tourism in Ukraine.....	151
<b>N. I. Danko</b> Creation of the tourism cluster as a way to economic grows of the region.....	157
<b>G. V. Dovgal</b> Evolution of transnationalization of the world tourism business.....	162
<b>O. V. Evtushenko</b> The use of the marketing mix in tourism.....	166
<b>O. I. Kushchenko</b> Methodological principles in statistic study of tourist market.....	171
<b>L. V. Malakhova</b> Priority ways to ensure competitiveness of Ukrainian tourism sector.....	175
<b>I. M. Shamara</b> Integration processes in the enterprises management of tourism industry.....	179
<b>O. O. Shapovalova</b> Peculiarities of tourism organization in Singapore: 50 years towards success.....	182
<b>S. A. Yurchenko, E. E. Yurchenko, A. E. Kondrova</b> The features of development of modern marine cruise tourism.....	185

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ**

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Н. І. Гончаренко,

к.е.н., доцент

Гамарлі Раміг Рауф Огли,

аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

n.i.goncharenko@gmail.com

Ця стаття присвячена дослідженню проблеми формування конкурентних переваг країни у міжнародній торгівлі, а також питання визначення спеціалізації країни в умовах глобалізації світового господарства.

У роботі досліджено теоретичні засади класифікації конкурентного простору за територіальною ознакою, визначено інструменти для конкурентної діагностики основних конкурентних сил, що впливають на ринок, систематизовано ендогенні чинники, що впливають на формування порівняльних конкурентних переваг країни, а також обґрунтовано глобальні фактори впливу на міжнародну спеціалізацію країн.

**Ключові слова:** конкурентні переваги, глобальна конкуренція, конкурентне середовище, глобалізація, міжнародна спеціалізація.

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Данная статья посвящена исследованию проблемы формирования конкурентных преимуществ страны в международной торговле, а также вопросам определения специализации страны в условиях глобализации мирового хозяйства.

В работе исследованы теоретические основы классификации конкурентного пространства по территориальному признаку, определены инструменты для конкурентной диагностики основных конкурентных сил, влияющих на рынок, систематизированы эндогенные факторы, влияющие на формирование сравнительных конкурентных преимуществ страны, а также обоснованы глобальные факторы влияния на международную специализацию стран.

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, глобальная конкуренция, конкурентная среда, глобализация, международная специализация.

### THE THEORETICAL BASIS OF THE COMPETITIVE ADVANTAGE FORMATION RESEARCH OF IN INTERNATIONAL TRADE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

This article studies the problem of competitive advantage formation in international trade, as well as issues of countries specialization in a globalized world economy.

The theoretical basis of the classification of competitive space on a territorial basis is studied in the work, diagnostic tools for competitive basic competitive forces affecting the market are defined, endogenous factors influencing the formation of relative competitive advantages of the country are systematized, as well as global influences on international specialization of the countries are proved.

**Key words:** competitive advantage, competitive environment, international specialization, global competition, globalization.

Світове господарство все в більшій мірі стає єдиним неподільним цілим, у якому формуються і розвиваються суперечливі та різноспрямовані тенденції, насамперед, глобальна конкуренція та, водночас, регіоналізація економічного життя, транснаціоналізація та інтернаціоналізація бізнесу, економічна інтеграція, зміна парадигми закритих інновацій на парадигму відкритих інновацій.

Науково-технічний прогрес прискорив удосконалення технічної бази виробництва та перетворив технологічний фактор на вирішальний аргумент у глобальній конкурентній боротьбі [3]. У зв'язку з цим різко посилюється суперництво, особливо у сфері впровадження новітніх досягнень техніки і технології, а також забезпечення інколи агресивного збуту як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках [10]. Така кон-

куренція насправді набула загальносвітового характеру, охоплюючи всі країни з відкритою економікою.

Теоретичні засади формування конкурентних переваг країн у міжнародній торгівлі досліджували учені Ч. Давенант, Ж. Б.Кольбер, Т. Мін, Б. Олін, А. Сміт, Е. Хекшер та інші. Вплив ендогенних та екзогенних факторів на формування економічного світогосподарського розвитку в різні періоди досліджували П. Друккер, Дж. Коллінз, Р. Коуз, Б. Лундвалл, Д. Моррісон, Моріт А., Р. Нельсон, Д. Норт, А. Слівотські, Р. Солоу, Г. Саймон, Н. Тріфт, В.Тинберген, О. Уільямсон, К. Фрімен, Ф. Хайек, Дж. Хікс, Й. Шумпетер та ін.; російські дослідники Л. Абалкін, С. Авдашева, Г. Антонова, І. Владімірова, А. Горбунова, А. Дагаєв, В. Іванова, В. Іноземцев, М. Кондратьєв, П. Кругман, Ю. Маслеченков,



Я. Паппе, Ю. Тронін, О. Хотяшева, Н. Єфремова та інші.

Серед учених, у роботах яких викладені результати дослідження особливостей інноваційного розвитку країн в умовах глобалізації, слід виділити праці О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бузько, В. Дергачової, О. Довгаль, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, А. Мокія, Н. Мешко, В. Новицького, А. Поручника, В. Сіденка, В. Сідорова, А. Філіпенка, І. Школи, В. Шниркова, С. Якубовського та інших.

Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних учених із проблеми формування конкурентних стратегій розвитку країн в сучасних умовах, питання визначення спеціалізації країн в умовах глобалізації не є достатньо дослідженим.

Тенденція глобалізації, що чітко проявилася в останні роки у вітчизняній економіці, призвела до різкого загострення конкуренції господарюючих суб'єктів [9]. Як наслідок, виникла проблема утримання і забезпечення зростання конкурентоспроможності організацій і підприємств усіх секторів і галузей господарства. Обумовлено це не стільки зростанням кількості суб'єктів економіки як результату проведеного роздержавлення власності, скільки відкритим характером економічної політики держави та усуненням бар'єрів на шляху проникнення товарів імпортного виробництва на національні товарні ринки [5; 6].

Міжнародне конкурентне середовище неможливо відокремити від поняття «світовий ринок». Оскільки світовий ринок одночасно може об'єднувати кілька конкурентних просторів, представляється доцільним класифікувати останній за територіальною ознакою [2]:

- світовий конкурентний простір (охоплює всіх виробників конкретної продукції);
- міжнародний конкурентний простір (включає виробників декількох країн);
- покраїновий конкурентний простір (охоплює виробників продукції конкретної країни);
- міжрегіональний конкурентний простір (формується на кордоні регіонів і характеризується особливостями функціонування підприємств у загальному ринковому просторі регіонів);
- регіональний конкурентний простір;
- міжтериторіальний (міжрайонний) конкурентний простір (формується на кордоні адміністративних територій, районів та характеризується особливостями взаємодії підприємств даних територій, районів);
- територіальний (районний) конкурентний простір;
- місцевий (локальний) конкурентний простір (включає підприємства, що

здійснюють діяльність в конкретно обумовленому місці);

– конкурентний простір підприємства.

Безумовно, найпоширенішим універсальним інструментом для систематичної конкурентної діагностики основних конкурентних сил, що впливають на ринок, оцінки ступеня впливу кожної з них та визначення характеру конкурентної боротьби на даному ринку з метою забезпечення рівноправного включення в конкурентну боротьбу, є модель п'яти сил конкуренції М. Портера (рис. 1).

Важливою ознакою конкурентоспроможності країни є також здатність її суб'єктів оперативно реагувати на зміни у світовому попиті та структурі виробництва. Для цього необхідно, щоб у країні існував сприятливий інвестиційноінноваційний клімат, а також модифікувалось та підтримувалось національне середовище для ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Тому висока конкурентоспроможність країни характеризується наявністю в ній механізмів формування умов і засобів, які сприяють вирішенню завдань загальнонаціональної безпеки, економічного розвитку та підвищенню рівня життя населення. Країна, в якій не тільки ефективна економіка, а й неекономічні інститути, з погляду їхнього впливу на економічні процеси в державі, може вважатись конкурентоспроможною і володіти значним потенціалом не тільки в конкурентних перевагах, але і в перевагах, пов'язаних з особливістю функціонування політичної, культурної, соціальної системи [1].

Забезпечення ефективного конкурентного середовища для будь-якої відкритої економічної системи

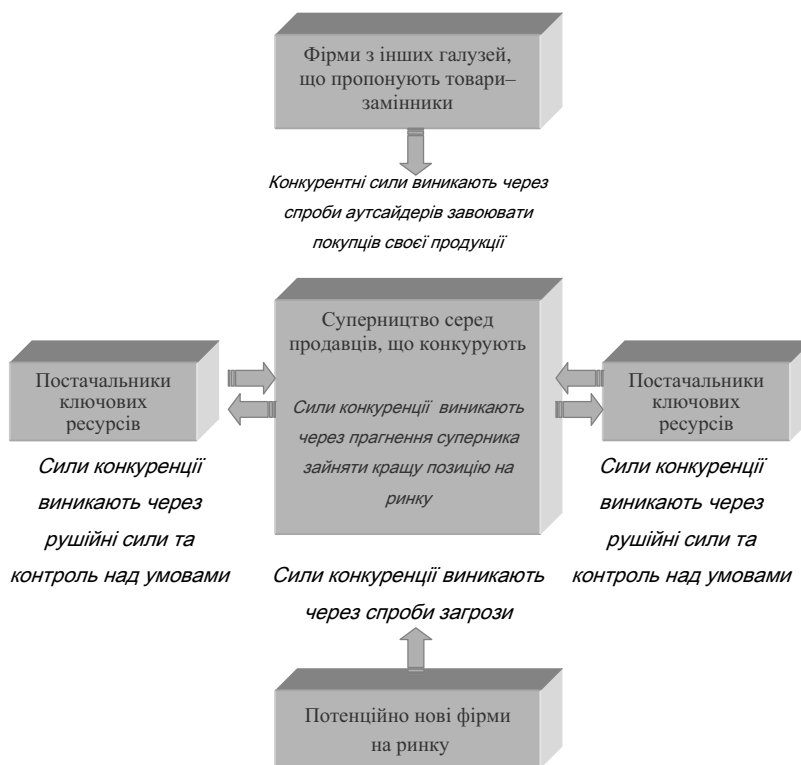


Рис. 1. Модель п'яти сил конкуренції. Складено автором за матеріалами: [12]

означає прогресуючі зміни в організації і управлінні господарським життям, підключення до глобальних інформаційних систем і всесвітнього інформаційного виробництва, істотне посилення впливу всесвітніх економічних і екологічних організацій на розвиток національної економіки. Такі можливості є об'єктивним наслідком попереднього розвитку процесів інтернаціоналізації і транснаціоналізації, науково-технічної революції [7].

Проведений аналіз теоретичних засад показав, що в умовах глобалізації конкурентні переваги кра-

середовища, державну політику регулювання, наявний науково-технічний та кадровий потенціал, особливості структури виробництва і т. д.

Таким чином, у XX столітті з'явилася ціла низка нових факторів, які поглиблюють МРП та виводять на зовсім інший рівень розвитку таке поняття як міжнародна спеціалізація (рис. 2).

У роботі «Технологія і спеціалізація: дилема, можливості та ризики?» економісти Тасос Гіаніціс та Маріанна Кагер вводять таке поняття, як «національна політика спеціалізації», а також говорять

про існування двох основних її видів: перший – цільова політика спеціалізації, другий – нейтральна [13]. При цьому, нейтральна або горизонтальна політика створює загальні сприятливі умови для будь-яких ініціатив ринку, не дискримінуючи та не вибираючи між галузями або фірмами (табл. 1). Їй протиставляється цільова або вибіркова політика, яка має на меті більш явні та вузькоспеціалізовані цілі і тому включає деякі селек-

тивні механізми. Відсутність політики щодо спеціалізації також може розглядатися як специфічна категорія нейтральної політики і означає відсутність будь-яких політичних дій щодо питань спеціалізації, хоча це є також своєрідним політичним вибором країни.

Спеціалізація – це динамічний процес і тому, для того, щоб переміститися країні від слабкішої до сильнішої позиції у та забезпечити довгострокові переваги, необхідно вміти трансформувати моделі

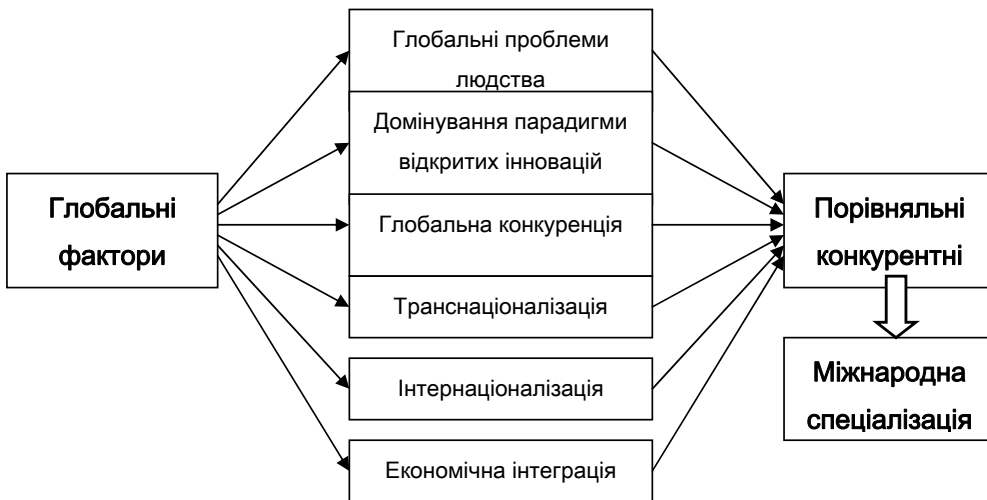


Рис. 2. Глобальні фактори впливу на міжнародну спеціалізацію країн  
Складено автором за матеріалами: [4]

ін найбільш об'єктивно визначають такі підходи: теорія життєвого циклу товару; теорія конкурентних переваг націй; теорія інвестиційного розвитку націй.

Для формування порівняльних конкурентних переваг необхідно враховувати наявні конкурентні переваги країни, та фактори, що впливають на них (глобальні та ендегенні) [14]. Ендегенні чинники виникають переважно всередині самої макроекономічної системи і включають особливості траєкторії розвитку політичного, соціального та економічного

Таблиця 1

Основні аспекти вибору нейтральної та цільової політики спеціалізації

	Нейтральна (горизонтальна) політика	Цільова (вибіркова) політика
Характеристика	Створює сприятливі умови для всіх галузей економіки та підприємств	Включає селективні механізми відбору найперспективніших напрямків розвитку окремих галузей та підприємств
Ризики	Ризик регресу в певних галузях; ризик падіння ринку (як приклад, криза 2008–2009 років); ризик неправильної оцінки вартості технології, товару або послуг (особливо тих, що пов'язані з рішенням громадських, глобальних або екологічних проблем)	Ризик неправильного вибору галузі спеціалізації; політичний ризик; високі інвестиційні ризики; корупційний ризик
Переваги	Природний відбір найбільш конкурентних ініціатив ринку	Своєчасне вирішення соціальних, екологічних та інших глобальних проблем

Складено автором на основі джерела [8]

спеціалізації та переміститися від існуючих до нових галузей спеціалізації [11].

Таким чином, ризики для країн із слабкою траєкторією розвитку обмежують обидва підходи до вибору як цільової так і нейтральної політики: у пер-

шому випадку — через недостатність наявного науково — технологічного потенціалу та відповідних умов, у другому — зовнішні умови роблять таку стратегію ризиковою.

---

### Література

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. — К., 2004. — 24 с.
2. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки / Я. Б. Базилюк. — К., 2002. — 107 с.
3. Білорус О. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білорус, Ю. Мацейко // Економічний часопис XXI. — 2002. — № 9. — С. 12 — 17.
4. Глобализация и экономическое развитие : национальный аспект / Ю. В. Макогон, В. В. Дергачева и др.; под научной ред. Ю. В. Макогона. — Донецк : ДонНУ, 2006. — 260 с.
5. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка (Ін — т економіки та прогнозування НАН України) — К. : Фенікс, 2005. — 582 с.
6. Конкурентоспроможність : проблеми науки та практики : монографія / за ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко. — Х. : ФОП Александрова К. М. ; ВД «ІНЖЕК», 2010. — 365 с.
7. Мешко Н. П. Інноваційна діяльність країн світової економіки в умовах глобалізації : монографія / Н. П. Мешко. — Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. — 398 с.
8. Саліхова О. Б. Високі технології: дефініція та оцінка монографія / О. Б. Саліхова. — К. : ДП «Інформ.-аналіт.агентство», 2008. — 290 с.
9. Фатхутдінов Ф. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Ф. Фатхутдінов. — М. : Инфра-М. — 2000. — С. 23.
10. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика : монографія / за ред. Л. І. Федулової; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. — К. : «Основа», 2005. — 552 с.
11. Laurusen K. "Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization", Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper, 30. — 1998.
12. Porter M. "The Competitive advantage of nations" / New York, The free Press. 1991. — 650 p.
13. Tassos Giannitsis, Marianne Kager «Technology and Specialization : Dilemmas, Options and Risks?» / Expert group "Knowledge for Growth", May 2009. — 36 p.
14. Vollrath, T. L. (1991). "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage" / T. L. Vollrath. — Weltwirtschaftliches Archiv, 130, 265 — 79.
15. Zhouying J. Globalization, Technological Competitiveness and the 'Catch — up' Challenge for Developing Countries: Some Lessons of Experience / J. Zhouying // International Journal of Technology Management and Sustainable Development. — 2005. — Vol. 4. — No 1. — P. 35 — 46.

## PROTECTIONISM VS LIBERALISATION OF INTERNATIONAL TRADE: BALANCE UNDER THE ECONOMIC TURBULENCE

E. A. Dovgal,

Doctor of Science, Economics, Professor  
V. N. Karazin Kharkiv National University  
e.a.dovgal@gmail.com

In circumstances where the current level of globalization brought the issues of economic activity liberalization to the front, the author wonders whether the consequences of this process are so ambiguous in terms of both national economies and the world at large. The purpose of this article is to assess the possibility of optimum utilization of balance between protectionist measures and liberalization of international trade in the context of economic turbulence.

It is proved that the growth of protectionism worldwide is a steady and stable trend that will dominate, at least in the medium term. Assuming the strategic course of the countries in the WTO remains a gradual deepening and expansion of international trade liberalization, which is also a tool for the development of the national economy and is theoretically designed to improve its effectiveness.

It is concluded that in circumstances where national interests may suffer, the choice between protectionism and liberalization of international trade passes from the economic field into the social and political one, and is associated with the formation of new instruments of state support and promote the competitiveness of the national economy.

**Key words:** economic turbulence, international trade liberalization, promotion of the national economy competitiveness, protectionism.

### ПРОТЕКЦИОНИЗМ VS ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: БАЛАНС В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

В условиях, когда современный уровень глобализации вывел вопросы либерализации экономической деятельности на первый план, автор задается вопросом, так ли однозначны последствия этого процесса с точки зрения, как национальных экономик, так и всего мира в целом? Целью статьи является оценка возможности оптимального использования баланса протекционистских мер и либерализации международной торговли в условиях экономической турбулентности.

Обосновано, что рост протекционизма во всем мире – это сложившийся и устойчивый тренд, который будет доминировать, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. При том, что стратегическим курсом стран, входящих в ВТО, остается поэтапное углубление и расширение либерализации международной торговли, которая также является инструментом развития национальной экономики и теоретически призвана повышать её эффективность.

Сделан вывод о том, в условиях, когда национальные интересы страны могут пострадать, выбор между протекционизмом и либерализацией международной торговли переходит из экономической плоскости в социально–политическую и связан с формированием новых инструментов государственной поддержки и стимулирования конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** либерализация международной торговли, протекционизм, экономическая турбулентность, стимулирование конкурентоспособности национальной экономики.

### ПРОТЕКЦІОНІЗМ VS ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: БАЛАНС В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

В умовах, коли сучасний рівень глобалізації вивів питання лібералізації економічної діяльності на перший план, автор задається питанням, чи так однозначні наслідки цього процесу з точки зору як національних економік, так і всього світу в цілому? Метою статті є оцінка можливості оптимального використання балансу протекціоністських заходів та лібералізації міжнародної торгівлі в умовах економічної турбулентності.

Обґрунтовано, що зростання протекціонізму в усьому світі – це сформований і стійкий тренд, який буде домінувати, принаймні, у середньостроковій перспективі. При тому, що стратегічним курсом країн, що входять до СОТ, залишається поетапне поглиблення й розширення лібералізації міжнародної торгівлі, яка також є інструментом розвитку національної економіки та теоретично покликана підвищувати її ефективність.

Зроблено висновок про те, що в умовах, коли національні інтереси країни можуть постраждати, вибір між протекціонізмом і лібералізацією міжнародної торгівлі переходить з економічної площини в соціально–політичну й пов'язаний із формуванням нових інструментів державної підтримки та стимулювання конкурентоспроможності національної економіки.

**Ключові слова:** лібералізація міжнародної торгівлі, протекціонізм, економічна турбулентність, стимулювання конкурентоспроможності національної економіки.

**Introduction.** The joining of Ukraine to the World Trade Organization (WTO) once again brings us back to the issue of free trade, integration into the international economic processes and liberalization of foreign economic relations, the impact of these processes on the

national economy and the potential of using them for stimulating the development of the national economy. Economic studies mainly consider the consequences of the international trade liberalization as a purely positive impact on the economy of the country. Liberalization of

markets under which the reduction of various barriers in the area of trade in goods and services is primarily meant, is designed to stimulate the economic growth and development, increase the people's welfare, etc.

The current level of globalization brought the issues of economic activity liberalization to the front, however, are the consequences of this process so ambiguous in terms of both national economies and the world at large? How to use optimally the balance of protectionist measures and international trade liberalization in the conditions of today's economic turbulence, based primarily on the principle of «do no harm»?

The attempt to answer these questions based on the results of analysis of the impact of the processes of large-scale international trade liberalization on the national economy is **the purpose of this article**.

For a start, we need to give a general theoretical assessment of the global processes and their impact on the liberalization of international trade. So far many studies on global economy modelling under the conditions of full or partial liberalization of international trade, have been conducted. The most frequently, as one of the reference points (baseline scenario) the implementation of the basic ideas of the Doha Round of the WTO negotiations, applying for a relatively high level of economic openness but still not implemented is selected [1].

In the context of using different scenarios, different mathematical models with different input data (many of which are not based on statistical materials, but on expert judgement), the main goal of such works is consistent – to reveal the scale of influence of further liberalization of international trade on the countries and some regions separately, as well as on the general welfare of the world in general. The trend of decrease in expectations of growth due to the policy of liberalization is clearly traced. Once again noting the differences of the used models, we distinguish that the overall downward trend of assessment of possible consequences for the world economy as a whole is stable and shows the gradual cooling of the scientific community towards liberalization as the most attractive and certainly necessary option for further development [2].

We can outline a number of objective reasons influencing such expectations increase in the number of bilateral and multilateral agreements between countries, the establishment of special trade regimes that enhances integration and reduces the effect of joint actions in the WTO. In addition, a significant role is played by the constant improvement of the quality and availability of statistical information, which with a certain time lag indicates the already deep economic integration of national economies today. Of course, modelling features, differences in economic components of the models, used coefficients and other research facilities are still important.

Despite this all research results remain in the positive zone, indicating a possible positive effect of the international trade liberalization on the growth of the

global economy. According to some estimates, the total liberalization of international trade, eliminating tariffs, domestic subsidies and grants will lead to increase in world output by \$100 billion, or 0.33 %. At the same time, 73.8 % of the revenues will come from developed countries, 2.2 % from developing countries and 24.1 % from the group of the least developed countries [2]. According to the director of the WTO P. Lamy, the total positive effect can reach \$130 billion [3].

There is also a number of studies, making even more optimistic forecasts with the other proportions of the global product division between countries (a higher proportion of the developing and the least developed countries). They all agree on the fact that the overall effect for the whole world will be very positive, but there are always certain assumptions and conditions.

Some authors defend the point of view that the liberalization of international trade cannot create identical benefits for absolutely all members of the world community. Some countries, industries can significantly lose in the process of redistribution of production functions and investment flows, to which the policy of economic openness will lead: «While the nations as a whole will benefit from trade (in terms of liberalization), nevertheless, it is very likely that international trade may cause damage to certain groups within the nation ...»[4].

It is proved in a number of studies, for example, that even in the widely used basic models of international trade, by an example of which the necessity of free trade is often proved (Ricardo model or the Heckscher-Ohlin), there are significant contradictions [5].

Objectively, the issues of distribution of the potential effects depend on the specialization of the country and its competitive advantages, and the distribution of profits within the nation depends primarily on the distribution of ownership on the factors of production and, more often, someone's gain can be achieved only by the loss of others. The possibilities of partial loss compensation for losers by winners that are theoretically necessary to maintain Pareto optimum, in real life are hardly realizable. Accordingly, the actual growth of global welfare cannot be called as entirely positive if the individual countries at the same time may be infringed, which in turn will lead to a further increase in social tension, separation and instability in the world, that, however, is often overlooked in studies of the consequences of free trade [6].

In other studies, where the features of economic growth of the countries with low and high trade barriers are considered, the impact of international trade liberalization on the growth of the national economy as a whole, and through it, on poverty reduction in the country, is generally placed in doubt [1]. This is, for example, the lack of influence of gradual international trade liberalization on the welfare of the country, when developing companies do not become familiar with new technologies and do not receive other benefits from export trade as such, but rather the already successful

companies are now turning to export. Adhering to international trade liberalization as a promising direction of the world economy development, the authors indicate the presence of a variety of conditions in national economies, which can make some protectionist measures effective.

Thus, the conclusion about the ambiguousness of the assessments of the impact of international trade liberalization on the national economy and the need for a balanced approach to the issue of the degree of its openness, is at the same time thinking about compensation measures of potential losses and risks. The proof of this is the active usage of various measures to protect the domestic market and to support domestic producers by all countries of the world in practice.

Ukraine's participation in the WTO is certainly a serious step towards liberalization of foreign economic activity of the country. But it would be wrong to say that the national economies within the WTO act under the conditions of free from protectionism international trade. Today all countries belonging to the WTO use a wide range of both tariff and non-tariff barriers to support national economies. Moreover, if we look at the current economic situation in general and world trade undermined by recent global economic crisis, we can see even the growth of protective measures, including widespread public support for national producers. Thus, just for the period from October 2009 to October 2010 the governments of the WTO members used 200 new ways to restrict import, mainly special methods to protect the market which covered 1.2 % of its total amount [7]. And it means that further liberalization of international trade is postponed so far, despite all today's calls to abandon protectionism.

As an example of protectionist measures taken in response to the crisis, is the so-called «American Recovery and Reinvestment Act» adopted in early 2009 in the USA. According to it, the funds budgeted for the economic recovery programme, are prohibited to be used in the construction and renovation projects, metallurgy and other fields, if the resources involved in the project are not American-made. Laconic phrase «buy American» accurately reflects the main message of the document [6].

Protectionism is kept up-to-date also in a number of small economies of developing countries. The particular difficulties are experienced by the states with a strong adherence to the U.S. dollar and international markets. Ecuador can be taken as an example that received in July 2009 the WTO official permission to introduce a system of quotas and tariffs on import. In 2009 Ecuador announced a number of new import restrictions on 630 commodity items that affected about 8 % of the customs tariff environment in the country and 23 % of its import. The tariffs on more than 350 goods were increased and quota restrictions on 270 other products were imposed for one year [8].

Right in the midst of the crisis, a new round of tension between the two leading players in the international trade, the USA and China, appeared. Under the

pressure from the U.S. Steel Union, in America an anti-dumping investigation concerning import of Chinese steel pipes began. From 2006 to 2010 the amount of their shipments quadrupled and reached \$2.6 billion. Under the influence of the steel lobby, the USA imposed anti-dumping duties on Chinese products, that brought new supplies to a standstill, whereon immediately responded by saying about the «abuse of protectionism». This is just a continuation of a series of mutual accusations, which began in September 2009 after the US introduction of a 35 % tax on automobile tires from China. The problems in bilateral relations are particularly strong in steel, paper, automotive, chemical and food industries and still continue to persist [9].

The sum-total of these steps, putting the barriers on the way to international cooperation, led to an increase in the amount of anti-dumping procedures (after several years of their gradual reductions) – by 16 % in 2010, according to the WTO statistics [10]. According to the International Food Policy Research Institute (IFPRI) estimates, the increase in tariffs on agricultural products only for the period from 2009 to 2012 led to a reduction in the volume of international trade by 7 % [11].

**Summary.** Thus, it should be noted that the growth of protectionism worldwide is a steady and stable trend that will dominate, at least in the medium term. Based on the understanding that international trade is a classic example of game theory, the introduction of protectionist measures in the short term will be beneficial to individual countries and could trigger the transition to similar policies in other countries. All this will have a negative impact on international trade and throw the process of international trade liberalization back.

Taking into account the above given arguments that liberalization as such is not an absolute and unquestionable weal recommendations to the government on the continuation of support of the used protective measures look reasonable.

In this case, however, raises the question of finding the optimal balance between protectionism and liberalization of international trade which is also a tool for the development of the national economy and is theoretically designed to improve its effectiveness. In circumstances where national interests may suffer, the choice between protectionism and liberalization of international trade moves from the economic field into the social and political one. This is confirmed by the actions of many states today that in terms of economic turbulence seek options to protect domestic producers and increase the extent of protectionism. This leads to the appearance of new instruments and methods of domestic support, the creation of new institutional operating procedures of national economic systems.

Thus, the strategic course of gradual deepening and expansion of international trade liberalization should be combined with adaptation of the internal market support measures and formation of new instruments of state support and promotion of the competitiveness of the national economy.

---

### References

1. Rodriguez F. Trade Policy and Economic Growth : A skeptic's Guide to the Cross – National Evidence / F. Rodriguez, D. Rodric. – University of Maryland and Harvard University, 2001. – 90 p.
2. Bouet A. The Expected Benefits of Trade Liberalization for World Income and Development : Opening the Black Box of Global Trade Modeling / A. Bouet // Food Policy Review. – 2008. – № 8. – P. 35 – 56.
3. Lynn J. Doha deal could boost world GDP \$300 – 700 billion : study [Electronic resource] / J. Lynn. – Way of access: <http://www.reuters.com/article/2009/08/16/us-trade-doha-forecast-idUSTRE57F0KD200908>.
4. International Economics : Theory & Policy / by P. Krugman & M. Obstfeld. – 7th Edition. – Boston, Addison – Wesley, 2006. – 95 p.
5. Driskill R. Deconstructing the Argument for Free Trade : First draft : February, 2007 [Electronic resource] / R. Driskill. – Way of access : <http://www.vanderbilt.edu/econ/faculty/Driskill/DeconstructingfreetradeAug27a2007.pdf>.
6. Rebuilding Global Trade: proposals for a fairer, more sustainable future. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and The Global Economic Governance Programme (GEG) [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/03238.pdf>.
7. World Trade Report 2013 [Electronic resource]. – Way of access : [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr13\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm)
8. World Trade Report 2013 [Electronic resource]. – Way of access : [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr13\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm)
9. Miles T. China escalates U.S. trade row, asks WTO to judge dispute [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.forums.chinausfocus.com/u-s-news/china-escalates-u-s-trade-row-asks-wto-to-judge-dispute/>
10. WTO. World Trade Report 2011 [Electronic resource]. – Way of access : [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm)
11. High tariff barriers to trade in agriculture. IFPRI [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.ifpri.org/book-6755/ourwork/researcharea/trade>.

## CANADA AND ITS IMPACT ON THE GLOBAL FOOD CRISIS

N. A. Kazakova,  
PhD

V. A. Aleksenko,  
student

V. N. Karazin Kharkiv National University  
kazakovan@ukr.net

Today, the most important issue is: will our planet have the resources to feed a rapidly growing population? Agricultural technologies are improved, but there is still not enough food for all and in many countries people are starving. The Government of Canada is one of the strongest supporters of the World Food Programme and consistently in among the top three donors of food over the past five years.

**Key words:** Canada, The Food Crisis, The World Food Programme.

### КАНАДА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КРИЗИС

На сегодняшний день наиболее актуальным вопросом является: есть ли у нашей планеты ресурсы, чтобы прокормить стремительно растущее население? Земледельческие технологии совершенствуются, но продовольствия по-прежнему на всех не хватает и во многих странах люди голодают. Правительство Канады является одним из сильнейших сторонников Всемирной продовольственной программы и неизменно находится среди лучших трех доноров продовольствия в течение последних пяти лет.

**Ключевые слова:** Канада, продовольственный кризис, Всемирная продовольственная программа.

### КАНАДА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ПРОДОВОЛЬЧУ КРИЗУ

На сьогоднішній день найбільш актуальним питанням є такі: чи є у нашої планети ресурси, щоб прогодувати стрімко зростаюче населення? Землеробські технології удосконалюються, але продовольства, як і раніше, на всіх не вистачає і в багатьох країнах люди голодують. Уряд Канади є одним з найсильніших прихильників Всесвітньої продовольчої програми і незмінно перебуває серед кращих трьох донорів продовольства протягом останніх п'яти років.

**Ключові слова:** Канада, продовольча криза, Всесвітня продовольча програма.

**Statement of the problem.** World civilization is in a state of global crisis, the essence of which lies in the growing imbalance between limited natural resources, disabilities trophic (nutrient) systems of the biosphere and the rapid increase in the population of the planet. From 1950 to 1990 it has doubled its number from 2.5 to 5.3 billion. In 1997, the world population has exceeded 5.8 billion, people with an annual increase of 80–85 million per year. In 2014, it reached more than 7 billion. Experts warn that by mid-century the world population is projected to rise up to nine billion, and thus achieving the green revolution needs to be repeated — once again to double food production by 2030.

**The purpose of the article** is to reveal the Canadian agricultural and food systems as a modern, highly complex, integrated and growing part of the Canadian economy and her impact on the current situation of food crisis on a global scale.

**Basic material.** In 1996, Rome hosted the first World Food Summit. Its final resolution stated that food «mustn't be used as an instrument of political and economic compulsion». After 18 years, the problems associated with food are remaining unsolved.

The report of the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) [6], published in September 2014, outlined that in general the threat of hunger in the world has diminished. Over the past ten

years the number of people suffering from malnutrition, has decreased by more than 100 million, and more than 200 million over the period 1990–92. Over the same period, the number of undernourished people has decreased from 18.7 % to 11.3 % around the world, and from 23.4 % to 13.5 % in developing countries. This improvement, despite the strong regional differences are expected to reach the indicators identified in the «Millennium Development Goals», developed by the UN in 2000. The program deals with the planned reduction by half by 2015 in comparison with the period proportion of the population, who suffer from hunger in developing countries.

In order to provide food for the maximum proportion of the population of the world leading countries have decided to help. Internal and foreign trade policy of Canada is an example of a balanced approach to participation in the global market integration and support agribusiness sectors that are of vital importance for the prosperity of the national economy. The policy of the Canadian agriculture relies on four innovative management programs serious risks in the agricultural sector. When creating a support system that is capable to respond to sudden natural cataclysms and damage of agricultural production caused by them, the Canadian government has the ability to minimize the effects of risk factors, which allows it to confidently achieve further prosperity of agriculture.



Table 1

Macroeconomic indicators and characteristics of the agricultural sector

The indicator	1995	2014
The total population (million. people)	29,4	35,14
The rural population (percentage of total population)	22	19
The share of agricultural sector in GDP (percent)	3	3,1
Agricultural lands (share of total land area)	7,5	7,2
Employment in agriculture (as a percentage of total employment)	4	2,4

Source: compiled by the authors based on materials [6]

Table 2

Evaluation support of manufacturers and transfers tied to a single product

	1995	2000	2005	2013
<b>Evaluation support of producers (ESP) (in million. \$ CAD)</b>	5 583	6 390	7 671	6 937
Market price support	2260	3 214	3 301	4 106
Overall assessment of support	7 728	8 465	10 735	10 039
Percentage of ESPs in gross revenue in agriculture	19	19	21	14
<b>Transfers tied to a single product (TSP) (in million. \$ CAD)</b>				
<b>Milk</b>				
Percentage of TSPs in gross revenue in agriculture	1 923 48	2 669 63	2 446 49	2 567 43
<b>Wheat</b>				
Percentage of TSPs in gross revenue in agriculture	45 1	109 3	60 2	207 4
<b>Rape seeds</b>				
Percentage of TSPs in gross revenue in agriculture	49 2	36 2	58 2	273 4

Source: compiled by the authors based on materials [6]

Canada is a net exporter of agricultural products and foodstuffs, and one of the leading exporters of wheat, feed grains, oilseeds, pork and beef. Canada has traditionally been one of the three largest wheat exporters in the world along with the United States and Australia. More than half of its agricultural products Canada exports to the United States.

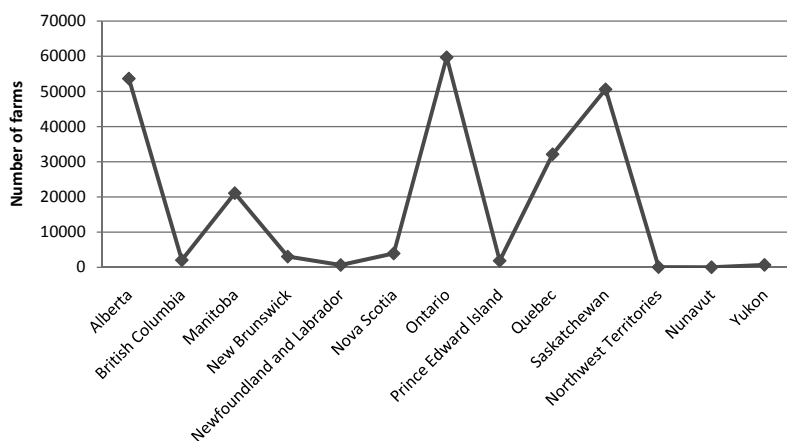


Fig. 1. Number of farms by Province territory Based on materials: [5]

Table 3

Canadian agricultural government departments

Department	Function
<u>Agriculture and Agri-Food Canada</u>	Responsible for policies governing agriculture production, farming income, research and development, inspection, and the regulation of animals and plants. Headed by the Minister of Agriculture (Canada).
<u>Canadian Dairy Commission</u>	Responsible for providing dairy producers a fair return for labour and investment and provide consumers with high quality dairy products.
<u>Canadian Food Inspection Agency</u>	CFIA consolidates the delivery of all federal food, animal and plant health inspection programs.
<u>Canadian Grain Commission</u>	Responsible for the grain industry. Headed by the Minister of Agriculture and Agri-food
<u>Canadian Fisheries and Oceans Canada</u>	Responsibility for the conservation and sustainable use of Canada's fisheries resources.
<u>National Farm Products Council</u>	Responsible for promoting efficient and competitive agriculture in Canada and oversees the Canadian Egg Marketing Agency, Canadian Turkey Marketing Agency, Chicken Farmers of Canada and Canada Hatching Egg Producers.

Source: compiled by the authors based on materials [5]

The most important measure of agricultural support is the support market prices, protecting producers of certain foods (dairy products, poultry, eggs) through the production control system and the trade of these products. Based on the cooperation of the federal and provincial authorities, Canada has developed a system whereby using a variety of domestic support measures and customs regulation, the state provides support to agricultural producers, protecting them from competition in the international market. While support for producers is not paid from the state treasury at the expense of taxpayers, it nevertheless causes significant damage to Canadian consumers through higher prices in the domestic market.

Domestic support to agriculture in Canada, as measured by aggregate indicator of support (AIS), which includes both market price support and budgetary payments, stacked in Canada's WTO commitments, which provide the maximum level of AIS in the amount of \$ 4 301 billion. CAD. While the restrictions on imports of some important agricultural products coming into Canada is problematic, in view of efforts to forge future trade alliances, the impact of domestic policies to measure support for agriculture and the future of AIS, is likely, to be negligible. This follows from the fact that the measurement of domestic support in the WTO are taken into account only internal measures and not of restricting trade.

The Canadian agriculture and agri-food system (AAFS) is a complex and integrated supply chain which includes input and service suppliers, primary producers, food and beverage processors, food retailers and

wholesalers, and foodservice providers. The activities along this supply chain generate significant economic benefits at both the federal and provincial levels. Agriculture and Agri-Food Canada's (AAFC) Farm Income Forecast projects that Canadian farmers' net income in 2013 and 2014 will remain at the historically

high levels seen in recent years. An excellent 2013 harvest in Canada for key grains and oilseeds will be a major contributor to strong sector performance in both years.

Canadian net cash income for 2013 is projected to total \$13.2 billion, only 1 % lower than in 2012. Farm-level average net operating income is estimated

Table 4

Net operating income of Agriculture Canada for 2012–2014

	2012	Average 2008–12	2013	13/12*	13/08–12*	2014	14/13*	14/08–12*
Aggregate Level								
	(\$ millions)			(%)		(\$ millions)		(%)
Total Market Receipts	50,746.9	44,253.5	51,415.6	1	16	50,610.7	-2	14
Program Payments	3,442.4	3,495.6	2,580.4	-25	-26	2,779.0	8	-20
Total Cash Receipts	54,189.3	47,749.1	53,996.0	0	13	53,389.7	-1	12
Net Operating Expenses	40,841.3	37,527.6	40,764.5	0	9	40,825.3	0	9
Net Cash Income	13,348.0	10,221.5	13,231.5	-1	29	12,564.4	-5	23
Farm-Level								
	(\$)			(%)		(\$)		(%)
Net Operating Income, Avg	67,633	54,518	68,498	1	26	65,243	-5	20
Total Family Income, Avg	123,947	108,409	128,517	4	19	132,579	3	22
Net Worth, Avg	1,779,842	1,528,074	1,893,211	6	24	1,995,409	5	31

Source: compiled by the authors based on materials [5]

Table 5

Exports of major agricultural products in value terms (in million \$ US and thousands tonnes)

Product	A unit of measurement	1995	2013
Wheat	thous. tons	2 952	4 535
million. \$ US		16 960	18 394
Rape seeds	thous. tons	1 038	3 300
million. \$ US		3 416	7 471
Oil, rapeseed	million. \$ US	292	2 124
thous. tons		434	2 233
Pork	million. \$ US	424	1 888
thous. tons		167	689
Soybeans	million. \$ US	167	1 368
thous. tons		654	2 776
Semi-finished goods	million. \$ US	241	1 250
thous. tons		214	422
Beef	million. \$ US	169	1 080
thous. tons		75	325
Total value of agricultural exports, million. \$ US		12 789	34 703

Source: compiled by the authors based on materials [5]

Table 6

Imports of major agricultural products in value terms

Product	A unit of measurement	1995	2013
Semi-finished goods	million. \$ US	476	1,906
thous. tons		263	662
Wine	million. \$ US	324	1,699
thous. tons		148	350
Chocolate	million. \$ US	224	757
thous. tons		82	164
Raw sugar, centrifugal	million. \$ US	258	718
thous. tons		920	963
Beverages, distilled	million. \$ US	190	665
thous. tons		24	42
Alcoholic	million. \$ US	465	620
thous. tons		172	127
Beef	million. \$ US	64	610
thous. tons		86	341
Beverages, nonalcoholic	million. \$ US	79	571
thous. tons		104	524
Total value of imports agricultural products, million. \$ US		9 080	27 180

Source: compiled by the authors based on materials [5]

be \$68,498, an all-time high. The food retail and wholesale industry accounted for the largest share (1.8 %), followed by the food, beverage and tobacco (FBT) processing industry (1.7 %). Employment in most industries in the AAFC continued to grow. In 2013, the AAFC provided one in eight jobs in Canada, employing over 2.1 million people. The foodservice industry was the largest employer in the AAFC, accounting for 5.2 % of all Canadian jobs in 2013.

In general, the market revenues for the period from 2002 to 2013 increased in price by 55.9 % and the implementation of special crops more than doubled. Proceeds from the sale of red meat, nevertheless, fell over this period. Farm productivity, measured as income from farming and net worth continues to be strong on the whole. Expressed in dollar terms, government expenditures (federal and provincial) in support of the agriculture and agri-food sector are expected to increase to \$6.8 billion in 2013–14. However, as a share of the agriculture GDP, government expenditures are estimated to be 22.1 % in 2013–14. Research and inspection expenditures and program payments at the federal level make up the largest portion of government support to the agriculture and agri-food sector. Public investments in research and development (R&D) in the agriculture and agri-food sector represent a critical source of innovation and productivity growth. R&D expenditures, of which the majority are incurred by the federal government, are estimated to rise to \$602 million in 2014–15.

#### Global Context

The performance of the agriculture and agri-food industries depends on their ability to compete both in domestic and international markets over the long-term. Canada continues to remain relatively competitive in such markets. Canadian export sales grew by

8.1 % in 2013. While the U.S. remains Canada's most important agriculture and agri-food export destination, Canadian exports to China increased by 84.2 % in 2013 to \$5.0 billion, and accounted for much of the export growth in non-U.S. markets. With export sales of \$43.6 billion, Canada overtook Argentina to become the world's fifth-largest exporter, accounting for 3.5 % of the total value of world agriculture and agri-food exports. While the U.S. continues to be Canada's most important trading partner, China surpassed Japan in 2013 to become Canada's second-largest agriculture and agri-food export destination. Of the total value of Canadian agriculture and agri-food exports, the U.S. accounted for 48.4 % and China, 11.4 %.

With import sales of \$32.3 billion in 2013 – an increase of 4.2% over the previous year – Canada remained the world's sixth-largest importer, accounting for 2.7 % of the total value of world agriculture and agri-food imports. The U.S. accounted for 61.2 % of the value of all Canadian agriculture and agri-food imports. It is estimated that approximately half of the value of primary agriculture production in Canada is exported, either as primary commodities or processed food and beverage products. The processed foods industry is particularly export-dependent and Canadian exports of processed food products increased by 6.0 % to \$21.7 billion in 2013.

In response to challenges, opportunities and changing market conditions, the agriculture and agri – food system continues to transform and restructure. Favourable market conditions have enabled the sector to grow and allowed a number of farms to diversify their production to include non-traditional crops. In particular, drought in the U.S. in the summer of 2012 drove up grain and oilseed prices. Grain and oilseed receipts increased by \$13.1 billion between 2002 and 2013, and accounted for the largest share (41.3%) of the total value of all farm market receipts in 2012.

Ukraine also has experience in the implementation of common projects in agriculture with Canada. And modern states are interested in establishing a new project to create a warehouse for grain, deducing it on the market and organizing appropriate specialized cooperatives. The project involves the development of small and medium-sized producers of grain in Ukraine's regions by creating cooperatives. For their members they would be able to provide services for the storage, processing and marketing. The second direction, which will develop sides meat and dairy cattle. In particular, the Ukrainian side has invited Canadian specialists in breeding business visit Ukraine and to share their own experiences. For 11 months of 2013 trade of agricultural products between Ukraine and Canada accounted for almost 87 million dollars.

Despite these positive results, as experts note, every ninth person in the world still suffer from chronic malnutrition. The United Nations World Food Programme (WFP) provides food assistance to more than 80 million people in 75 of the world's poorest

countries each year. Its operations reach some of the most remote, dangerous and neglected areas of the world. WFP's unique role as the UN's frontline agency addressing hunger would not be possible without the financial support from donors such as Canada. Canada actively supports WFP's unique dual mandate to respond to humanitarian crises through emergency operations that fill food gaps in the short-term, and promote long-term development via programmes designed to break the deeply rooted hunger-poverty cycle.

Canada and WFP share several common objectives in working towards a world with zero hunger

- starting with saving lives and protecting livelihoods in emergencies;
- preventing hunger and investing in disaster preparedness and mitigation;
- restoring and rebuilding lives and livelihoods after wars and disasters;
- reducing chronic hunger and undernutrition and strengthening the ability of nations to curb hunger.

The Government of Canada, through the Department of Foreign Affairs, Trade and Development (DFATD), is one of WFP's strongest supporters and has consistently been among WFP's top three donors over the last five years. As a voluntarily funded organization, with funds contributed by governments, the private sector and the general public, Canada's support is critical to WFP's success. In addition, Canada is a key member of WFP's Executive Board and has been instrumental in enhancing WFP's commitment to, amongst other issues, gender equality, results-based management and nutrition.

In 2013, Canada contributed over \$370 million to WFP's operations, making it one of WFP's top 3 donors, alongside the US and the UK. With the support of Canada and other donors in 2013, WFP:

- Reached 80.9 million people in 75 countries with food assistance
- Provided school meals to 18.6 million children in 62 countries
- Provided 7.8 million malnourished children with special nutrition Support Responding to Crises in 2014

Increasing incidences of natural disasters, crises due to conflict, and on-going instability continue to reinforce the demand for rapid and effective emergency responses available on short notice. Thanks to the stable and predictable funding from donors such as Canada, in 2013 WFP was on the ground providing humanitarian assistance to vulnerable people in high profile and seemingly forgotten crises around the world. Four large-scale emergencies required significantly scaled-up operations in 2014, namely crises in the Philippines, the Central African Republic, South Sudan and Syria [4].

Canada's initial \$4 million contribution (out of an overall total of \$6.5 million) to the emergency operations in 2013 helped to meet the immediate needs of affected people. Canada also supported efforts led by WFP that moved more than 35,000 metric tons of relief

items by land, sea and air for 39 different humanitarian organizations. The Emergency Telecommunications Cluster was among the first on the ground and provided services to 6,200 humanitarian workers, including voice communication and internet connectivity.

The conflict in the Central African Republic (CAR) has driven hundreds of thousands of people from their homes, adding a new layer of hardship in a country where many people were already struggling to find their next meal. Farmers have not been able to harvest their crops and many have lost their livelihoods [7]. In 2013, Canada contributed \$1.7 million to WFP's operations in CAR: \$1 million in nutritional support for children under 5 years and basic food items for internally displaced people (IDPs), with the remaining \$700,000 for the UN Humanitarian Air Service (UNHAS) operated by WFP. The number of IDPs in CAR rose sharply due to the conflict so WFP prioritized life-saving assistance to all those affected, addressing their immediate food and nutrition needs. Thanks to the support of Canada and other donors, WFP reached more than 600,000 vulnerable people, including 130,000 children under five in 2013. In view of increasing insecurity, WFP scaled up assistance to more than 1 million beneficiaries in 2014.

In South Sudan, conflict and insecurity has forced tens of thousands of people to flee their homes. With the support of Canada – \$23 million in 2013 – and other donors, WFP provided food to over 2.4 million vulnerable people in South Sudan during 2013. This operation focused on people affected by conflict, including internally displaced persons (IDPs), returnees, refugees and vulnerable groups such as malnourished children under the age of five, and pregnant and lactating women. WFP also provided assistance in order to protect and rebuild livelihoods and to enhance the resilience of households and communities through social safety nets, including school meals and community-based asset creation [3].

Inside Syria, amid widespread violence, WFP's operation scaled up almost three-fold from the beginning of 2013 to the end. By December 2013, WFP was supplying food to 3.7 million vulnerable people inside Syria, including special nutritious food to children under five years. In collective shelters and highly insecure areas, partners conducted door-to-door distributions [1].

Beyond Syria's borders, WFP is assisting refugees in Iraq, Jordan, Lebanon, Egypt and Turkey, primarily by distributing vouchers that can be redeemed for food in local shops. Food vouchers enable individuals to exercise choice and strengthen local markets where food is available. In 2013, WFP reached almost 1.5 million people across all five countries, 78 percent of whom were women and children. Canada, one of WFP's top donors in the region, has been a strong supporter of this innovative initiative. Canada's flexible funding allows WFP to provide choice and dignity to people who are suffering.

Nearly half of the world's population is under 25 but, in many areas, a basic education is not even an option.

Some 57 million children, 54 percent of them girls, have no access to school [2]. A further 6.6 million children die before reaching their fifth birthday – nearly half of these deaths are due to undernutrition. WFP and Canada are focusing on maternal and child nutrition, alongside school meals to support access to education, to ensure a better future for the younger generation.

Canada is WFP's second largest supporter of school meals globally. In 2013, Canada provided over \$45 million to WFP school meals programmers around the globe that are based on a simple principle: nurturing the next generation of farmers, teachers, doctors and presidents means feeding bodies as well as minds. WFP's school feeding programme provides a nutritious meal or snack to 18.6 million children in 62 different countries. School feeding increases enrolment and attendance and can help children learn more effectively. In a growing number of countries, WFP is beginning to hand over school meal programmes to the governments and communities it partners with leading to long-term sustainability.

Canada invests in WFP, in part, because of its expertise in a range of areas including nutrition, food procurement, logistics and its ability to identify and reach the most vulnerable people in times of crisis. WFP is constantly working to ensure it is implementing the most efficient and effective solutions for the world's hungry [1].

As a founding partner of WFP's Purchase for Progress (P4P) initiative, Canada is supporting efforts to transform the way WFP purchases food in developing countries, giving small-scale farmers access to reliable markets and the opportunity to sell their surplus at competitive prices. So far, hundreds of thousands of small-scale farmers have benefited from efforts to improve how their crops are grown, harvested and marketed. Canada is actively supporting P4P in Afghanistan, Ghana, Guatemala, Nicaragua and Cuba.

The P4P pilot has allowed WFP to find new ways of leveraging its purchasing power to support agricultural and market development in developing countries. In its first five years, P4P has transformed the lives of farmers, especially women, in 20 countries. Since September 2008, P4P has [5]:

- contracted over 430,000 metric tons of food under P4P activities for a value exceeding US\$167 million from farmers' organizations, small and medium traders, food processors, Commodity Exchanges and Warehouse Receipt Systems;

- resulted in cost savings of over US\$54 million by purchasing locally instead of importing food from abroad;

- trained more than 500,000 farmers, warehouse operators, and small and medium traders and school staff in agricultural production, post-harvest handling, quality assurance, marketing and finance.

By providing a market to smallholder farmers, supporting the improvement of crop quality to increase their sales to WFP as well as other buyers, P4P has transformed WFP's local procurement into a vital tool to address hunger [6].

WFP delivers hundreds of thousands of tons of food each year, and increasingly provides cash and vouchers for food purchases. Canada is a partner of WFP in the use of these new food assistance tools. Cash transfers and vouchers can be redeemed for food items or used in selected shops to help struggling individuals provide for their families. They are used to address hunger in

places where there is food available in the marketplace, but where poor people cannot afford to buy it [7].

Food insecurity is one of the most crucial issues we are facing in the world today and WFP is a leader in that fight. They have a massive impact in a multitude of ways including the will and the capacity to handle emergency situations as well as long-term sustainable development.

---

### Literature

1. WFP and Canada. A Partnership that Saves Lives [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.wfp.org/content/2014-wfp-and-canada-partnership-saves-lives>
2. Global Education for All report 2013/14 [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/reports/2013/>
3. The Lancet series, September 2013 [Electronic resource]. – Way of access : [http://www.thelancet.com/journals/laninf/issue/vol13no9/PIIS1473-3099\(13\)X7059-8](http://www.thelancet.com/journals/laninf/issue/vol13no9/PIIS1473-3099(13)X7059-8)
4. World food programme [Electronic resource]. – Way of access : <http://ww.wfp.org>
5. Government of Canada [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.canada.ca/en/>
6. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/about/ru/>
7. Local and International Public Goods: What role is there for Regional Cooperation at this current Food crisis // Pacific Economic Cooperation Council Symposium. [Electronic resource]. – Way of access : [http://www.pecc.org/resources/doc\\_view/642-local-and-international-public-goods](http://www.pecc.org/resources/doc_view/642-local-and-international-public-goods)

## ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ БРІКС І ШОС ТА ЇХ МІСЦЕ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ

Х. Є. Кошелєва,  
здобувач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
kosheleva7744@yandex.ru

У статті Х. Є. Кошелевої «Порівняльна характеристика діяльності БРІКС і ШОС та їх місце на світовій арені» представлені результати вивчення діяльності ШОС і БРІКС та порівняльна характеристика їх сфер діяльності. БРІКС (BRICS) – це міжнародне угруповання, до складу якого входять п'ять країн, що найбільш швидко розвиваються, Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка. На п'ять країн БРІКС припадає четверта частина земної поверхні, 40 % світового населення і 15 % світової торгівлі. В свою чергу, Шанхайська Організація Співробітництва сьогодні охоплює значну територію Азійського континенту. На відміну від ШОС, БРІКС не є міжнародною міжурядовою організацією, в її основі не лежить установчий договір. Як для БРІКС, так і для ШОС загальним напрямом виступає діяльність в економічній сфері. Представники країн регулярно беруть участь у різних міжкраїнових ініціативах, в рамках яких обговорюють найбільш актуальні питання світової економіки та світової політики. Країни БРІКС і ШОС намагаються посилити взаємодію в галузі освіти. БРІКС підкреслюють важливість розвитку освіти, а також ефективність та соціальну значущість інвестицій в дану сферу. Так, ШОС створили свій університет, який прийняв перших студентів-магістрів у вересні 2010 року. Крім посилення своїх позицій в МВФ, країни БРІКС намагаються зміцнити вплив у рамках ООН та ОЕСР. Діяльність Шанхайської Організації Співробітництва в Центрально-Азійському регіоні перетинається з діяльністю багатьох міжнародних структур за своїми основними напрямками.

**Ключові слова:** БРІКС, ШОС, міжнародні організації, інтеграційні процеси, банк розвитку, саміт, Центрально-Азійський регіон.

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БРИКС И ШОС И ИХ МЕСТО НА МИРОВОЙ АРЕНЕ

В статье К. Е. Кошелевой «Сравнительная характеристика БРИКС и ШОС и их место на мировой арене» представлены результаты изучения деятельности ШОС и БРИКС, а также сравнительная характеристика их сфер деятельности. БРИКС (BRICS) – это международная группировка, в состав которой входят пять стран, наиболее быстро развивающихся Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. На пять стран БРИКС приходится четвертая часть земной поверхности, 40 % мирового населения и 15 % мировой торговли. В свою очередь, Шанхайская Организация Сотрудничества сегодня охватывает значительную территорию Азиатского континента. В отличие от ШОС, БРИКС не является международной межправительственной организацией, в ее основе лежит договор. Как для БРИКС, так и ШОС общим направлением выступает деятельность в экономической сфере. Представители стран регулярно участвуют в различных межстрановых инициативах, в рамках которых обсуждаются наиболее актуальные вопросы мировой экономики и мировой политики. Страны БРИКС и ШОС пытаются усилить взаимодействие в области образования. БРИКС подчеркивают важность развития образования, а также эффективность и социальную значимость инвестиций в данную сферу. Так, ШОС создали свой университет, который принял первых студентов-магистров в сентябре 2010 года. Кроме усиления своих позиций в МВФ, страны БРИКС пытаются укрепить влияние в рамках ООН и ОЭСР. Деятельность Шанхайской Организации Сотрудничества в Центрально-Азиатском регионе пересекается с деятельностью многих международных структур по своим основным направлениям.

**Ключевые слова:** БРИКС, ШОС, международные организации, интеграционные процессы, банк развития, саммит, Центрально-Азиатский регион.

### COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF BRICS AND SCO: THEIR PLACE ON THE WORLD STAGE

The article by Kristina Kosheleva «Comparative characteristics of BRICS and the SCO and their place on the world stage» presented results of study of SCO and BRICS and comparative characteristics of their areas. BRICS (BRICS) is the international group, which includes five of the most rapidly developing countries such as Brazil, Russia, India, China, South Africa. The five countries occupy a quarter of the Earth's surface, 40% of the world population and 15% of world trade. In turn Shanghai Cooperation Organization now covers large area of the Asian continent. Unlike SCO, BRICS is not an international intergovernmental organization. It is not based on its articles of incorporation. As for BRICS and SCO the general direction stands the activity in the economic sphere. Representatives of countries regularly participate in various interstate initiatives to discuss the most pressing issues of the world economy and world politics. Countries of BRICS and SCO are trying to enhance cooperation in the field of education. BRICS emphasize the importance of education as well as efficiency and social importance of investment in this sector. SCO created its university, which received the first students - Masters in September 2010. In addition to strengthening their positions in the IMF, countries in BRICS are trying to strengthen their influence in the UN and OECD. The activity of the Shanghai Cooperation Organization in Central Asian region overlaps with the activities of many international organizations in their main directions.

**Key words:** BRICS, development Bank, international organizations, integration processes, SCO, the summit of the Central Asian region.

Початок ХХІ століття ознаменувався настанням нового етапу глобалізації, результатом якого стало виникнення нових центрів сили. Основою нового світового порядку стає поліцентрична система, ключовим фактором якої є домінування колективних інтересів держав над національними. Зростання взаємозалежності світу, виникнення і загострення

глобальних проблем надзвичайно збільшили потреби в посиленні багатостороннього співробітництва і сприяли розширенню його сфер. Сьогодні це вже не тільки питання торгівлі, митних правил або пересування капіталу, але і завдання, пов'язані з врегулюванням міжнародних кредитно-грошових відносин, реорганізацією боргів розвинених країн і т. д. [18].

Для вирішення зазначених проблем створено безліч формальних та неформальних міжнародних організацій, таких як: Шанхайська організація співробітництва, група країн БРІКС, НАФТА, Євросоюз, Група двадцяти, Паризький клуб кредиторів і багато інших.

Теоретичну і методологічну основу дослідження склали праці зарубіжних вчених, таких як Джим О'Ніл, Пітер Хавлік, В. М. Давидов, В. А. Луков, Г. Д. Толорая, А. І. Нікітін та інші. Серед українських вчених можна відмітити А. П. Голікова, А. А. Архангельську, В. І. Сідорова та інших. Таким чином, основною метою статті є дослідити діяльність міжнародних організацій на прикладі ШОС і БРІКС та виявити спільні та відмінні риси функціонування. БРІКС (BRICS) – це міжнародне угруповання, до складу якої входять п'ять країн, що найбільш швидко розвиваються, Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка. Використання аббревіатури БРІК було вперше запропоновано в 2001 році аналітиком банку «Голдмен енд Сакс» Джимом О'Нейл. У лютому 2011 року, в зв'язку з приєднанням до угруповання Південно-Африканській республіці, замість БРІК стало використовуватися скорочення БРІКС [17].

Країни, що входять в БРІКС, об'єднують найбільш високі темпи зростання серед країн, що розвиваються, а також зростаючий вплив на світовій арені. Сьогодні БРІКС активно розвивають співпрацю в галузі економіки, фінансів і торгівлі. За останні 10 років сукупний економічний ріст розвинених країн склав близько 60 %, в той час як економіки країн БРІКС виросли в 4,2 рази. Згідно з визнанням Джима О'Нейла, навіть найоптимістичніші прогнози не припускали такого значного і швидкого зростання. Згідно з прогнозами Світового Банку, очікується, що до 2025 року розмір економік країн БРІКС буде еквівалентний половині економік Великий Шістки, а до 2040 перевищить їх [16].

На п'ять країн БРІКС припадає четверта частина земної поверхні, 40% світового населення і 15 % світової торгівлі. Номінальний ВВП БРІКС становить близько 18,5 % (з урахуванням ПКС – 26,7 %) загальносвітового показника [15]. На країни об'єднання також припадає приблизно 13 трлн дол. виробництва ВВП на рік, що дорівнює 21 % світового виробництва [10]. У свою чергу, Шанхайська Організація Співробітництва сьогодні охоплює значну територію Азіатського континенту. Багатостороння регіональна структура має значний потенціал: площа держав-членів (Казахстан, Китай, Киргизія, Росія, Таджикистан і Узбекистан) приблизно 30 млн 189 тис. км<sup>2</sup> або 3/5 площі Євразії, населення становить 1 млрд 455 млн осіб. Крім того, країни володіють потужними економічними ресурсами [13]. Інституційному закріпленню Шанхайської Організації Співробітництва як міжурядової регіональної організації передувала спільна діяльність країн так званої «Шанхайської п'ятірки» на тлі рішення прикордонних питань КНР з Росією, Казахстаном, Киргизією і Таджикистаном, а також активного розвитку двосторонніх відносин

чотирьох країн. Основою створення Шанхайської Організації Співробітництва послужило прагнення держав на оновленій колективній основі протистояти загрозам безпеки на тлі потреби створення регіонального центру, який міг би гарантувати військово-політичну безпеку в регіоні. На відміну від ШОС, БРІКС не є міжнародною міжурядовою організацією, в її основі не лежить установчий договір, у БРІКС немає штаб-квартири, секретаріату, бюджету і т. д. БРІКС являє собою сучасну форму інституціонального міжнародного співробітництва і стоїть в одному ряду з Великою Вісімкою, Групою 77 [1].

Як для БРІКС, так і для ШОС загальним напрямом виступає діяльність в економічній сфері. Представники країн регулярно беруть участь у різних міжкраїнових ініціативах, в рамках яких обговорюють найбільш актуальні питання світової економіки та світової політики. Починаючи з 2009 року, країни БРІКС проводять щорічні саміти на рівні глав держав, для того щоб проаналізувати процес розвитку світової економіки та політики, а також зміни, що відбулися за рік. Важливим кроком на шляху до подальшої співпраці країн стала спільна заява країн БРІКС про бажання відійти від використання долара у взаємних розрахунках на користь національних валют. Також країнами БРІКС неодноразово піднімалися питання про створення альтернативної резервної валюти, а також єдиної наднаціональної валюти. Однак ці плани поки залишаються нереалізованими. Основною причиною цього є залежність валют країн БРІКС від американського долара і недостатній рівень взаємодії у фінансовій сфері. Група країн БРІКС мають намір створити власний Банк Розвитку, основними цілями створення якого є фінансування проектів у галузі інфраструктури, а також сприяння стабільному зростанню економік країн, що розвиваються та країн БРІКС. Крім цього, функціонування такого банку сприятиме зміцненню позицій БРІКС по відношенню до країн.

Крім рішень, що стосуються установи Банку Розвитку, важливим досягненням країн БРІКС стало підписання угоди між Бразилією та Китаєм, що передбачає використання у взаємній торгівлі національних валют. Дана угода дозволить країнам здійснювати значну частину торгових операцій без використання долара, що є дуже важливим кроком на шляху до досягнення однієї з ключових цілей БРІКС: усунення долара з процесів взаємодії між країнами БРІКС.

У той же час питання економічної взаємодії в рамках ШОС обговорюються на Раді глав держав-членів ШОС, Раді глав урядів, Раді національних координаторів, в рамках роботи Спеціальних робочих груп. На сьогоднішній день реалізується низка проектів.

Проект «Організація транскордонного взаємодії з використанням електронного цифрового підпису держав-членів ШОС» був розроблений з метою переходу на більш високий рівень розвитку торгово-економічного співробітництва. В області розвитку транспорту здійснюється будівництво автомобільних доріг,

перевантажувального терміналу для організації перевезень. З російською участю реалізується низка технічних проєктів по спорудженню чотирьох теплоелектростанцій (найбільша Тяньваньська ТЕС) на території Китаю, реконструкція металургійного комбінату.

Співпраця в галузі інвестицій в рамках ШОС здійснюється у вигляді двосторонніх угод. Наприклад, в Узбекистані ведуть роботу 1273 підприємств за участю інвесторів ШОС, з них 246 підприємств із 100 % іноземним капіталом [3].

Таким чином, перспективними напрямками економічної взаємодії є транспорт, енергетика та природокористування. Інституалізація та остаточне оформлення всіх механізмів і можливих варіантів співпраці в економічній сфері на цей час остаточно не завершено. Окрім співробітництва ШОС в економічній сфері, в Хартії зафіксовано, що співпраця в гуманітарній області є одним з пріоритетних завдань організації. Найбільш затребуваними напрямками в культурно-гуманітарній сфері діяльності є наука, освіта, культура, спорт, комунікації [4]. Країни-учасниці мають величезний духовно-історичний та географічний потенціали для взаємодії. Виходячи з цього, ШОС володіє унікальними умовами для сприяння обміну і співробітництву з напрямку розвитку зв'язків між націями регіону.

Крім цього, країни БРІКС і ШОС намагаються посилити взаємодію в галузі освіти. БРІКС підкреслюють важливість розвитку освіти, а також ефективність та соціальну значущість інвестицій в дану сферу: інвестиції в освіту доповнюють інвестиції у фізичний капітал сприяють прискореному економічному розвитку країни. Також країни БРІКС беруть участь у низці освітніх проєктів та інвестують на потреби освіти в країні з низьким рівнем доходу. Серед основних цілей виділяється зміцнення зв'язків між ВНЗ країн БРІКС, визнання країнами дипломів і вчених ступенів один одного і створення загального інформаційного простору. В свою чергу, ШОС створили свій університет, який прийняв перших студентів-магістрів у вересні 2010 року [5].

Студенти будуть навчатися в різних університетах протягом усього терміну отримання освіти. Кожна країна висуває від себе кілька головних вузів, які представляють кращі наукові школи. За свій університетський термін третину навчання студенти пройдуть в одній з країн-членів ШОС. Це дасть їм можливість глибше пізнати культуру інших етносів, перейнятися ідеями євразійського співробітництва. [6]. Що стосується співпраці з міжнародними організаціями, то крім посилення своїх позицій в МВФ, країни БРІКС намагаються зміцнити вплив у рамках ООН та ОЕСР. Сьогодні тільки Росія і Китай є постійними членами Ради Безпеки ООН. Решта країн БРІКС активно виступають за реформування ООН з метою його демократизації та підвищення ефективності. Щодо Організації економічного сприяння і розвитку (ОЕСР), то на даний момент жодна з країн БРІКС не стала її членом. Усі п'ять країн БРІКС беруть участь в

переговорах про їх включення в організацію. Однак ОЕСР прогнозує зниження темпів зростання економік Бразилії, Росії, Індії, Китаю та ПАР надалі, що значно знижує їх привабливість для організації [14].

Так, діяльність Шанхайської Організації Співробітництва в Центрально-Азіатському регіоні перетинається з діяльністю багатьох міжнародних структур за своїми основними напрямками. Відкритість союзу в напрямку розвитку співпраці з іншими міжнародними структурами була проголошена офіційно в Хартії ШОС. Організація, як крупна міжурядова структура, націлена на розвиток партнерських відносин з провідними міжнародними акторами в регіоні. Одним з ключових партнерів ШОС в регіоні є ООН. В офіційних заявах з боку держав-членів Шанхайської Організації Співробітництва наголошують особливу роль Організації Об'єднаних Націй у підтримці міжнародної безпеки. З 2004 року ШОС має статус спостерігача при Генеральній Асамблеї і тісно співпрацює з Економічною і соціальною комісією ООН для Азії і Тихого океану. Крім того, підтримуються інформаційні контакти з Секретаріатом ООН, здійснюється регулярний зв'язок з установами системи ООН, представленими в Пекіні [7]. Шанхайська Організація Співробітництва також взаємодіє з Євразійським економічним співтовариством (ЄврАзЕС). Членами останнього є країни, які беруть участь і в ШОС (Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан і Узбекистан). ШОС підтримує контакти з Асоціацією країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). На цей час АСЕАН являє собою одну з найбільш впливових в Азії регіональних організацій, що має п'ятисотмільйонним населення і охоплює більше 4,5 млн км<sup>2</sup> території [7]. Сферами співробітництва між ШОС і АСЕАН є боротьба з тероризмом, контрабандою наркотиків і зброї, відмиванням грошей та незаконною міграцією. Сторони домовилися співпрацювати у сфері економічного та фінансового співробітництва, туризму, охорони навколишнього середовища та використання природних ресурсів, у сфері енергетики. Таким чином, у вирішенні ключових питань сучасного розвитку учасники організації підтримують низку напрямків багатосторонньої діяльності в рамках Шанхайської Організації Співробітництва [12]. Подібно до ШОС, значна увага приділяється співпраці країн БРІКС в такій області, як продовольча безпека. В рамках БРІКС створена експертна робоча група по сільському господарству, на зустрічах якої обговорюються питання продовольчої безпеки, зокрема, стан аграрних секторів країн БРІКС, найбільш гострі проблеми, що існують по даному напрямку, а також відбувається обмін накопиченим досвідом. На п'ять країн БРІКС припадає близько 40 % населення і більше 30 % орних земель, вони виробляють в сукупності майже половину всього продовольства в світі, що робить даний напрямок взаємодії вкрай важливим і актуальним [18]. Під час конференції в Єкатеринбурзі в 2009 році Бразилія, Росія, Індія і Китай зробили спільну заяву щодо глобальної продовольчої безпеки. Взаємодія передбачалося по 4 ключових напрямках, а



саме: обмін досвідом, технологіями та інформацією, а також підтримка найбільш вразливих верств населення [9]. Таким чином, Бразилію, Росію, Індію, Китай і Південну Африку об'єднують спільні проблеми, що стосуються необхідності модернізації та економічного та соціального життя країн, найбільш серйозними з яких є висока інфляція і недостатньо розвинена інфраструктура, а країн-учасниць ШОС протистояння загрозам безпеці. На літо 2015 заплановані саміти ШОС і БРІКС в Уфі. Саміт БРІКС 2015 важливий насамперед тому, що держави почнуть обговорювати можливість створення резервної валюти (на саміті БРІКС в Нью-Делі група п'яти домовилася створити єдиний банк розвитку БРІКС і кредитувати один одного в національних валютах). У свою чергу, на саміт ШОС планується обговорення питання зміцнення ролі організації як ефективного механізму регіональної безпеки, запуску багатосторонніх економічних проєктів, зміцнити культурні та гуманітарні зв'язки [8].

На основі вищевказаного дослідження ми можемо виділити спільні та відмінні риси в історії створення ШОС і БРІКС. Угрупування країн БРІКС виникла на основі аналітичного звіту аналітика банку «Голдман енд Сакс», згідно з яким країни володіють найбільш високими темпами зростання серед

країн, що розвиваються. Тим самим Шанхайська Організація Співробітництва створена для протистояння загрозам безпеці та освіти регіонального центру, який міг би гарантувати військово-політичну безпеку в регіоні. Такі країни, як Росія і КНР входять в обидві організації. І БРІКС, і ШОС об'єднують значну частину земної поверхні, світового населення. Відмінним виступає і те, що на БРІКС також припадає 15 % світової торгівлі. ШОС, на відміну від БРІКС, є міжнародною міжурядовою організацією, яка має свій статут, установчий договір, штаб-квартиру, органи (ради, секретаріат і ін.). Отже, загальним напрямом діяльності ШОС і БРІКС є економічна сфера, оскільки БРІКС орієнтована на розвиток економічної політики. Що стосується ШОС, то країни взаємодіють у сфері безпеки, культурно-гуманітарній співпраці. Також, подібно до діяльності ШОС, БРІКС співпрацюють у сфері продовольчої безпеки. Угрупування співпрацюють з міжнародними організаціями. ШОС проводить спільну діяльність з організаціями, які більше орієнтовані на міжнародну безпеку, а саме ООН, ЕСКАТО, ЄврАзЕС, АСЕАН, СНД, ОДКБ, РАТС. В свою чергу БРІКС, в більшості випадків, співпрацюють з економічними організаціями, такими як МВФ, ОЕСР, а також з ООН.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Н. І. Гончаренко

## Література

1. Абашидзе А. Х. БРИКС – международная квазиорганизация? / А. Х. Абашидзе, А. М. Солнцев // Актуализация процесса взаимодействия стран БРИКС в экономике, политике, праве: сб. матер. Российского ун – та дружбы народов, юрид. фак-т; отв. ред. К. М. Беликова. – М.: РУДН, 2012.
2. Голиков А. П. География мирового хозяйства: уч. пособ. для высш. уч. завед. Ю. П. Грицак, Н. А. Казакова, В. И. Сидоров. – К., 2008. – 180 с.
3. Лукин А. В. Дальнейшее развитие ШОС: проблемы и рекомендации / Материалы Третьего заседания Форума ШОС / А. В. Лукин – М.: МГИМО (У) МИД России, 2008. – 400 с.
4. Лукин А. В. Шанхайская Организация Сотрудничества: проблемы и перспективы / А. В. Лукин. – М.: Международная жизнь. – 2004. – № 3. – С. 40 – 45.
5. Матвеев В. А. Экономическое сотрудничество стран – членов ШОС: энергетический аспект // Материалы Третьего заседания Форума ШОС / В. А. Матвеев. – М.: МГИМО (У) МИД России, 2008. – 27 с.
6. Медведев Н. П. Политическая регионалистика : учебник / В. А. Матвеев. – М.: Гардарики. 2002. – 176 с.
7. Никитин А. И. Сотрудничество ШОС с ОДКБ и другими международными организациями. Стратегические интересы основных международных акторов в Центральной Азии // Материалы Третьего заседания Форума ШОС / Никитин А. И. – М.: МГИМО (У) МИД России, 2008. – С. 122 – 125.
8. Офіційний сайт офіс – групи ШОС БРІКС Уфа 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufa2015.ru/>
9. Офіційний сайт Президента Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kremlin.ru/>
10. Сідоров В. І. БРІКС та США: розвиток партнерських відносин або загроза? / В. І. Сідоров, М. С. Пихтіна // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер. : Економічні науки, – 2012. – Т. 15, № 1. – С. 118 – 131.
11. Соглашение государств – членов ШОС о проведении совместных военных учений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://asozd2b.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/EE3EFBF83C095258C325757F004B1517/\\$File/soglashenie.rtf?OpenElement](http://asozd2b.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/EE3EFBF83C095258C325757F004B1517/$File/soglashenie.rtf?OpenElement)
12. Соглашение между государствами – членами Шанхайской Организации Сотрудничества о Региональной антитеррористической структуре [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.mid.ru/dip\\_vest.nsf/99b2ddc4f717c733c32567370042ee43/c603b3915829207dc32568890029bb34?OpenDocument](http://www.mid.ru/dip_vest.nsf/99b2ddc4f717c733c32567370042ee43/c603b3915829207dc32568890029bb34?OpenDocument)
13. Федеральный закон от 26 мая 1997г. № 87 – ФЗ «О ратификации соглашения между Российской Федерацией, Республикой Казахстан, Киргизской Республикой, Республикой Таджикистан и Китайской Народной Республикой об укреплении доверия в военной области и районе границы» // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 22.
14. Чечурина М. Н. Международная интеграция и международные организации: учеб. / М. Н. Чечурина. – Мурманск : МГТУ, 2012. – 269 с.
15. Chitour C. E. Les BRICS et la construction du nouveau monde (BRICS countries in the construction of the new world) / Chitour C. E. // L'Expression. – 2012 [Electronic resource]. – Way of access : [http://www.lexpressiondz.com/chroniques/analyses\\_du\\_professeur\\_chitour/151202-une-utopie-a-notre-portee.html](http://www.lexpressiondz.com/chroniques/analyses_du_professeur_chitour/151202-une-utopie-a-notre-portee.html)
16. Data. World bank [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.ufa2015.ru/>
17. O'Neill, Jim (2001) Building Better Global Economic BRICs / O'Neill, Jim [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf> (Accessed 10 Aug 2013)
18. The World Factbook CIA [Electronic resource]. – Way of access : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

## ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВИНИКНЕННЯ БРІКС

Х. Є. Кошелєва,  
здобувач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
kosheleva7744@yandex.ru

У статті представлені результати вивчення світових інтеграційних процесів та їх вплив на виникнення об'єднання БРІКС. Його члени Бразилія, Росія, Індія, Китай та ПАР – це п'ять країн, які розташовані на трьох континентах, мають значний вплив як у своєму регіоні, так і в цілому світі, а також разом вони мають у своєму розпорядженні велику кількість важливих для світової економіки запасів природних ресурсів.

**Ключові слова:** БРІКС, міжнародні економічні відносини, інтеграційні процеси.

### ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ БРИКС

В статье представлены результаты изучения мировых интеграционных процессов и их влияние на возникновение объединения БРИКС. Его члены Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР – это пять стран, расположенных на трех континентах, имеют значительное влияние как в регионе, так и во всем мире, а также вместе они имеют в своем распоряжении большое количество важных для мировой экономики запасов природных ресурсов.

**Ключевые слова:** БРИКС, международные экономические отношения, интеграционные процессы.

### THE IMPACT OF THE INTEGRATION PROCESS ON THE EMERGENCE OF BRICS

This article studies world integration processes and its influence on the emergence of BRICS association. Its members Brazil, Russia, India, China and South Africa are the five countries located on three continents, with significant influence both in the region and around the world, and together they have at their disposal a large number of important for the world economy of natural resources.

**Key words:** BRICS, international economic relations, integration processes.

За останні 20 років у світовій економіці відбулися помітні структурні та територіальні зрушення [3]. Світ знаходиться у стані переходу на новий рівень, що обумовлено глобальною фінансовою кризою. Об'єктивно формується поліцентрична світова система, при якій держави керуються своїми національними інтересами та спільне розуміння, що є основою нового, саморегулюючого світового порядку, який міг би спиратися на колективні зусилля всіх країн та верховенство міжнародного права [5, с. 2]. Характерною особливістю сучасних міжнародних економічних відносин є формування нових інтеграційних утворень, яким притаманні певні ознаки та тенденції розвитку. Інтеграційні об'єднання формуються як за географічними, так і соціально-економічними параметрами. Тому, на нашу думку, слід звернути увагу на функціонування відносно нового, але об'єднання, що стрімко набуває свого розвитку – БРІКС.

Теоретичну і методологічну основу дослідження склали праці зарубіжних вчених, таких як Джим О'Ніл, Пітер Хавлік, В. М. Давидов, В. А. Луков, Г. Д. Толорая, А. Н. Фомін та інші. Серед українських вчених можна відзначити А. П. Голікова, А. А. Архангельську, В. І. Сідорова, А. С. Філіпенко та ін. Таким чином, основною метою статті є вивчення світових інтеграційних процесів та їх вплив на виникнення об'єднання БРІКС – Бразилія, Росія, Індія, Китаю та ПАР, котра з яких є домінуючою державою на своєму континенті.

З того моменту, як у 2003 році було опубліковано перший звіт фінансової групи The Goldman Sachs Group Inc., який було присвячено перспективам Бразилії, Росії, Індії та Китаю у XXI ст., акронім БРІК увійшов у загальне використання, а інтерес до країн цієї групи став підвищуватись з кожним роком [4, с. 44]. Уперше використання терміну «країни БРІК» було запропоновано у 2001 р. Дж. О'Нілом, старшим економістом міжнародного банку Goldman Sachs [9]. Він об'єднав чотири країни – Бразилію, Росію, Індію та Китай – в одну групу, проаналізував темпи зростання ВВП і населення цих країн та виокремив таким чином спільні тенденції розвитку їх національних економік до 2020 р. У квітні 2011 р. до цієї групи приєдналася ще одна країна – Південно-Африканська республіка, сформувавши таким чином нове інтеграційне утворення – БРІКС [2, с. 42].

Зараз БРІКС поєднує 3 млрд чол., що складає приблизно 43 % населення Землі, а також територію 39,7 млн кв. км., що є більшим ніж чверть поверхні земної суші [6]. Вигідне положення цим країнам забезпечує наявність в них великої кількості важливої для світової економіки ресурсів, а саме Бразилія багата на сільськогосподарську продукцію; Росія – найбільш крупний у світі експортер мінеральних ресурсів; Індія має дешеві інтелектуальні ресурси; Китай має у своєму розпорядженні дешеві трудові ресурси; ПАР – природні ресурси. На країни об'єднання також припадає приблизно 13 трлн дол. виробництва ВВП на рік, що дорівнює 21 % світового виробництва [7]. Кожна з п'я-

ти країн БРІКС є уламком великих та могутніх імперій. Так Бразилія була частиною Португальської колоніальної експансії, Росія – Великої Російської імперії, Індія та ПАР – Британської колоніальної експансії, Китай – Великої Цинської імперії.

Країни БРІКС розташовані на трьох континентах, мають значний вплив як у своєму регіоні, так і в цілому світі, а також разом вони мають у своєму розпорядженні велику кількість важливих для світової економіки запасів природних ресурсів. Таким чином, країни БРІКС є найбільш крупними у світі ринками, що формуються, та мають високу диференціацію регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, густотою населення та транспортною доступністю. Кожна з них на рівні суб'єктів федерації представлена різною кількістю регіонів. Зараз в Росії їх 83, в Індії – 35 (28 штатів та 7 союзних територій), в Китаї – 31, в Бразилії – 27, а в ПАР є 6 міських округи та 46 районів. На практиці для іноземних інвесторів привабливі тільки окремі регіони, які вже зараз за рівнем економічного розвитку можуть конкурувати з країнами G – 6 [4, с. 44].

Згідно з прогнозами The Goldman Sachs Group Inc., які було зроблено у 2009 році, очікувалось, що за обсягом ВВП країни-члени БРІКС до 2032 року випередять шістьку найбільш розвинених країн (США, Японію, Англію, Францію, Німеччину, Італію). Китай у 2027 році стане лідером та найпотужнішою економікою в світі. Росія (до 2028 року) та Бразилія (до 2036 року) випередять Італію, Францію та Німеччину. Індія в 2032 році за рівнем ВВП буде перевищувати показники Японії, а до 2050 року буде поступатися тільки США та Китаю. Його розмір буде більшим ніж у Італії та Німеччину, а також наблизиться до рівня Франції. В інших країнах-членах БРІКС цей показник буде значно нижчим [13]. Ці прогнози дуже імовірні, дивлячись на сучасний розвиток та динаміку ВВП у цих країнах (рис. 1). Цей показник стабільно зростає у всіх країнах-членах БРІКС, окрім Росії. Найбільш стрімким підвищенням ВВП характеризується Китай (з 2712 млрд дол. у 2006 р. до 5878 млрд дол. у 2010 р.). Найнижчий та відрізний від інших показник має ПАР, у 2010 р. він досяг 364 млрд дол. [11]. Таким чином, не зважаючи на ріст обсягів ВВП, країни-члени БРІКС до середини ХХІ ст. залишаться країнами, що розвиваються.

Однією із базових передумов економічної інтеграції вважається схожість рівня економічного розвитку

країн. Протягом останніх десятиліть країни БРІКС демонструють стабільно високі темпи економічного зростання та посилення своєї ролі на міжнародній арені (рис. 2). Протягом 2002–2012 рр. темпи нарощування обсягів ВВП групи БРІКС перевищують середньосвітові значення більше, ніж в 1,5 рази. Аналогічною є ситуація у порівнянні з розвиненими країнами, де спостерігається ще більший розрив – в два-три рази [12].

За прогнозами фахівців МВФ, позитивна динаміка нарощування темпів економічного зростання країн, що розвиваються, буде спостерігатися і до 2018 року. Середньорічні темпи зростання ВВП коливатимуться на рівні 5 % проти 2,2 % для розвинених економік світу [12].

Позитивну динаміку економічного зростання країнам БРІКС вдалося зберегти навіть в умовах фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр. Це відбулося, в першу чергу, за рахунок економік Китаю (темпи економічного зростання протягом 2008–2010 рр. становив у середньому 9,2 %) та Індії (9,1 %), що пов'язано

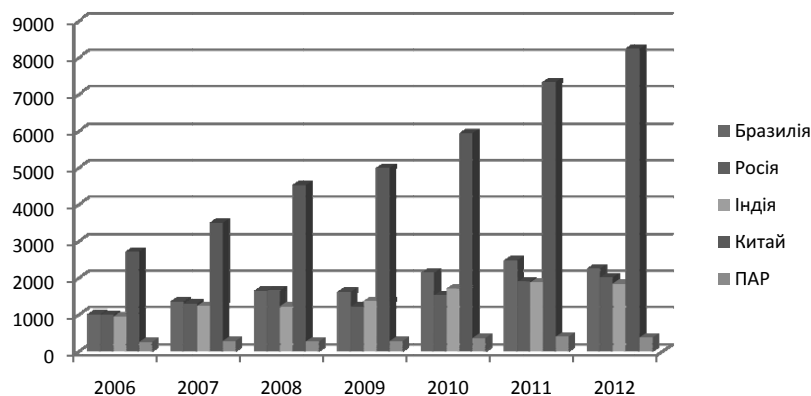


Рис. 1. Динаміка ВВП країн БРІКС в період 2006–2012 рр. (млн дол.)  
Складено автором за матеріалами: [11]

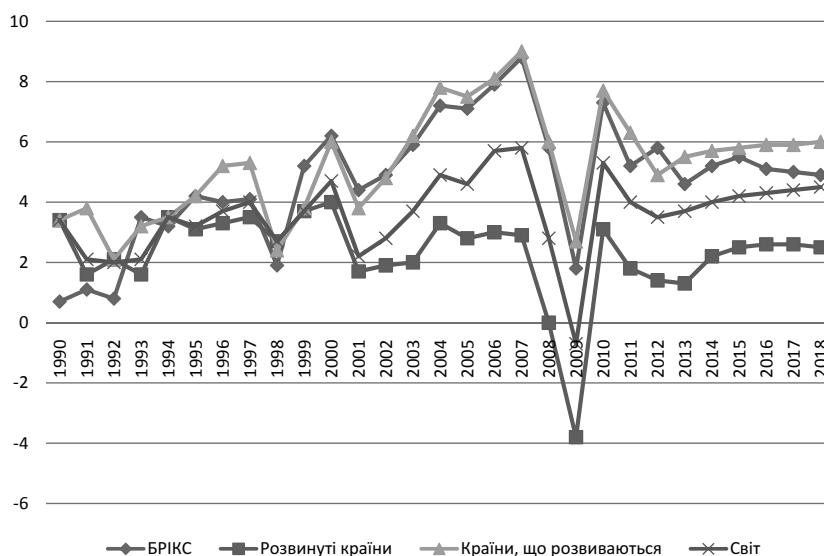


Рис. 2. Динаміка темпів економічного зростання країн БРІКС та світу протягом 1990–2018 рр.

\*2013–2018 рр. – прогноз економічного зростання за методикою МВФ  
Складено автором за матеріалами: [12]

з факторами нарощування конкурентного статусу цих країн та, як наслідок, вищим рівнем стійкості в умовах кризи [12].

Високі темпи економічного зростання в країнах БРІКС забезпечувалися за рахунок нарощування обсягів міжнародної торгівлі, підвищення рівня конкурентоспроможності при виробництві високотехнологічних товарів чи наданні послуг (Індія вважається світовим лідером у наданні комп'ютерних та інформаційних послуг, Китай — у виробництві комп'ютерної техніки), реалізації масштабних структурних реформ (передусім, сільськогосподарська реформа, створення сприятливого інвестиційно-інноваційного середовища) тощо. Важливим фактором економічної інтеграції та інтенсивної співпраці у рамках БРІКС є членство всіх країн — учасниць у Світовій організації торгівлі та уніфікація, таким чином, правил міжнародних торговельних відносин. Протягом 2001–2012 рр. спостерігалось щорічне нарощування обсягів експорту товарів країн БРІКС як у абсолютних, так і відносних показниках (рис. 3). Лівова частка експорту товарів країн БРІКС припадає на торгівлю за межами інтеграційного утворення та коливається в межах від 78,7 % (Бразилія) до 93,1 % (Китай) [12].

Сьогодні високі темпи економічного зростання цих країн забезпечені за рахунок наявності найважливіших ресурсів і високої чисельності населення, яка з'явилася запорукою дешевої праці в них. А до 2050 року, на думку «Голдман-Сакс», держави БРІКС за цим показником повинні обігнати «велику сімку», що об'єднує найбільш промислово розвинені країни

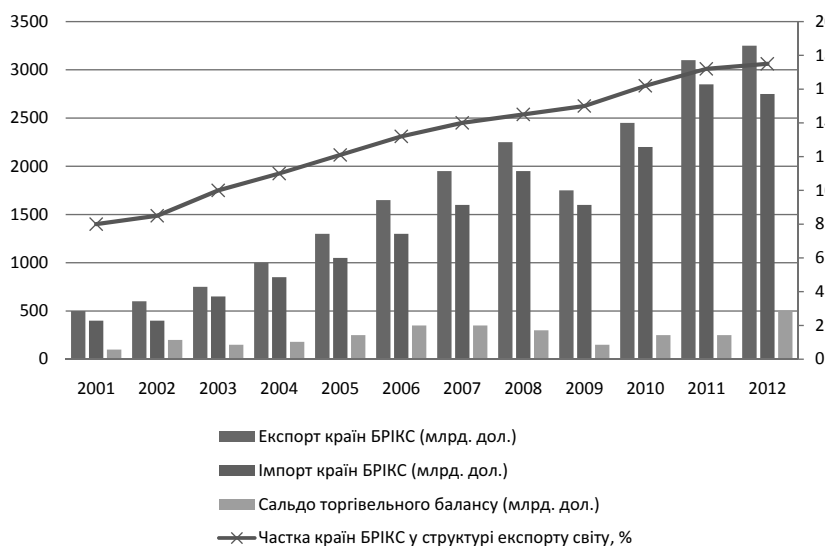


Рис. 3. Динаміка обсягів міжнародної торгівлі країн БРІКС протягом 2001–2012 рр. Складено автором за матеріалами: [12]

світу. При цьому Китай і Індія будуть домінуючими глобальними постачальниками товарів промислового призначення і послуг, в той час як Бразилія, Росія і ПАР стануть домінуючими постачальниками сировини. Таким чином, «Голдман – Сакс» документує, що предмети споживання, робота, технології і ком-

панії поступово віддаляються від США як від свого центру [13]. Слід також зауважити, що спочатку аналітики The Goldman Sachs Group Inc. не припускали координацію країнами БРІКС економічної політики. Тим більше спочатку не допускалось, що вони утворять економічний блок. Однак з часом з'явилися ознаки того, що чотири країни БРІКС намагалися сформувані політичну кооперацію і таким чином перетворити свою зростаючу економічну потужність у більш геополітичний вплив.

Однак у зв'язку з економічними змінами впродовж останніх декількох років деякі експерти взяли під сумнів можливість подальшого функціонування групи БРІКС у її незмінному складі. Наприклад, спеціалісти Standart & Poog's заявили, що, на їх думку, різниця між країнами групи посилюється, тоді як в період зростання споживання вони здавались нестійкими. Китай та Індія можуть виграти від падіння цін на сировинні товари, що дозволить їм підтримувати маржу у ключових секторах експорту, а Росія та Бразилія, навпаки, призведуть до прямих збитків в результаті зниження цін на енергоносії, метали та сільськогосподарську продукцію [14]. Отже, в умовах сьогодення, деякі експерти висловлюють такі несприятливі шляхи стосовно розвитку майбутнього групи країн БРІКС [6, с. 72].

По-перше, можливість того, що від «великої п'ятірки» відокремиться Бразилія та Росія. Інвестиційний бум, який було відзначено у цих двох країнах з початку нинішнього десятиліття, був тісно пов'язаний з позитивною динамікою цін на сировинні товари, тому він і був різко припинений в період їх змен-

шення. Друга хвиля погіршення умов торгівлі у зв'язку з недостатньою диференціацією економіки Бразилії та Росії призведе до сповільнення їх економічного росту та погіршенню ситуації у фінансах суспільного сектору. По-друге, існує можливість, що з групи відокремиться Росія. Деякі експерти пов'язують це з тим, що Росія почала втрачати свої позиції та динаміку зростання. Також нова якість ролі Китаю у світі створює нові можливості та нові виклики для світу та Росії. Він стає стратегічним конкурентом РФ. Хоча існує інша, більш втішна думка, а саме, Росію не можна порівнювати з іншими країнами БРІКС, оскільки, незважаючи на їх безсумнівні економічні успіхи, Росія має низку важливих переваг — більші доходи на душу населення, кращий розвиток фундаментальної науки, вищий рівень освіти населення тощо.

По-третє, деякі вчені вважають, що зі складу БРІКС може швидко вийти прогресуючий Китай, який вже сам перетворюється на самостійний світовий економічний центр. Так, за деякими важливими

позиціями Китай вже зараз випередив США. Так, у 2009 р. китайський ринок став найбільш крупним автомобільним ринком світу, вперше випередив американський з результатом в 13,5 млн проданих машин проти 10 млн – в США [6, с. 73].

По-четверте, на думку інших експертів, у країнах БРИКС мало спільних політичних цілей та інтересів. Китай достатньо успішно проводить свою політику, скуповуючи енергоресурси в Африці, Ірані, Іраку та Латинській Америці. Індія турбується за можливість спалахів конфліктів на її кордонах. А Бразилія більше зайнята своїми внутрішніми перетвореннями [6, с. 73].

Однак, незважаючи на негативні прогнози експертів, на цей час група країн БРИКС не тільки успішно функціонує та розвивається, а й розширяється

у складі. Це доводиться фактом того, що з квітня 2011 р. до групи приєдналась ПАР і об'єднання було перетворено у БРИКС [2, с. 2]. Таким чином, БРИКС перетворився в об'єднання, яке самостійно інтегрує до себе нові країни. Існує також вірогідність того, що найближчим часом БРИКС буде ще розширено за рахунок країн, що претендують на вступ до угруповання, серед них Індонезія, Туреччина, Австралія, Нігерія та Мексика. На нашу думку, зараз БРИКС має всі шанси для того, щоб відіграти вирішальну роль у посиленні впливу країн, що розвиваються, на глобальну політичну, економічну та фінансову систему, які в умовах сьогодення є не досить стабільними та зазнають перетворень. У цей же час БРИКС поєднує країни планети, що найбільш енергійно розвиваються на фоні занепаду в Америці та Європі [2, с. 2].

**Науковий керівник – к.е.н., доц. Н. І. Гончаренко**

### Література

1. Андреева Т. Г. БРИКС: Пятёрка, непревзойденная в развитии / Т. Г. Андреева // МЭ и МО. – 08.06.2011. – № 46 (9594). – С. 10–12.
2. Архангельская А.А. БРИК становится БРИКС / А. А. Архангельская // Азия и Африка. – 2011. – № 9. – С. 2–5.
3. Голиков А. П. География мирового хозяйства : уч. пособ. для высш. уч. завед. / А. П. Голиков, Ю. П. Грицак, Н. А. Казакова, В. И. Сидоров – Киев, 2008. – 190 с.
4. Зайцева Ю. Межрегиональная дифференциация в странах БРИК: возможности оценки / Ю. Зайцева // Мировая экономика и международные отношения, – 2010. – № 5. – С. 44–51.
5. Никонов В. А. Пробуждение БРИК / В. А. Никонов – М., 2009 – С. 2.
6. Хейфец Б. БРИК: миф или реальность? / Б. Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 2–5.
7. Сідоров В. І. БРИКС та США: розвиток партнерських відносин або загроза? / В. І. Сідоров, М. С. Пихтіна // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер. : Економічні науки, – 2012. – Т. 15, № 1. – С. 118–131.
8. Jim O'Neill and Anna Stupnitska. The long – term outlook for the BRICs and N – 11 post crisis // Global economics paper, December 4, 2009. – №: 192. – P. 1 – 27.
9. O'Neill, Jim (2001). "Building Better Global Economic BRICs" [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf> (Accessed 10 Aug 2013).
10. The official site of World Trade Organization (2013), "Trade Map: Trade Statistics for International Business Development" [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.trademap.org> (Accessed 20 Aug 2013)
11. The official site of World Bank (2013), "Statistics Database" [Electronic resource]. – Way of access : <http://data.worldbank.org> (Accessed 20 August 2013)
12. The official site of International Monetary Fund (2013), "Data and Statistics" [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.imf.org/external/data.htm#data>
13. The official site of Goldman Sachs [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.goldmansachs.com>
14. The official site of Standard&Poor's [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.standardandpoors.com>

## ДЖОН С. МИЛЛЬ И ЕГО ТЕОРИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫХ СТОИМОСТЕЙ, ИЛИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕННОСТИ

Ю. Н. Кривуц,

к.э.н., доцент

Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

Среди теорий международной торговли особое место занимает теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Ее дополняли и совершенствовали многие. С неожиданной позиции ее осветил Дж. С. Милль, сконструировав теорию интернациональных стоимостей, или международной ценности.

**Ключевые слова:** международная торговля, теория, сравнительные преимущества, стоимость, ценность.

### ДЖОН С. МИЛЛЬ І ЙОГО ТЕОРІЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНИХ ВАРТОСТЕЙ, АБО МІЖНАРОДНОЇ ЦІННОСТІ

Серед теорій міжнародної торгівлі особливе місце займає теорія порівняльних переваг Д. Рікардо. Її доповнювали і вдосконалювали багато науковців. З несподіваною позиції її освітив Дж. С. Мілль, сконструювавши теорію інтернаціональних вартостей, або міжнародної цінності.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, теорія, порівняльні переваги, вартість, цінність.

### JOHN STUART MILL AND HIS THEORY OF INTERNATIONAL VALUE, OR INTERNATIONAL VALUE

Among the theories of international trade occupies a special place theory of comparative advantage of David Ricardo. These were supplemented and improved by many. With the unexpected position of its illuminated J. S. Mill, by constructing a theory of international value, or international value.

**Key words:** international trade, the theory of comparative advantage, cost, value

*...важним проявленням... явилась публікація книги Джона Стюарта Мілля «Основи політичної економії» А. Маршалл  
Вопросы, относящиеся к внешней торговле, изложены у Милля с чрезвычайной ясностью.  
Н. Г. Чернышевский*

**Постановка проблеми.** Проблеми міжнародної торгівлі постійно розглядаються в науковій і навчальній літературі. Багато місця уделюється розкриттю сутності і особливостей окремих теорій міжнародної торгівлі. Вони знаходяться в центрі уваги претендентів на наукову ступінь. К сожалению, розробки послідователя класиків англійської економічної науки Дж. С. Мілля до сих пор не привлекли уваги дослідників, да і практиків.

**Цель настоящей статьи** — раскрыть содержание теории интернациональных стоимостей, или международных ценностей, талантливого и во многом оригинального продолжателя идей А. Смита и Д. Рикардо — Джона Стюарта Милля.

**Изложение основного материала.** Объявляя себя сторонником экономического учения Д. Рикардо, его теории сравнительных преимуществ в частности, Дж. С. Милль отдельную главу «Основ политической экономии» посвятил проблеме интернациональных стоимостей. Автор исходит из признания торговли одной из форм обмена, где деньги выступают в качестве инструмента этой процедуры. По мнению этого классика англійської економічної науки, «все закони обмену, в сущности, остаются неизменными — независимо от того, используются в обмене деньги или нет, последние никогда не управляют этими общими законами, они всегда подчиняются им»

[1, с. 346]. Законы элементарно прозрачны и понятны: «... стоимость ввозимого товара в любой стране зависит от того количества отечественной продукции, которые должны быть переданы другой стране в обмен» [1, с. 347]. Или: стоимость иностранных товаров (добавим: работ и услуг) зависит от условий международного обмена. Их нельзя представлять упрощенно. Это, по мнению Дж. С. Милля, — сложный вопрос, хотя «нить, которую мы почти держали в руках, сама по себе очень проста и понятна, единственная трудность — следовать за ней через хитросплетения и сложности международных сделок» [1, с. 347].

Автор «Основ», говоря о двух товарах, обмениваемых между двумя странами без учета традиционных издержек, акцентирует внимание на пропорции обмена. На международном рынке они отличаются от тех, какие складываются на внутреннем рынке. При этом обменные соотношения в обмениваемых странах задают нижнюю и верхнюю границы пропорций международного обмена. Или: пропорции обмена должны находиться где-то внутри допустимого диапазона.

Пусть затраты труда на производство 10 ярдов сукна (с) в Англии равны трудовым затратам на выработку 15 ярдов полотна (п) или (10 ярдов сукна = 15 ярдам полотна). В Германии на производство 20 ярдов полотна затрачивается столько труда, сколько в Англии на 10 ярдов сукна.

Или:

$$10 \text{ ярдов сукна } (c) = \begin{cases} 15 \text{ ярдов полотна в Англии } (П^A), \\ 20 \text{ ярдов полотна в Германии } (П^Г) \end{cases}$$

Поскольку  $c^A = П^Г$ , Англия оказывается заинтересованной в импорте полотна из Германии (национальное полотно дороже заграничного), а Германия — в ввозе сукна из Англии. Если бы каждая из стран производила и сукно и полотно только для внутреннего потребления, то 10 ярдов сукна обменивались на Британских островах на 15 ярдов полотна и на 20 — в Германии. Теперь предположим, что 10 ярдов сукна будут обмениваться в обеих странах на одно и то же количество ярдов полотна. Возникает вопрос: на какое именно количество? Если на 15 ярдов в Англии, то страна ничего не теряет, но ничего и не выиграет; если на 20 ярдов полотна, то вся прибыль достанется островному государству, а Германия положительного эффекта не получит. В реальной жизни возможен еще и такой вариант: покупатель готов заплатить меньше 20, но больше 15 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. Теперь выгоду следует поделить между производителями стран — участниц сделки. Если, к примеру, 10 ярдов сукна обмениваются на 18 ярдов полотна, Англия по сути выигрывает 3 ярда на каждых 15, а Германия — 2 на каждых 20 ярдах полотна. Какими причинами определяется пропорция обмена английского сукна на германское полотно? Вопрос необычайно актуальный, требующий объективного анализа сложившейся практики и аргументированных рекомендаций, обоснованных выводов.

Конструктор теории международной стоимости, или международной ценности, рассматривает несколько возможных операций обмена двумя товарами — сукном и полотном — между двумя странами — Англией и Германией.

Обе страны исходят из признания 17 ярдов полотна эквивалентном стоимости 10 ярдов сукна. Это такое соотношение цены, при котором определенное количество сукна находит потребителей. Больше реализовать нельзя; меньшего количества недостаточно для удовлетворения спроса. Предположим, что в Германии это количество равно 10 ярдов при общем числе покупок 1000, а в Англии — то же число покупок на каждые 7 ярдов больше, или 17 ярдов. Как 17 ярдов полотна относится к 10 ярдам сукна, так 1000 покупок из 17 ярдов полотна — к тому же количеству покупок по 10 ярдам сукна.

Или:

$$\frac{17}{10} = \frac{1000 \cdot 17}{1000 \cdot 10} = \frac{17}{10}$$

По данной меновой стоимости приобретенное Англией полотно погашает то количество сукна, которое получает Германия. Пропорция 17 ярдов полотна на 10 ярдов сукна полностью соблюдается, при этом удовлетворяется спрос каждого из партнеров.

В построениях Дж. С. Милль не исключаются другие предположения. Допустим, пишет он, что при установленной выше пропорции обмена 17 ярдов полотна на 10 ярдов сукна Англия может потребить 17·800 ярдов полотна. Этого окажется достаточно для оплаты 10 ярдов сукна 1000, потребляемого Германией, по установившейся пропорции обмена Германия сможет получать 10·800 д. е.; недостающие 200 покупок по 10 ярдов, повысив цену на базовый товар (сукно) больше чем 17 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. По новой цене Англия, если будет такая возможность, купит больше полотна, скажем, 18·900. Поскольку цена на сукно повысится, спрос на него в Германии упадет (таково действие закона спроса). Вместо 10·1000 будут брать 10·900 ярдов полотна при новой их цене. «При этом спрос обеих сторон будет снова в точности совпадать с предложением, и сукно будет обмениваться на полотно в обеих странах в пропорции 10 ярдов за 18» [1, с. 350].

Возможна и обратная ситуации: вместо 17·800 по цене 10 за 17 Англия приобретает 17·1200 ярдов германского полотна. Тогда страной с непольностью удовлетворенным спросом будет Англия, а не Германия. Падение цены на сукно или увеличение цены на полотно вызывает рост спроса на сукно в Германии и падение спроса на полотно в Англии. Такое положение будет сохраняться до тех пор, пока пропорция обмена не достигнет уровня, при котором стоимость сукна и полотна окажутся взаимоплачиваемыми. Достигнув равновесия цены стабилизируются и «замораживаются» на какое-то время.

Итак, заключает автор «Основ политической экономии», продолжатель лучших традиций английской экономической науки, «когда две страны обмениваются друг с другом двумя товарами, меновая стоимость этих товаров относительно друг друга выравнивается в соответствии с наклонностями и положением потребителей в обеих странах таким образом, чтобы количество товаров, необходимых каждой из этих стран и импортируемые ею из другой, точно покрывали друг друга» [1, с. 350].

Или: равновесие в торговле между странами наступает при такой пропорции обмена, когда страна экспортирует товаров, работ и услуг на такую сумму, какой достаточно для выкупа всего объема импорта партнера. Стоимость (ценность) экспорта должна быть равна стоимости (ценности) импорта — таков основной вывод продолжателя идей А. Смита и Д. Рикардо, который понимал, что «вся выгода от взаимного обмена» может поступать «одной из сторон, а другая... ничем бы не проигрывала». Дж. С. Милль анатомирует такое «исключительное положение». Оно наблюдается тогда, когда есть товары, на которые ограничен спрос при любой цене и никакое ее снижение не заставляет потребителя увеличить закупки. Пусть таким товаром является сукно, а потребителем — Германия: она готова приобрести столько, сколько ей необходимо, несмотря на снижение стоимости каждого отдельного ярда

(насыщенный сукном германский рынок в излишнем количестве не нуждается).

По сложившейся традиции XVIII – XIX вв., Дж. С. Милль обращается к читателям своего произведения с вопросом: какая страна получает наибольшую выгоду от внешней торговли? И отвечает: «... та страна, чья продукция пользуется в других странах наибольшим спросом, причем спросом, способным максимально расширяться от любого нового удешевления производства» [1, с. 354]. Таковы прежде всего товары первой необходимости и массового спроса. Во всех случаях: «продукция одной страны должна обмениваться на продукцию других стран по таким стоимостям, чтобы ее полный экспорт мог полностью покрыть ее импорт» [1, с. 356 – 357]. И ниже: «... экспорт и импорт между странами... должны в целом покрываться друг друга, и товары должны поэтому обмениваться друг на друга по таким стоимостям, которые соответствуют выравниванию международного спроса» [1, с. 361].

Если экспорт и импорт рассматривать соответственно как предложение продавца и спрос покупателя, то для интерпретации теории интернациональных стоимостей можно использовать рассуждения и построения А. Маршалла, начинавшего свою научную деятельность тогда, когда Д. Рикардо и Дж. С. Милль безраздельно господствовали в экономической теории. По справедливому замечанию



Рис. 1. Установление пропорции международного обмена

одного из ведущих специалистов в истории экономических учений, автора фундаментального исследования «Экономическая мысль в ретроспективе» М. Блауга, «В конце 70-х годов XIX в. Маршалл придумал элегантную геометрическую иллюстрацию поведения обоюдного спроса. Он представил все экспортные товары через общую единицу измерения... и построил кривую предложения товаров одной страны для экспорта в другую страну... кривые предложения, или кривые «обоюдного спроса», являются своеобразными кривыми спроса, потому что они выражают спрос... в форме совокупного предложения другого товара...» [2, с. 186].

А. Маршалл в 3-х томном труде «Принципы экономической науки» рекомендует: «Чтобы предста-

вить равновесие спроса и предложения геометрически, можно вывести кривые спроса и предложения» [3, с. 29]. Воспользуемся советом и построим график установления пропорции международного обмена (по Дж. С. Миллю) – см. рис. 1.

Кривые AC и BD соответственно показывают, какое количество сукна и полотна могут произвести и поставить на международный рынок Англия и Германия по сложившейся обычной пропорции. Линии OS и OT заданной пропорции обмена внутри каждой отдельной страны до выхода на внешние рынки и установление пропорций обмена на них. Когда же на рынке за пределами стран возникнет более выгодная пропорция обмена, чем сложилась внутри Англии и Германии, международный обмен становится реальностью: он сулит экономическую выгоду. Если на внешнем рынке пропорция обмена задается OR', Германия может предложить ON полотна на экспорт в обмен на ОК английского сукна. Поскольку ОК < ON, для суконщиков такой обмен выгоден, и они не против увеличить объемы вывоза до OL. Реализация такого проекта возможна только при условии: экспорт немецкого полотна должен возрасти до OM. При установившейся пропорции обмена Германии это не выгодно, и она не идет на него. В результате предложение английского сукна на рынке превысит спрос на него и его цена станет падать, т. е. пропорция будет изменяться до тех пор, пока спрос и предложение двух товаров не уравновесятся. Это произойдет при установлении пропорции OR. Любое отклонение от этой пропорции будет приводить к снижению экспорта одной из стран, и часть экспорта другой страны не найдет покупателя, в результате чего пропорция восстановится.

Далее воспользуемся рассуждениями М. Блауга, несколько их скорректировав. Эластичность каждой кривой предложения AC (Англии) и BD (Германии) падает по мере движения вдоль их. Цена (стоимость) полотна в единицах сукна представлена тем количеством последнего, которое предлагается за единицу полотна, или

$$NE/ON = OK/EK.$$

Это еще и средний доход от продажи английского сукна, измеренного в единицах немецкого полотна, т. е. котангенс угла EOK. Согласно зависимости Джоан Робинсон, эластичность кривой предложения в этой точке равна результату деления средних доходов на их разницу с предельными доходами. Отсюда предельный доход от продажи  $i$ -го количества сукна ОК в обмен на  $j$ -ю количества полотна EK определяется тангенсом кривой предложения Англии OAC в точке E или котангенсом угла EKO. Отсюда эластичность

$$\varepsilon = \frac{\bar{D}}{D - D_{\infty}} = \frac{OK/EK}{(OK/EK) - (AN/EK)} = \frac{OK}{OK - AK} > \frac{OK}{OA} > 1$$



Показатель эластичности падает по мере движения вдоль кривых предложения;  $t \cdot K$ , если двигаться вдоль кривой ОАС — кривой предложения сукна Англии. Пока тангенс наклона угла кривой предложения Англии положителен, эластичность английского спроса на немецкое полотно  $>1$ . Она становится равной единице, когда кривая предложения оказывается совершенно вертикальной, а неэластичный спрос предполагает обратный изгиб кривой предложения (когда кривые предложения Англии или Германии изгибаются назад в силу неэластичности спроса, становится возможной множественность равновесия, а условия торговли делаются неопределенными) — см. рис. 2.

Усовершенствования в германской промышленности, работающей на экспорт, изменяют условия предложения. Теперь она готова предложить уже  $NQ'$  полотна. Влияние снижения издержек на условия торговли прямо зависит от формы английской кривой предложения. Если за прежней точкой пересечения это прямая вертикальная линия ( $Or_2$  представляет случай единичной эластичности, когда английский спрос на полотно растет «в той же пропорции, что и его дешевизна»), то условия торговли не изменятся в пользу Англии в той степени, как это было бы при неэластичности ее спроса на полотно ( $Or_1$ ). Если ее спрос высокоэластичен ( $Or_3$ ), мы имеем случай, когда условия торговли изменяются в ее пользу в меньшей степени, чем исходное снижение относительной цены полотна. Так как продажа английского сукна отображается горизонтальной осью, а получаемое немецкое полотно — вертикальной осью, то условия торговли Англии будут улучшаться при вращении против часовой стрелки ценовых линий  $OP$ ,  $OP'$ ,  $OP''$  и т. д., в то время как позиция Германии сможет улучшиться при вращении ценовой линии по часовой стрелке [2, с. 187 — 188].

Здесь изложение теории международной ценности, или интернациональной стоимости Дж. С. Милля можно было бы завершить, если бы не признание автором определенных ограничений своих построений: «Во-первых, я отвлекся от издержек доставки; затем предположил, что ведут торговлю между собой только две страны и, наконец, что обмениваются только двумя товарами...». Как бы оправдываясь, Дж. С. Милль признает, что «Торговля любым числом товаров, осуществляемая между любым числом стран, основана на тех же принципах, что и торговля двумя товарами между двумя странами» [1, с. 351 — 352].

Важно еще одно признание создателя «Основ политической экономии», зафиксированное им в первом абзаце §5 главы XVIII «Об интернациональных стоимостях»: «Изучение закона об интернациональной стоимости со всеми его широкими разнообразными последствиями» обязывает исследовать проблему издержек производства «предметов экспорта».

Цена импортного товара почти никогда не соответствует издержкам его производства в стране-экспортере, стремящейся снизить затраты труда

и капитала за счет лучшей организации производства, модернизации материально-технической базы, внедрения прогрессивных технологических процессов и т. д. Означает ли это, что полученный товар будет продан за рубежом дешевле настолько, насколько удешевилось его производство? Дж. С. Милль предлагает дать ответ на основе анализа условного примера с английским сукном и немецким полотном.

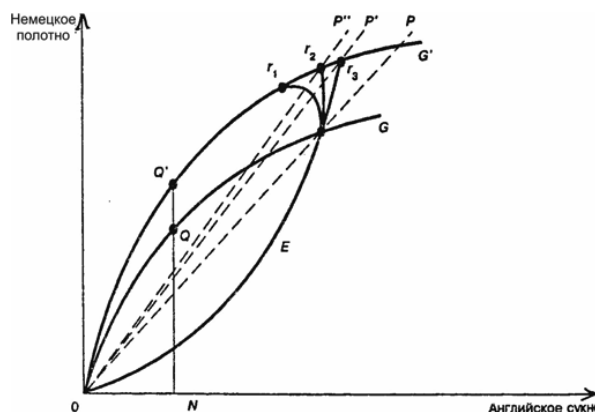


Рис. 2. Смещение кривых предложения

Вводимое усовершенствование в Германии снижает стоимость полотна на внутреннем рынке, включая импортное сукно. Если ранее 10 ярдов сукна обменивались на 17 ярдов полотна, то теперь на 25,5 ярда. Спрос на немецкое полотно в Англии, естественно, увеличится. Если он возрастет в пропорции, равной степени удешевления полотна, заморский покупатель будет приобретать столько партий по 25,5 ярда, сколько брал ранее по 17 ярдов. При этом на оплату пойдет столько же сукна или его эквивалента. Производитель полотна по такой пропорции обмена может требовать то же количество английского продукта, что и прежде: ведь 25,5 ярда имеют такую же стоимость, какую раньше имели 17 ярдов. 10 ярдов сукна за 25,5 ярдов полотна — это та пропорция, которая теперь соответствует выравниванию международного спроса; Англия приобретает немецкое полотно на треть дешевле и получает такую же экономическую выгоду, что и Германия.

Столь резкое удешевление полотна может привести к увеличению его спроса на Британских островах. Вместо 1000 закупок по 17 ярдов теперь может потребоваться более 1000 закупок по 25,5 ярда. Чтобы оплатить большее количество продукта германской льняной промышленности, Англия изменит условия обмена, предложив 10 ярдов сукна за 21 ярд полотна, и получит выигрыш меньше максимального. Германия в дополнение к полученному эффекту будет меньше платить и за английское сукно.

В реальной действительности не исключается и иной сценарий: потребление полотна в Англии увеличится в меньшей степени, чем снизится его стоимость. И тогда потенциальному покупателю окажется не нужным 1000 закупок по 25,5 ярдов полотна. Германия вынуждена за 10 ярдов сукна пред-

ложить 26, 28 или еще большее количество ярдов полотна. Результатом работы германских рабочих станет в Англии меньше, чем в стране производителя, которая теперь станет приобретать английское сукно по более высокой меновой стоимости и, возможно, снизит объем закупок.

«Какой из вариантов последствий... наиболее вероятен: степень увеличения спроса превышает степень удешевления товара: равна ей, меньше ее?» — задает сам себе вопрос Дж. С. Милль и отвечает: «Это зависит от природы товара и вкусов покупателей. Когда товар удовлетворяет одну из основных потребностей и снижение его цены делает его доступным для более широкого круга потребителей, спрос на товар часто возрастает в большей степени, чем снижается цена на него, и в целом на покупку этого товара расходуются более крупные суммы денег» [1, с. 360]. Примером такого товара является кофе.

И далее: «Когда они дороги, на них экономят; когда они дешевы, люди позволяют себе расходовать на них больше. Но гораздо чаще случается, что при снижении цены на товар общая сумма расходов на него денег уменьшается. Потребляется большее количество этого товара, но не настолько же больше по стоимости. Потребитель, сберегающий деньги в связи с удешевлением этого товара, вероятно, будет расходовать часть сбережений на увеличение своего потребления других товаров, и если более низкая цена не привлекает новые категории покупателей, ранее не потреблявших этот товар или потреблявших его лишь время от времени и в небольших количествах, то на него будет расходоваться в общем меньшая сумма денег. Поэтому, вообще говоря, третий из наших вариантов может быть наиболее вероятным, и совершенствование производства вывозимого товара, вероятно, окажется в той же степени (если не более) выгодным для других стран, как и для страны производителя» [1, с. 362].

Поскольку теория интернациональных стоимостей не учитывает многих факторов, она сохраняет большую, по замечанию ее создателя, неопределенность (неоднозначность). Отсюда объективная необходимость изучения не только количественного аспекта импортируемых товаров, но и средств удовлетворения неудовлетворительного спроса в каждой участвующей в обмене стране из-за трансформации структуры производства.

Для разъяснения Милль-младший приводит и анализирует такой сюжет, который начинается с того, что до открытия торговли Англии ее населению требовался 1 млн ярдов полотна, которое по стоимости эквивалентно 1 млн ярдов сукна. Если бы все ресурсы — труд и капитал, — расходуемые на производство полотна, были направлены на выработку сукна, британские текстильщики могли бы 1 млн ярдов сукна готовить специально для вывоза в другие страны, в частности, и в Германию, нуждающуюся в таком количестве сукна. При этом сукно могло бы продаваться на германском рынке по

цене германского рынка после вытеснения местных конкурентов. Теперь можно обменивать сукно на полотно в соотношении 1:2, или 1 млн ярдов сукна на 2 млн ярдов полотна, вырабатываемого германскими производителями, переводя весь труд и капитал в эту отрасль легкой промышленности. От такого обмена выиграла бы Англия, что полностью соответствует теории выравнивания международного спроса.

В жизни не исключен и иной вариант развития событий, а именно: Англия с помощью высвобожденных ресурсов (за счет их перелива) производит 1 млн ярдов сукна на экспорт, Германии же требуется 800 тыс. ярдов, причем эквивалентные издержки у потенциального импортера равны 1,6 млн ярдов полотна. В такой ситуации Англия, чтобы побудить Германию приобрести 1 млн ярдов сукна, должна обменять его на 1,6 млн ярдов полотна. Отсюда интернациональные стоимости окажутся выраженными 100 ярдами сукна за 10 ярдов полотна. Выгода от такой торговли: 600 тыс. ярдов полотна получит Англия, Германия станет богаче на 200 тыс. ярдов сукна.

И, наконец, еще одно предположение Дж. С. Милля: Германии требуется всего 500 тыс. ярдов сукна, Англия может предложить вдвое больше. Германия прекращает выпуск сукна и увеличивает производство полотна до 1 млн ярдов, который по стоимости равен ранее производимому объему сукна. Англия вынуждена отдать 1 млн ярдов сукна за 1 млн ярдов полотна, не получая никакой выгоды, ее получает Германия, приобретая 1 млн ярдов сукна за 500 тыс. ярдов полотна за те же деньги.

Напрашивается вывод: весь объем английского сукна, выработанный после принятия труда и капитала из полотнопроизводства, обменивается на весь объем полотна, производимого в Германии, после того, как ресурсы переместились в отрасль из сукнопроизводства. Или: «... все товары, которые могут быть произведены двумя странами на экспорт, при использовании труда и капитала, вытесненного из прежнего производства импортом, будут обмениваться друг на друга» [1, с. 365].

Как утверждает основоположник теории интернациональных стоимостей, или международной ценности, возможны такие три варианта распределения выгоды от международного обмена:

- 1) если  $n = m$ , то всю выгоду получает Англия;
- 2) если  $n = 2m$ , то в выигрыше оказывается Германия;
- 3) при  $n > m$  и  $n < 2m$  страны разделяют экономический «навар» между собой: Англия получит  $2m$  полотна при ранее только  $n$ , Германия —  $n$  сукна, хотя ранее получала только  $m$ .

В приведенных зависимостях:

$n$  — количество сукна, производимого в Англии после перелива труда и капитала из производства полотна;

$m$  — количество сукна которое требуется Германии (по немецким издержкам производства).

После всех рассуждений Дж. С. Миль, по его собственному признанию, приходит к принципиально значимому заключению: «Стоимости, по которым данная страна обменивается продукцией с другими странами, зависит от двух факторов: во-первых, от размера и способности к расширению спроса этих стран на ее товар сравнительно с ее спросом на их товар; во-вторых, от величины капитала, высвобожденного из внутреннего производства товаров для собственного потребления: чем больше превышение внешнего спроса на ее товары над ее спросом на иностранные товары и чем меньше капитал, привлекаемый для производства экспортных товаров из других производств по сравнению с аналогичным капиталом в других странах, тем более благоприятными для данной страны будут условия международного обмена, т. е. тем больших иностранных товаров она получит в обмен на данное количество своих собственных товаров» [1, с. 369–379].

Как свидетельствует практика, страны, товары, работы и услуги которые пользуются спросом за рубежом и которые сами имеют ограниченный спрос на результаты труда иностранных государств, ведут обмен на наиболее выгодных условиях, их торговый баланс имеет положительное сальдо, что сказывается на платежном балансе страны. Для богатых стран «совокупная выгода от внешней торговли... абсолютно больше, чем у более бедных...», так как масштабы их внешнеторговых отношений гораздо ниже и они получают выгоды от потребления больших

масс товаров... Товары, получаемые через внешнюю торговлю, обходятся стране дешевле» [1, с. 370].

Теория (ее Дж. С. Миль называл законом интернациональных стоимостей, или международных ценностей) продолжила и развивала теорию сравнительных преимуществ партнеров по внешнеэкономическим связям. Последующие экономисты, справедливо заметил М. Блауг, «мало что добавили к теории международной ценности... как таковой, за исключением случая колебаний издержек в той или иной стране. Единственное уточнение по существу коснулось относительных размеров двух стран и относительной важности других товаров, предназначенных для обмена (небольшая страна, производившая товар, важный с точки зрения международной торговли, может быть в состоянии специализироваться исключительно на его производстве и таким образом повернуть условия торговли в свою пользу; или если одна страна больше другой, она может вынудить партнера к обменному соотношению на пределе ряда сравнительных издержек)» [2, с. 186].

В Предисловии к первому изданию «Принципов экономической науки» А. Маршалл написал: «Экономические условия постоянно меняются, и каждое поколение по-своему представляет себе свои собственные проблемы» [4, с. 45].

Серьезно изменившиеся условия хозяйственной жизни стран в ансамбле наций не просто возвращают к наследию классиков экономической науки, а к новому интерпретированию их с практических позиций современности.

---

### Литература

1. Миль Дж. С. Основы политической экономии : в 3-х т. / Дж. С. Миль ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1980. — Т. 2. — 480 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. — 4-е изд. — М. : «Дело Лтд», 1999. — 720 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1998. — Т. II. — 319 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3-х т. / А. Маршалл ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1993. — Т. I. — 415 с.

## СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЗАЛУЧЕНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У СВІТОВІ ГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ

О. І. Кущенко,  
к. е. н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

О. Г. Мамонтова,

начальник Головного управління статистики

у Харківській області Державної служби статистики України

У статті розглядаються статистичні показники визначення міри залученості економік різних країн в глобальну економічну систему. Запропонована методика розрахунку коефіцієнтів відносної експортної спеціалізації та диверсифікації, що застосовуються до статистичної оцінки регіональної залученості у зовнішньоекономічні зв'язки України.

**Ключові слова:** статистична оцінка, експортна та імпортна спеціалізація, диверсифікація.

### СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВОВЛЕЧЕНИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРОВЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ

В статье рассматриваются статистические показатели определения меры вовлечения экономик различных стран в глобальную экономическую систему. Предложена методика расчета коэффициентов относительной экспортной специализации и диверсификации, которые применяются для статистической оценки региональной вовлеченности во внешнеэкономические связи Украины.

**Ключевые слова:** статистическая оценка, экспортная и импортная специализация, диверсификация.

### STATISTIC ESTIMATION OF PARTICIPATION OF THE UKRAINIAN ECONOMY IN GLOBAL ECONOMIC CONNECTIONS

The article considers statistic indexes used to define the involvement of different countries in the world economic system. We suggest methods for index calculation of relative export specialization and diversification which can be used to show statistic estimation of regional involvement into outereconomic connections of the Ukraine.

**Key words:** export and import specialization, diversification statistic, estimation.

**Вступ.** Межа ХХ—ХХІ століть — кордон тисячоліть, що розділяє епоху складного, суперечливого розвитку світової економіки, яка ознаменувалася серйозними економічними кризами і одночасно прогресивними тенденціями розвитку. Це пора глибокої трансформації сучасної системи міжнародних економічних відносин та абсолютно нових принципів господарювання, яких вимагає нове тисячоліття. Світова економічна система вперше в історії трансформується в єдиний організм, де кожна національна складова має свою функціональну специфіку, але всі вони нерозривно зв'язані між собою.

Не відстає з боку цих процесів і Україна. Отримання державної незалежності зумовило появу нової галузі економічних відносин — зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Таким чином, вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагав вироблення нової концепції зовнішньоекономічної системи з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики. На даному етапі ЗЕД надається ще більше значення. Вона розглядається не лише як складова частина світової господарської діяльності, але і як важливий чинник економічного зростання, створення передумов інтенсивнішого розвитку інтернаціональних процесів на мікрорівні. Початком здійснення такої діяльності можна вважати 1992 рік, коли окремі господарюючі суб'єкти країни згідно з чинним законодавством придбали можливість встановлювати зовнішньое-

кономічні зв'язки з юридичними і фізичними особами з інших країн світу. Незважаючи на глибоку економічну кризу, стрімке падіння обсягів виробництва промислової і сільськогосподарської продукції, труднощі із залученням капіталовкладень, що існували до кінця 90-х років, діяльність у сфері зовнішньої торгівлі товарами та послугами, а також у сфері міжнародного руху капіталів розвивалися досить динамічно. У цей період було прийнято низку важливих законодавчих актів, зокрема Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про єдиний митний тариф», «Про режим іноземного інвестування», декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін.

**Актуальність проблеми.** Поява нового соціально-економічного процесу, який поступово набуває великого значення в житті країни, призвела до необхідності створення адекватного методологічного, методичного і практичного інструментарію, за допомогою якого можна досліджувати його ество, аналізувати взаємозв'язки між окремими його характеристиками і компонентами, вивчати досягнутий рівень та динаміку процесів, а також статистично оцінювати усе, що відбувається в цій області життєдіяльності суспільства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема розвитку зовнішньоекономічної діяльності України була предметом дослідження багатьох вчених-економістів та географів: П. Н. Афоніна,

Л. І. Вишневецької, В. М. Гейця, А. П. Голікова, А. А. Гриценко, Г. В. Довгаля, Г. В. Задорожного, Н. А. Казакової, Ю. Н. Кривуц, Ю. В. Макогона, В. І. Сідорова, М. В. Соболевої, Т. Є. Шедякової та інших, а також наукових підприємств та організацій НАН України [4, с. 25 – 29].

**Метою статті** є визначення міри залученості економік різних країн в глобальну економічну систему за допомогою існуючих в статистичній методології показників.

**Виклад основного матеріалу.** Статистичне вивчення та оцінка зовнішньоекономічної діяльності вирішує завдання: сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності, розширенню зовнішньоторговельних зв'язків; забезпечення матеріалами для проведення міжнародних зустрічей і переговорів; забезпечення повного і достовірного обліку даних про експорт і імпорт України; аналізу основних тенденцій, структури і динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків держави, пов'язаних з аналізом макроекономічної ситуації в країні; складання зовнішньоторговельного балансу України; надання статистичних даних для розробки платіжного балансу України та інші завдання, обумовлені національним статистичним законодавством України.

Інформація про розміри, пропорції, зміни в часі й інших закономірностях ЗЕД створюється, передається і зберігається у вигляді статистичних показників. З філософської точки зору, статистичний показник – це міра, тобто єдність якісного і кількісного відображення певної властивості соціально-економічного явища або процесу. Оскільки статистика ЗЕД вивчає зовнішньоекономічну діяльність в кон-

кретних умовах місця і часу, значення якого-небудь показника визначається згідно з цими атрибутами.

Важливим завданням статистики є розробка і удосконалення системи показників і проведення відповідних до неї досліджень торговельного балансу країни. На основі аналізу наукової і методичної літератури можна запропонувати таку систему показників, що характеризує взаємозв'язки торговельного балансу та макроекономічних показників України (рис. 1).

Значення статистичного вивчення зовнішньоекономічної діяльності і статистичних методів аналізу визначається великою роллю, яку відіграє зовнішня торгівля в економічному розвитку України. Так, доля зовнішньоторгового обігу України у валовому внутрішньому продукті (зовнішньоторговельна квота) за останні два роки досягає у середньому 60 %, тоді коли за радянських часів вона не перевищувала 8 %. Динаміка експортної та імпортної квот України за 2004 – 2012 роки представлена на рис. 2. Останніми роками досить вагома частина доходів Державного бюджету України формується за рахунок вступів від зовнішньоекономічної діяльності, включаючи митне та акцизне обкладання, а також ПДВ.

Найбільшим досягненням ділового життя кінця ХХ-го і початку ХХІ-го століть став підйом і розвиток глобальної торгівлі, за допомогою якої фірми можуть перекидати в будь-яку точку земної кулі величезні об'єми товарів зі швидкістю світла. Результати Уругвайського раунду, а також переваги, які принесли угоди ГАТТ/ВТО, НАФТА, АРЕС, БРІК та ін., призвели до того, що на цей час кожна країна прагне збільшити об'єми свого експорту у зв'язку зі значним зниженням рівня торговельних

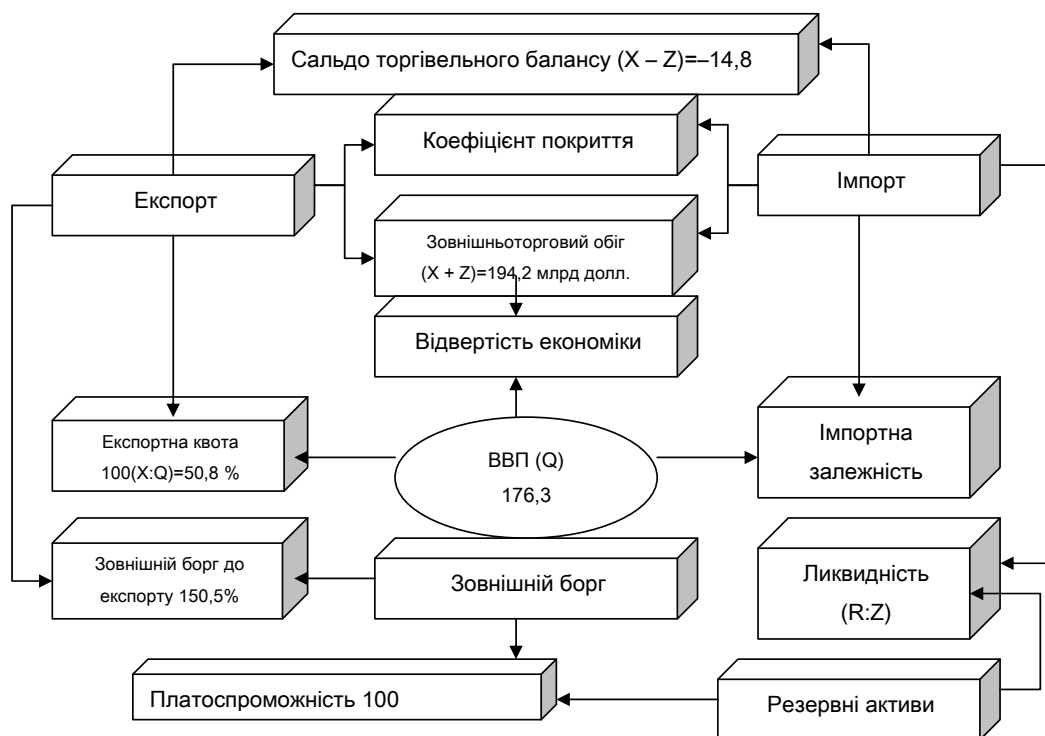


Рис. 1. Взаємозв'язок торговельного балансу та макроекономічних показників України за 2012 рік  
Складено автором за матеріалами: [5]

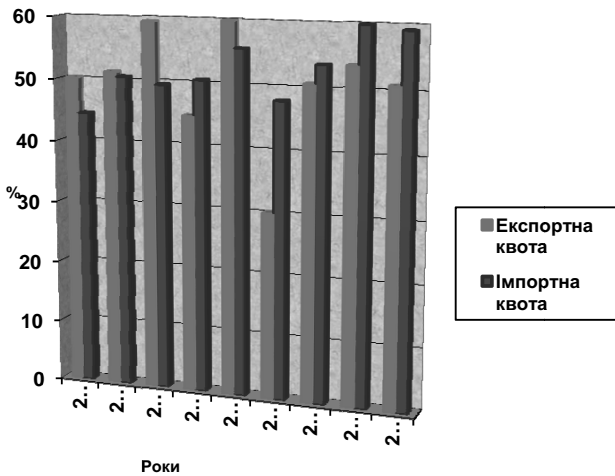


Рис. 2. Динаміка експортної та імпоротної квот України за період 2004–2012 років

Складено автором за матеріалами: [5]

бар'єрів як усередині регіональних утворень, так і в світі у цілому.

Незважаючи на зростання міри взаємозв'язку економік країн світу, далеко не всі країни в рівній мірі інтегровані в світову економіку. Для визначення міри залученості економік різних країн у глобальну економічну систему існують такі основні статистичні показники:

– питома вага ( $d$ ) експорту ( $E$ ), імпорту ( $I$ ) країни загалом у світовому об'ємі експорту (імпорту):

$$d_e = \frac{E}{\sum E} \quad \text{чи} \quad d_i = \frac{I}{\sum I}; \quad (1)$$

– ще одним важливим на цей час для України показником статистики ЗЕД є міра залежності економіки країни від міжнародної торгівлі, який обчислюють за формулою:

$$D_{зав.} = \frac{ВТО}{ВНП} * 100. \quad (2)$$

Оскільки керівництво нашої країни робить кроки до вступу в СОТ, то розрахунок цього показника, його аналіз та донесення результатів як до уряду, так і до суспільної свідомості є зараз досить актуальним;

– доля окремих країн або груп країн у світовій торгівлі, що характеризує роль окремих країн (груп країн) на світових товарних ринках. Цей показник обчислюється як:

$$d_{cj} = \frac{E_j}{OMT}, \quad \text{чи} \quad d_{cj} = \frac{\sum_{j=1}^n E_j}{OMT}, \quad (3)$$

де  $E$  – загальний об'єм експорту  $j$ -ї країни;

$n$  – кількість країн аналізованої групи, що експортували товари.

– доля окремих країн у експорті окремих товарів (товарних груп). Вона розкриває в рамках яких галузей та видів виробництв розвивається спеціалізація країни у міжнародному розподілі праці. Визначається відповідно до алгоритму розрахунку як:

$$d_{ij} = \frac{E_{ij}}{\sum_{j=1}^m E_{ij}}, \quad (4)$$

де  $E_{ij}$  – об'єм експорту  $i$ -го товару  $j$ -ї країни;

$m$  – кількість країн, що експортували  $i$ -й товар на світовий ринок.

– частка експорту окремої країни у валовому національному продукті. Показує, яку частину виробленого валового національного продукту країна направляє на зовнішній ринок або скільки на одиницю валового національного продукту доводиться одиниць вивезених товарів:

$$d_{ej} = \frac{E_j}{ВНП_j}, \quad (5)$$

де  $ВНП$  – об'єм валового національного продукту  $j$ -ї країни.

– коефіцієнт залежності національної економіки від імпорту, що відображає, скільки на одиницю виробленого національного валового продукту доводиться одиниць ввезених товарів. Обчислюється як:

$$K_{зв} = \frac{I_j}{ВНП_j}, \quad (6)$$

де  $I_j$  – загальний об'єм імпорту  $j$ -ї країни;

– частка експорту у виробництві окремих видів продукції, що свідчить про те, яка частина виробленого в країні продукту поставляється на експорт. Розраховується як:

$$d_{ej} = \frac{E_{ij}}{Q_{ij}}, \quad (7)$$

де  $Q$  – обсяг виробництва  $i$ -го товару  $j$ -ї країни.

– доля імпорту у вжитку окремих видів продукції. Показує, яка частина у загальному вжитку якого – небудь продукту забезпечується імпортом. Виражає залежність економіки країни від імпорту окремих товарів:

$$d_{ij} = \frac{I_{ij}}{P_{ij}}, \quad (8)$$

де  $I$  – об'єм імпорту  $i$ -го товару  $j$ -ї країни;

$P$  – об'єм вжитку  $i$ -го товару  $j$ -ї країни;

– коефіцієнт відносної експортної спеціалізації, що характеризує рівень участі країни у міжнародному розподілі праці по якій-небудь товарній позиції (групі). Визначається за формулою:

$$K_{озс_j} = \frac{d_{ij}}{d_i}, \quad (9)$$

де  $d$  – доля експорту  $i$ -го товару у загальному об'ємі експорту  $j$ -ї країни;

$d$  – доля експорту  $i$ -го товару у загальному об'ємі світового експорту.

При  $K = 1$  є підстава стверджувати, що дана країна спеціалізується в світовому господарстві на виробництві і торгівлі цим товаром;

– коефіцієнт диверсифікації, що обчислюється як:

$$K_d = \frac{\sum_{i=1}^n |d_{ij} - d_i|}{2}, \text{ чи } K_d = \frac{\sum_{i=1}^n |d_{ij} - d_i|}{200} \quad (10)$$

де  $n$  — об'єм товарної номенклатури.

Друга форма коефіцієнта застосовується, коли в чисельнику відносні величини структури виражені у відсотках. Коефіцієнт диверсифікації визначається в інтервалі від 0 до 1. Якщо показник прагне до 1, це означає, що країна спеціалізується на світовий ринок у виробництві звуженої номенклатури товарів. При розширенні номенклатури виробництва експортної продукції даною країною, коефіцієнт диверсифікації наближається до 0.

Методика розрахунку коефіцієнтів відносної експортної спеціалізації та диверсифікації застосована до статистичної оцінки регіональної залученості у зовнішньоекономічні зв'язки країни. За звітний та базисний періоди є такі дані про структуру експорту Харківської області і України у цілому (% до загального об'єму експорту). Обчислимо коефіцієнти відносної експортної спеціалізації за формулою (9) та представимо результати розрахунку у табл. 1:

Слід врахувати, що у середині 70-х років диверсифікація вважалася одним з найбільш важливих важелів підвищення конкурентоспроможності країни. Існувала думка, що саме диверсифікація дає істотні переваги на основі економії на масштабах виробництва та створення внутрішнього ринку капіталу, що дозволяв менеджерам високодиверсифікованих корпорацій перерозподіляти інвестиційні і фінансові ресурси від низькодохідних до високодохідних підрозділів.

Тепер же новим явищем стали процеси, протилежні диверсифікації, тобто розформування конгломератів, звільнення від непрофільних виробництв та концентрація зусиль на головних видах діяльності. Здійснюється реструктуризація корпорацій у бік більшої спеціалізації та концентрації на профілюючих сферах діяльності.

**Висновки та пропозиції.** Сучасні процеси глобалізації вимагають від України якомога активнішої інтеграції у міжнародну торговельну систему. Теоретично зовнішньоекономічна діяльність дає країнам можливість спеціалізуватися на тих видах діяльності, у яких вони мають порівняльні переваги. Експортна квота,

Таблиця 1

**Товарна структура експорту Харківської області та України за січень 2012 року і січень 2013 року**  
(% до загального підсумку)

Товарна група	Харківська область, питома вага		Україна, питома вага		Коефіцієнти відносної експортної спеціалізації	
	за січень 2012 р.	за січень 2013 р.	за січень 2012 р.	за січень 2013 р.	2012 р.	2013 р.
Жири і масла тваринного або рослинного походження	7,0	7,2	5,3	6,7	1,321	1,075
Механічне устаткування; машини і механізми, електроустаткування і його частини; пристрої для запису або відтворення зображення і звуку	34,3	36,7	8,1	9,2	4,234	3,989
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	6,0	6,4	0,3	0,4	20,000	16,000
Продукти рослинного походження	9,9	10,6	12,8	15,5	0,773	0,684
Готові харчові продукти	8,1	8,7	3,9	5,7	2,077	1,526
Інші	34,7	30,4	69,6	62,5	0,498	0,486
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	X	X

Складена автором за матеріалами Державної служби статистики України: [5, 7].

Розрахунки показують, що якщо в січні 2012 року Харківська область спеціалізувалася на світовий ринок у виробництві механічного устаткування; машин і механізмів, а також жирів та масел тваринного або рослинного походження, то у відповідному періоді 2013 року область розширила виробництво експортної продукції за рахунок товарної групи «Інші».

Розрахуємо коефіцієнти диверсифікації для 2012 року та 2013 року:

$$K_d^o = \frac{|0,070 - 0,053| + |0,343 - 0,081| + |0,060 - 0,003| + |0,099 - 0,128| + |0,081 - 0,039| + |0,347 - 0,696|}{2} = 0,378$$

$$K_d^1 = \frac{|0,072 - 0,067| + |0,367 - 0,092| + |0,064 - 0,004| + |0,106 - 0,155| + |0,087 - 0,057| + |0,304 - 0,625|}{2} = 0,370$$

Для умов даного прикладу  $K_d^1 > K_d^o$ . Отже, Харківська область у січні 2013 року порівняно з аналогічним періодом 2012 року розширила експортну номенклатуру вироблених товарів.

яка в 2012 році склала 50,9% (рис. 2) свідчить про те, що доля зовнішньої торгівлі у економіці України зростає.

Підсумки проведених досліджень зазначили той факт, що великою перешкодою у міжнародних економічних відносинах є низька конкурентоспроможність української продукції, її невідповідність міжнародним стандартам. Вирішити ці проблеми у короткий термін практично неможливо. Зараз на світові ринки слід виходити під гаслом: «Якість, а

не кількість». Саме за якість добре платять.

Значною перешкодою України на шляху до світового ринку є також нераціональна структура експорту, що

має сировинну спрямованість, властиву слаборозвинутих країнам. Слід врахувати і недовершену структуру імпорту, і неефективне використання вступів від продажу товарів за кордон. Ця обставина знач-

ною мірою послужила причиною дуже скромної долі країн з перехідною економікою у світовій торгівлі.

До гострих проблем слід віднести і незбалансованість товарообміну. Стає небезпечною тенденція зростання зовнішньої заборгованості з боку України. На жаль, наша держава все більше занурюється у проблему, властиву країнам «третього світу» в 80-ті роки — зовнішню заборгованість в твердій валюті.

На сучасному етапі також велике значення має вдосконалення механізму управління зовнішньоекономічними зв'язками. Ця система у нашій країні залишається досить суперечливою та неефективною. Державам з перехідним типом економіки ще не вдалося створити гармонійну систему органів управління цією важливою сферою на різних рівнях, а також раціонально розподілити повноваження.

Проте всі перешкоди економічного, політичного, організаційно-правового та психологічного характе-

ру не можуть зупинити рух нашої держави до цивілізованої глобальної економіки. На цей час Україна встановила дипломатичні стосунки з 166 державами світу, уклала та виконує більше 2000 міжнародно — правових угод, а також бере участь в діяльності більше 100 міжнародних організацій [6, с. 43].

У цілому можна сказати, що ключові проблеми забезпечення збалансованості зовнішньоекономічної діяльності України зв'язані, перш за все, з диверсифікацією геополітичних та регіональних пріоритетів, з оптимізацією товарної структури експорту та імпорту, посиленням позицій України на світовому ринку послуг за рахунок таких його сегментів, як міжнародний туризм, страхові, лізингові та інжинірингові операції, обмін у сфері культури та інформації, обробка якої статистичними методами дає змогу визначати міру залученості економік різних країн в глобальну економічну систему.

### Література

1. Афонин П. Н. Таможенная статистика : уч. пособ. / П. Н. Афонин. — СПб. : ИЦ Интермедия, 2013. — 160 с.
2. Вишневецка Л. І. Митна статистика : навч. посіб. / Л. І. Вишневецка. — К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008. — 352 с.
3. Макогон Ю. В. Устойчивое развитие экономики Украины в аспекте сотрудничества с ВТО и ЕС / Ю. В. Макогон // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект / Сб. науч. трудов. Ч. 1: Развитие внешнеэкономических связей на макро и микро — уровнях — 2008. — С. 4 — 15.
4. Новий курс: реформи в Україні, 2010 — 2015. Національна доповідь/ за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.] — К. : НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Сидоров В. И. Международный опыт развития инновационных процессов постиндустриальных стран как детерминанта конкурентоспособности Украины на внешних рынках / В. И. Сидоров, Т. Е. Шедякова, М. В. Соболева // Вісник ХНУ імені В.Н.Каразіна. — 2013. — №1042 Сер. «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». — Вип. 1. — С. 40 — 43.
7. Статистичний збірник «Регіони України». Частина II. [Електронний ресурс] / за заг. ред. О. Г. Осауленко. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>



## ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ БАНКИ ЯК СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

К. О. Макарьчук,

здобувач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

MKatrin-22@yandex.ru

Досліджено поняття та сучасне функціонування діяльності транснаціональних компаній та транснаціональних банків як суб'єктів міжнародного бізнесу у нових умовах, що існують у світовому господарстві. Розглянуті найбільші ТНК та ТНБ світу. Також виокремлено особливості, які характеризують сучасні ТНК та ТНБ. Проаналізовано розвиток співпраці ТНК та ТНБ у міжнародному бізнесі.

**Ключові слова:** міжнародний бізнес, суб'єкти міжнародного бізнесу, транснаціональні корпорації, транснаціональні банки.

### ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ КАК СУБЪЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Исследовано понятие и особенности деятельности транснациональных корпораций и транснациональных банков как субъектов международного бизнеса в новых условиях, которые существуют в мировом хозяйстве. Рассмотрены более крупные ТНК и ТНБ мира. Также выделены особенности, которые характеризуют современные ТНК и ТНБ. Проанализировано развитие сотрудничества ТНК и ТНБ в международном бизнесе.

**Ключевые слова:** международный бизнес, субъекты международного бизнеса, транснациональные корпорации, транснациональные банки.

### TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND TRANSNATIONAL BANKS AS INTERNATIONAL BUSINESS PARTIES

The article investigates the concept and key elements of the activity of transnational corporations and transnational banks as international business parties under the new conditions that exist of the world economy. The largest world TNCs and TNBs are examined. The features that characterize contemporary TNCs and TNBs are revealed. The article analyses development of TNCs and TNBs cooperation within international business.

**Key words:** international business, international business entities, multinational banks, multinational corporations.

**Постановка проблеми.** Розвиток міжнародного бізнесу має велике значення у світовій економіці. Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їх підрозділів, які знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигод та переваг ділових міжнародних операцій. Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки за довгі роки свого становлення стали основними генераторами та двигунами міжнародного бізнесу. Діяльність сучасних ТНК у світовій економіці має великий вплив на розвиток світогосподарських зв'язків. Спільно з ТНК діють транснаціональні банки, які складають міжнародну банківську систему світу, яка є фінансовою опорою великого міжнародного бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню питань розвитку транснаціональних корпорацій та транснаціональних банків та їх діяльності у міжнародному бізнесі присвячено багато наукових досліджень як закордонних, так і вітчизняних авторів. Серед зарубіжних дослідників слід зазначити таких вчених, як : Ч. Кінделбергер, Р. Коуз, К. Коулінг, П. Кругман, С. Лал, М. Портер, А. Рагман, Ф. Рут, Р. Сагден, С. Хаймер П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Дж. Даннінг, К. Іверсен, М. Кассон,

Р. Кейвз та інші. Серед вітчизняних слід виділити: В. А. Вергун, А. П. Голіков, С. А. Циганов, В. В. Поляков, Р. К. Щеніна, В. І. Сідоров, А. С. Філіпенко, В. С. Карп, О. Рогач, П. О. Черномаз та інші.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є вивчення особливостей функціонування ТНК та ТНБ як суб'єктів міжнародного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Міжнародний бізнес історично і логічно виникає внаслідок розвитку й поглиблення міжнародного поділу праці та формування світового ринку.

Як зазначається у економічній літературі, міжнародний бізнес — це підприємницька діяльність, пов'язана з використанням капіталу в різноманітних формах і переваг підвищеної ділової активності; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу [1, с. 43].

Економічна сутність міжнародного бізнесу має визначитися у площині його як явища і процесу міжнародних економічних відносин.

Міжнародний бізнес як явище міжнародних економічних відносин — це форма взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності, спрямована на одержання вигод від трансграничного співробітництва.

Суб'єктами міжнародного бізнесу є реальні учасники його як процесу взаємодії (окремі особи, кон-

тактні групи або складні соціальні структури), яким притаманні внутрішні мотиви, інтереси, цілі та здатність до їх реалізації у певній сфері міжнародної економічної діяльності. Основними ознаками суб'єкта міжнародного бізнесу є наявність у нього внутрішніх мотивів, цілеспрямованості, волі та здібностей діяти для досягнення власних стратегічних цілей [1, с. 42].

Можна зазначити, що суб'єктами міжнародного бізнесу можуть виступати окремі особи, підприємства, транснаціональні структурні утворення, міжнародні організації та асоціації, інтеграційні (регіональні) угруповання та держави.

Доцільно детальніше дослідити функціонування транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, тому що вони за довгі роки свого розвитку стали основними генераторами та двигунами крупного міжнародного бізнесу.

Як зазначає А. П. Голіков та П. О. Черномаз під транснаціональною корпорацією розуміють форму міжнародної корпорації, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філії знаходяться в інших країнах світу [2, с. 331].

Відомий український економіст-міжнародник А. С. Філіпенко дає визначення поняттю ТНК: «це фірма, яка володіє виробничими, торговельними та іншими активами в кількох країнах, що забезпечують їй прибуток» [3, с. 288].

Український економіст, доктор економічних наук В. В. Рокоча дає визначення ТНК: «це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів» [4, с. 32].

За визначенням, схваленим ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), транснаціональна корпорація – це підприємство, яке об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, проводить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень [1, с. 43].

Головна особливість ТНК є поєднання централізованого керівництва з певним ступенем самостійності вхідних в неї і знаходяться в різних країнах юридичних осіб та структурних підрозділів (філій, дочірніх компаній).

Свій інтенсивний розвиток ТНК розпочали у другій половині ХХ ст. Треба зазначити, що є низка джерел ефективної їх діяльності порівняно з компаніями які існують тільки у одній країні. До таких джерел відносяться: переваги володіння і доступу до природних ресурсів, капіталу і результатами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); горизонтальна диверсифікація за технологічним принципом в рамках однієї галузі, що забезпечують у тому й іншому випадках економічну стабільність і фінансову стійкість ТНК; можливість оптимального розподілу підприємств головної компанії в різних країнах з урахуванням розмірів їх національних ринків, темпів економічного зростан-

ня цін, доступності економічних ресурсів, а також політичної стабільності; можливість за рахунок прямих інвестицій долати різні бар'єри на шляху впровадження своїх товарів на ринок тієї або іншої країни за рахунок експорту; широке використання фінансових ресурсів інших країн світу; безперервна інформованість про кон'юнктуру товарних, валютних і фінансових ринків у різних країнах, що дозволяє оперативно направляти потоки капіталів у ті країни, де складаються сприятливі умови для отримання максимального прибутку [1, с. 44].

У світі нараховується 65 тис. ТНК, що контролюють більше 850 тис. їх філій у всьому світі, у яких зайнято більш 74 млн осіб. Сьогодні ТНК контролюють більш 50 % світового промислового виробництва, 70 % міжнародної торгівлі, більш 80 % патентів та ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, 90 % прямих іноземних інвестицій [5].

Найбільші світові ТНК базуються та здійснюють свою діяльність у розвинутих країнах світу. ТНК США, Японії, Китаю, Франції, Німеччини, Великобританії, Нідерландів є найбільшими по звороту компаніями (табл. 1).

Таблиця 1

10-ка найбільших ТНК світу у 2013 р.

Компанія	Країна	Об'єм продажу, млрд дол.	Чистий прибуток, млрд дол.
Royal Dutch Shell	Нідерланди	481,7	26,6
Wal-Mar Stores	США	469,2	17
Exxon Mobil	США	449,9	44,9
Sinopec Group	Китай	428,2	8,2
China National Petroleum	Китай	408,6	18,2
BP	Велика Британія	388,3	11,6
State Grid	Китай	298,4	12,3
Toyota Motor	Японія	265,7	11,6
Volkswagen	Німеччина	247,6	27,9
Total	Франція	234,3	13,7

Складено автором за матеріалами: [5]

Проаналізувавши дані, наведені у табл. 1, можна побачити, що лідером серед компаній по об'єму продажу є компанія Royal Dutch Shell (Нідерланди), на другому та третьому місці компанія Wal-Mar Stores та Exxon Mobil (США), четверте та п'яте місце займають компанії Sinopec Group та China National Petroleum (Китай).

Свій міжнародний бізнес частіше ТНК розширюють шляхом набуття або створення за кордоном нових компаній, організацією спільних підприємств або завдяки формуванню іншого роду об'єднань та альянсів.

Наприкінці минулого століття у сфері транснаціонального бізнесу важливим явищем стало злиття та поглинання. Особлива роль у цьому відводиться стратегії конкуренції, яка передбачає, що ТНК повинні швидко мобілізувати величезні капітали. Злиття та поглинання ТНК особливо динамічно відбувалися в таких сферах, як банківська та страхова справа, автомобілебудування, нафтова галузь [6, с. 23].

Специфічна особливість транснаціонального бізнесу полягає у тому, що ТНК мають можливість враховувати потреби світового ринку і в значній мірі формувати попит на свою продукцію до початку її виробництва.

Зазначимо основні критерії, які застосовують до транснаціональних корпорацій:

- кількість країн, в яких діє корпорація (мінімум від двох до шести і більше країн);
- певна кількість країн, в яких розміщені виробничі потужності корпорації;
- певний розмір капіталізації, якого досягла корпорація;
- мінімум частки іноземних операцій про доходи або продажі корпорації (як правило, 25 %);
- володіння не менше 25 % акцій, які беруть участь у голосуванні, в трьох або більше країнах;
- інтернаціональний склад персоналу та вищого керівництва корпорації [7, с. 49].

У науковій літературі прийнято класифікувати всі міжнародні корпорації таким чином (рис. 1):

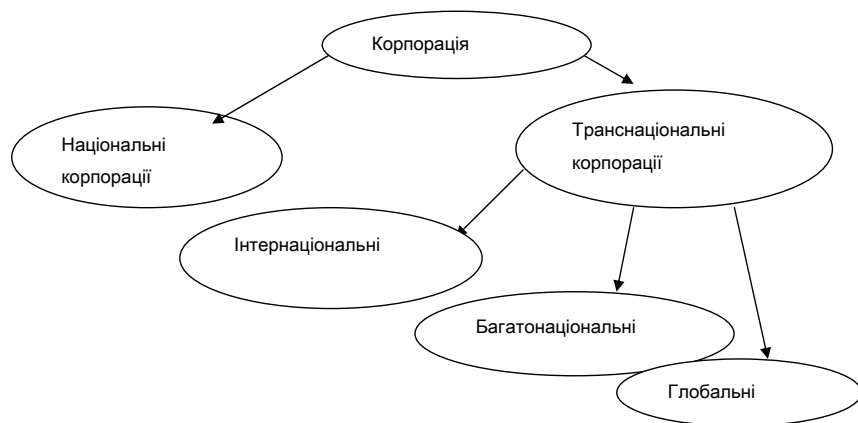


Рис. 1. Класифікація міжнародних корпорацій  
Складено автором за матеріалами: [7]

Ці чотири види корпорацій відображають етапи їх розвитку: від національної до інтернаціональної компанії, від інтернаціональної до багатонаціональної і до глобальної корпорації [7, с. 52]

Світовий досвід свідчить про те, що при утворенні корпорацій вирішальну роль відігравали різні фактори, наприклад у США — це фінансовий капітал, у Японії — це взаємне володіння акціями, а також наявність власних інформаційних, торговельних, фінансових, транспортних засобів, у Південній Кореї та Японії — це координація та підтримка держави.

На початку XXI ст. транснаціоналізація виробництва і капіталу стала не тільки безпосередньою умовою функціонування і розвитку ТНК, але і чинником, що визначає значною мірою темпи і пропорції розвитку всієї світової системи господарства. Принаймні зростання в діяльності ТНК ролі зовнішньоекономічної сфери стає все більш діючим чинником їхнього економічного зростання. Масштаби розширення сфери діяльності ТНК значно збіль-

шилися завдяки відкриттю східноєвропейського і пострадянського економічних просторів; прискоренню глобалізації фінансових ринків; інтенсифікації процесів приватизації; поглибленню взаємозалежності низки країн і національних економік; загострення економічної конкуренції; регіональним інтеграційним процесам; появи новітніх технологій, особливо в галузі зв'язку і телекомунікацій, космосу, біотехнологій. Вплив транснаціональних корпорацій на економіку окремих держав значно посилюється, особливо це стосується країн, що розвиваються. Зазвичай в ці країни ТНК переносять трудомісткі, енергоємні і матеріаломісткі виробництва, а також екологічно небезпечні виробництва [7, с. 52].

Незважаючи на те, що деякі країни, що розвиваються, провели націоналізацію активів ТНК у сировинних галузях, великі промислові корпорації зберігають головне становище в світовому виробництві і торгівлі паливно-сировинними ресурсами.

Багато філій і дочірніх компанії ТНК орієнтуються на розвиток імпортозаміщення та експортоорієнтацію в країнах, що розвиваються. Імпортозаміщення

виробництва отримало розвиток у зв'язку із затвердженням в цих країнах стратегії індустріалізації національних економік, яке вимагало значного збільшення виробництва машино-технічного обладнання [8, с. 53]. Експортоорієнтація виробництва за допомогою створення підприємств, які виробляють продукцію, призначену на експорт до країн свого базування або в інші держави.

ТНК, що володіють дочірніми компаніями і філіями в країнах Центральної Америки, Карибського басейну і в Мексиці,

слабо пов'язані з національними ринками цих країн, мало використовують місцеву сировину та напівфабрикати, переважна частина їх продукції експортується в зарубіжні країни.

Для Бразилії, Південної Кореї і деяких інших країн характерна прямо протилежна ситуація, оскільки тут підприємства ТНК досить тісно інтегровані в місцеву економіку.

Можна зазначити, що відсутність або ослаблення контролю з боку приймаючої країни за діяльністю ТНК призводить до негативних наслідків, а саме коли збільшення іноземного бізнесу в країні здійснюється за рахунок поглинання місцевих компаній, мобілізації капіталу з місцевих джерел. Однією з гострих проблем країн, що розвиваються став відтік капіталу, перекид прибутків у розвинені країни, що значно звужує базу національного накопичення, отже, і суспільного відтворення.

Вплив ТНК на соціально-економічний розвиток країн що розвиваються, значною мірою залежить

від здатності останніх вишукувати ефективні форми і методи використання результатів міжнародного бізнесу в своїх економічних інтересах.

Транснаціональні корпорації у міжнародному бізнесі тісно співпрацюють з транснаціональними банками (ТНБ). Транснаціональні банки пройшли паралельно і навіть спільно з ТНК довгу і складну еволюцію становлення та розвитку. Всесвітнього впливу та економічної незалежності ТНК змогли досягти за допомогою ТНБ.

Як зазначають А. П. Голіков та П. О. Черномаз, під транснаціональним банком розуміють великий кредитно-фінансовий комплекс універсального типу, який розташовується, як правило, широкою мережею зарубіжних підприємств та системою участі, контролюючи за підтримкою держави валютні та кредитні операції на світовому ринку [2, с. 331].

Як зазначає В. В. Поляков транснаціональні банки – це великі кредитно-фінансові комплекси, які за підтримки держави, маючи у своїй структурі широку мережу зарубіжних представництв, контролюють валютні та кредитні операції на світовому ринку, виступаючи головними посередниками у міжнародному русі позичкового капіталу [7, с. 53].

За методикою ООН, транснаціональними вважаються банки з обсягом активів не меншим 2 млрд дол і власною мережею філій (не менше ніж у 5 іноземних державах) [1, с. 259]. Їхня діяльність характеризується високою питомою вагою міжнародних операцій (більше 50 %), глобалізацією у географічному плані, універсальністю послуг.

У світі до початку ХХІ ст. сформувалися три головні фінансові регіони, у яких згрупувалися найбільші транснаціональні банки світу, а саме США, Західна Європа і Японія. Існує близько двох десятків великих міжнародних фінансових центрів в світі, які містять багато філій та відділень ТНБ. Вони розташовані в США, КНР, Англії, Японії та ін [7, с. 42].

Найбільші транснаціональні банки світу зосереджені у розвинутих країнах світу (табл. 2).

Таблиця 2

**Найбільші банки світу у 2013 р.  
(за показником чистого прибутку)**

№	Банк	Країна	Чистий прибуток, млрд дол.
1	ICBC	Китай	160,646
2	JP Morgan Chase of Co	США	160,002
3	Bank of America	США	155,461
4	HSBC Holdings	Англія	151,048
5	China Construction Bank Corporation	Китай	136,6
6	Citi group	США	136,532
7	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	129,576
8	Wells Fargo & Co	США	126,607
9	Bank of China	Китай	121,504
10	Agricultural Bank	Китай	11,493

Складено автором за матеріалами: [8]

З наведеної табл. 2 можна побачити, що за показником чистого прибутку перше місце займає банк ICBC (Китай), друге та третє місце JP Morgan Chase of Co та Bank of America (США), четверте – HSBC Holdings (Англія) і п'яте місце належить China Construction Bank Corporation (Китай).

Головний принцип і мета діяльності транснаціональних банків – мобілізувати будь-які кошти там, де це найбільше зручно і дешево, і перекидати їх туди, де їхнє використання обіцяє найбільшу вигоду. Не дивно, що значна частина депозитів найбільших банків, наприклад, у США представлена капіталами неамериканського походження. Також, наприклад, у Японії одинадцять американських транснаціональних банків зосередили у своїх філіях більш 2/3 усіх депозитів іноземних банків [7, с. 43].

На сьогодні ТНБ, як міжнародні банківські монополії, досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який дає їм змогу брати участь в економічному розподілі світового ринку позичкових капіталів і кредитно-фінансових послуг. Можна виділити дві основні причини таких процесів – пошук банками нових ресурсів для розвитку та диверсифікації структури доходів і прагнення посилити фінансову стабільність.

За довгі роки міжнародної діяльності транснаціональні банки здобули деякі особливості, а саме:

- головний і великий посередник між власниками фінансових ресурсів та інвесторами, запозичує капітал для здійснення міжнародного бізнесу;
- головний визначник форм і розподільник каналів руху фінансових ресурсів від їх власників до їх позичальників;
- універсальна фінансова ланка в здійсненні масштабних міжнародних платежів, у залученні вільних грошових засобів та їх розміщення на міжнародних фінансових ринках за умов повернення, дотримання строків і ставок оплати;
- джерело великих обсягів інвестиційних коштів з високим ступенем їх надійності як з точки зору їх походження, так і надання [9, с. 264].

Сучасні транснаціональні банки характеризуються тим, що їх зовнішня діяльність стала помітним генеруючим фактором розширення і розвитку процесу глобалізації господарських зв'язків більшості країн світу.

Відмінність ТНБ від національних банків полягає у володінні власною, створеної ними розгалуженої міжнародної банківської мережі, яка дозволяє їм оперативну, вчасно реагувати на запити клієнтів в особі ТНК і менш великих інвесторів (аж до фірм малого бізнесу), задовольняючи їх потреби у фінансових ресурсах для ефективного ведення міжнародного бізнесу.

**Висновки.** Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу мають тенденцію до інтеграції та характеризуються економічною боротьбою між собою. На сучасному етапі розвитку ТНК свій міжнародний бізнес частіше розширюють шляхом набуття або створення за

кордоном нових компаній, організації спільних підприємств, або завдяки формуванню іншого роду об'єднань і альянсів. Транснаціональні корпорації у міжнародному бізнесі ефективно співпрацюють з транснаціональними банками. У своїй діяльності ТНБ проявляють міжнародний підхід до формування і розвитку своєї транснаціональної мережі філій, відділень та представництв з єдиним центром прийняття рішень у країні базування головного банку.

Тому зараз багато транснаціональних банків пов'язують своє майбутнє зі здатністю створити

надійні основи на всіх ринках світу і пропонувати досить повний асортимент фінансових послуг, концентруючи свою увагу, в першу чергу, на операціях з цінними паперами, плануванні інвестицій, кредитуванні промисловості, лізингу, факторингу і т. п., удосконалюванні функціонування кореспондентських мереж, маркетингу, створенні конкурентних стратегій. Це все має особливе значення в справі мобілізації капіталів транснаціональними банками, у розширенні ресурсної бази й у створенні нових можливостей для розміщення фінансових засобів.

**Науковий керівник – к.е.н., проф. В. І. Сідоров**

---

### Література

1. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун, А. І. Кредісов, О. І. Ступницький та ін. ; за ред. проф. Вергун. — К. : ВАДЕКС, 2014. — 810 с.
2. Голиков А. П. Международные экономические термины : словарь-справочник : учебное пособие / А. П. Голиков, П. А. Черномаз. — К. : Центр учебной литературы, 2008. — 376 с.
3. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А. С. Філіпенко — К. : Либідь, 2008. — 408 с.
4. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. — К. : Таксон, 2001. — 131 с.
5. Fortune global 500 2013 [Electronic resource]. — Way of access : <http://www.Fortune.com/global500>
6. Белошапка В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе : конспект лекций. / сост. В. А. Белошапка. — К. : КГЭУ, 1994. — 45 с.
7. Поляков В. В. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / В. В. Поляков, Р. К. Щенина. — 5-е изд., стереотип. — М. : 2008. — 681 с.
8. Top 1000 World Banks 2014 // Summary of the Top 1000 World Banks [Electronic resource]. — Way of access : <http://www.TOP1000WorldBanks.com>
9. Ключко Л. А. Транснаціональні банки: позитивний вплив і негативні наслідки для національних банківських систем / Л. А. Ключко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8 (110). — С. 257–264
10. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / за ред. проф. Макогона. — Донецьк : Дон НУ, 2007. — 394 с.
11. Кокоріна В. І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / В. І. Кокоріна // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. — 2010. — № 3. — С. 67–73.
12. Філіпенко А. С. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін та ін. — К. : Знання України, 2004.

## НОВИЙ БАНК РОЗВИТКУ БРИКС ЯК ЩЕ ОДИН КРОК ДО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАННЯ

**В. І. Сідоров,**  
к.е.н., проф.  
**М. С. Пасмор,**  
аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
pasmor.m@gmail.com

БРИКС на цей час є реально функціонуючим об'єднанням, яке має значні перспективи у формуванні сучасних міжнародних економічних відносин. У даній статті проведено дослідження питання формування Нового банку розвитку БРИКС як перспективи не тільки для країн-членів об'єднання, а й для всієї світової спільноти. Ця трансформація є черговим кроком до інституціоналізації групи. Даними діями посилюється вплив БРИКС на формування світової фінансово-економічної архітектури. Стаття підтверджує, що БРИКС стало йде до розвитку співробітництва та побудови новітньої системи взаємодій у межах сучасних геополітичних змін.

**Ключові слова:** банк, БРИКС, інтеграція.

### НОВЫЙ БАНК РАЗВИТИЯ БРИКС КАК ЕЩЕ ОДИН ШАГ К ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕНИЯ

БРИКС в настоящее время является реально функционирующим объединением, которое имеет значительные перспективы в формировании современных международных экономических отношений. В данной статье проведено исследование вопроса формирования Нового банка развития БРИКС как перспективы не только для стран-членов объединения, но и для всего мирового сообщества. Эта трансформация является очередным шагом к институционализации группы. Данными действиями усиливается влияние БРИКС на формирование мировой финансово-экономической архитектуры. Статья подтверждает, что БРИКС уверенно идет к развитию сотрудничества и построения новой системы взаимодействия в пределах современных геополитических изменений.

**Ключевые слова:** банк, БРИКС, интеграция.

### NEW BRICS BANK OF DEVELOPMENT AS A MOVE TO THE INTEGRATION INSTITUTIONALIZATION

BRICS is a union that is actually functioning now. It has great prospects in modern international economic relations. This paper studies the process of forming a new bank of BRICS as prospects not only for EU-members, but also for the whole world community. This transformation is the next step to institutionalize the group. These actions influence on the growing BRICS effect on formation of the global financial and economic structure. The article reveals that BRICS is going to develop cooperation and build modern system of interactions within the contemporary geopolitical changes.

**Key words:** bank, BRICS, integration.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку світової політекономії БРИКС дійсно став реальним акром міжнародних відносин, хоча поки що дане об'єднання знаходиться на стадії свого формування. В першу чергу, його феноменальність та відмінність знаходить відображення у екстериторіальному географічному положенні країн-членів, на відміну від тих інтеграційних об'єднань, які були сформовані за фактором регіональної близькості. Кожна з цих країн є уламками колишніх імперій, наприклад, Бразилія — Португальської, Росія — Російської, Індія та ПАР — Британської (хоча, певний період на території Індії мала місце Монгольська імперія, а ПАР — Голландська), а Китай — Китайської (Серединної) [1, с. 149]. По-друге, країни, що входять до об'єднання, розташовані на чотирьох континентах, хоча іноді історичні паралелі співпадають [3, с. 293]. По-третє, БРИКС первісно було створено як продукт аналітичної думки відомого економіста Джима О'Нілла провідного банку The Goldman Sachs Group Inc., а не як ініціативи держав, хоча потім вони усвідомили всю економічну силу даного об'єднання у глобальних економічних процесах і

розпочали реалізовувати ідею у сучасних міжнародних економічних відносинах [4, с. 2]. Джим О'Нілл помітив глобальне значення даних країн, а також сумірність об'ємів їх економік. Ці факти та статистичні показники склали підґрунтя для проведення аналітичного дослідження, яке виявило великі потенційні можливості функціонування і впливу цих країн на глобальні геополітичні процеси. Хоча зараз не всі статистичні прогнози здійснюються, на нашу думку, БРИКС — це довгостроковий проект і більш значних результатів буде досягнуто через певний час та більш стабільну, тісну та координовану роботу. Ще одним важливим фактором є те, що дані країни знаходяться в стадії стабільного формування капіталістичної системи, хоча кожен випадок має свої особливості [2, с. 241]. В цілому спільною рисою для групи є те, що із закінченням «холодної війни» всі вони почали розвивати і застосовувати методики радикальних реформ, повністю інтегруючись в систему глобальної економіки [3, с. 137]. Крім того, вони вже являють собою важливі вузли механізму, збій в яких потягне за собою руйнівні наслідки для всієї світової економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у її вивчення доклали такі провідні зарубіжні науковці, економісти, аналітики та вчені, як В. М. Давидов, Джим О'Нілл, В. А. Луков, Пітер Хавлік, Г. Д. Толорая, А. Н. Фомін та інші. Серед українських провідних вчених, економістів, аналітиків можна відзначити А. А. Архангельську, А. П. Голікову, Н. А. Казакову, В. І. Сідорова, А. С. Філіпенко та ін. Питання функціонування БРІКС як глобальної структури все більше набуває своєї актуальності, а отже його діяльність, розвиток та перспективи необхідно досліджувати і прогнозувати.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою даної статті є висвітлення та аналіз питання формування Нового банку розвитку БРІКС, який зможе представити нові перспективи розвитку не тільки для країн-членів об'єднання, а й для всієї світової спільноти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На цей час БРІКС все більше набуває своєї формалізації. На кожному з чергових самітів більш чітко розробляється стратегія набуття структури об'єднання. Зараз актуальним питанням є банк БРІКС, який дедалі частіше набуває свого офіційного статусу. Передбачувана назва банку – Новий банк розвитку. Угоди про заснування банку розвитку та Договір про створення пулу умовних валютних резервів БРІКС були підписані 5 липня 2014 року в перший день чергового саміту об'єднання [8]. Даними діями посилюється вплив БРІКС на формування світової фінансово-економічної архітектури, зокрема у справі лібералізації МВФ. Активну позицію Росії можна пояснити необхідністю диверсифікації ринків і зміцненням відносин з іншими країнами, почасти всупереч зростанню впливу США. Головною метою організації банку, за задумом представників з Індії, є фінансова підтримка країн, що розвиваються у світі, а також подальша інституціоналізація групи країн-членів БРІКС. На нашу думку, доцільно буде передбачити, що Новий банк стане одним з найбільших багатосторонніх банків розвитку у світі з оголошеним капіталом – 100 млрд дол. [9]. Розподіл часток капіталу і прав управління передбачається рівним між країнами-членами. Кожна країна повинна буде зробити внесок у стартовий капітал у розмірі 10 млрд дол. [9]. При цьому внески у пул валютних резервів будуть залежить від розміру країни. Наприклад, доля Китаю складатиме 41 млрд дол., а ПАР – 5 млрд дол. [9]. Керівництво банку передбачається на ротаційній основі. Першими будуть представники з Індії. За даними розрахункових досліджень аргентинських науковців, Новий банк розвитку зможе надавати щорічні кредити до 34 млрд дол. [9]. У перспективі ресурсами банку і фонду БРІКС зможуть скористатися не тільки члени БРІКС, але й інші країни. А його необхідність об'єктивно підтверджується вже нинішньою підвищеною зацікавленістю таких країн як, Аргентина, Куба, Венесуела, Уругвай, Болівія, Нікарагуа [7].

Спочатку Банк БРІКС був задуманий як альтернатива Світовому банку і МВФ. Ще не так давно ці інститути концентрували в своїх руках глобальну фінансову владу, але поступово вони об'єктивно стали не здатними впоратися з потребами багатозово зрослої світової фінансової системи. На нашу думку, створення банку БРІКС відображає все більше укріплення багатополлярної структури світу.

Ми вважаємо, що буде доцільним погодитися із думкою Лії Вальс Перейра, економістом з бразильського аналітичного центру Instituto Getúlio Vargas, яка стверджує, що країни БРІКС бажають продемонструвати США, що зміни можливі [6]. Даний банк не намагається здобути світової першості, але і відрізняється від регіональних банків розвитку – Європейського, Міжамериканського, Африканського, Азіатського та ін. Адже його створюють країни, що розташовані на чотирьох континентах.

Важливою особливістю становлення БРІКС як об'єднання, що формується, є чергові питання у відносинах між вектором Росії і США. Наростаючий вал економічних санкцій дали імпульс для розвитку зовнішньополітичних контактів Росії, в тому числі в рамках БРІКС. Таким чином, стає можливим підтвердження формування нового геополітичного світового порядку. Але головною парадигмою у цьому питанні залишається теза наскільки глибоко країни БРІКС можуть просунути в координації спільних зусиль, де кінцевим буде пункт інституціоналізації БРІКС як глобальної структури.

БРІКС починає зіштовхуватися з трьома серйозними проблемами. По-перше, економічна. Три з п'яти країн-членів – Бразилія, Росія і Південна Африка – знаходяться в дуже скрутному економічному становищі. Вибори в Індії 2014 року також проходили на фоні економічного зростання, що не поліпшувався протягом декількох років [8]. Серед усіх країн БРІКС тільки в Китаї економіка продовжує рости більше ніж на 7 % на рік – але при цьому проводяться дуже складні реформи [5]. Загальна сукупно позитивна динаміка розвитку країн-членів повинна була стати основою історії БРІКС, але це в сучасних умовах розвитку сучасної геополітики досить важко здійснювати.

Друга складність має політичний характер. Коли в країнах БРІКС був економічний підйом, цілком природно було стверджувати, що їх політичні системи також добре функціонували. Тепер, коли у деяких з них великі проблеми, такі політичні недоліки, як корупція, стали більш явними.

Третя проблема полягає в незв'язності групи. Хоча країни БРІКС явно прагнуть тісно співпрацювати, вони непорівнянні між собою. Події в Бразилії чи ПАР не впливають на майбутнє Китаю – країни настільки велико і потужної, що вона знаходиться у своїй власній категорії, тоді як Росія перебуває у глибокій і безпрецедентній кризі у відносинах із Заходом. Таким чином, можливо, головне геополітичне питання у сучасних реаліях для БРІКС –

у змозі або чи хоче Китай стати ядром цієї групи, подібно до того, як США є ядром західного альянсу.

На нашу думку, розміщення банку БРІКС в Шанхаї стало символічним знаком того, що потенційно він зможе скласти конкуренцію Всесвітнього банку, що базується у Вашингтоні [6]. Але російська та індійська влада, яка вважає проблемою однополярність світу з центром у Вашингтоні, може бути неготовою беззаперечно перенести цей центр в Пекін. Однак розуміння сили взаємодії і можливих перспектив, що будуть мати глобальне геополітичне значення, повинні переважити.

**Висновки.** Доказом подальших можливих перспектив свідчать результати вже проведеної співпраці. У ході першого циклу самітів БРІКС економіки даних країн спільно зміцнили свої позиції як основних локомотивів сталого розвитку світової економіки, що

долає наслідки недавньої глобальної економічної та фінансової кризи. Країни БРІКС продовжують робити важливий внесок у забезпечення глобального зростання і скорочення масштабів бідності всередині своєї країни та в інших. Політика заохочення економічного зростання і соціальної інтеграції сприяє стабілізації глобальної економіки, створенню нових робочих місць, скороченню масштабів бідності й подолання нерівності, і тим самим роблячи внесок у досягнення цілей розвитку. В рамках розпочатого нового циклу країни БРІКС, крім сприяння динамічному, сталому та збалансованому зростанню, будуть продовжувати відігравати важливу роль у заохоченні соціального розвитку. Таким чином, не зважаючи на всі труднощі країни БРІКС стало йдуть до розвитку співробітництва та побудови новітньої системи взаємодій у межах сучасних геополітичних та політ економічних змін.

### Література

1. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посібник / А. П. Голіков. — 3-тє вид., переробл. і доп. — К. : Знання. 2009. — 222 с.
2. Макогон Ю. В. Международные стратегии экономического развития : учеб. пособие / Ю. В. Макогон. — К. : Знання, 2007. — 461 с.
3. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підруч. для студ. економ. спец. вищ. навч. закл. / А. С. Філіпенко. — К. : Либідь, 2008. — 408 с.
4. Jim O'Neill and Anna Stupnytska. The long-term outlook for the BRICs and N-11 post crisis // Global economics paper / Jim O'Neill and Anna Stupnytska. — December 4, 2009 № 192. — P. 1 — 27.
5. Офіційний сайт журналу Корреспондент [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://korrespondent.net/>.
6. Офіційний сайт журналу Lanacion [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.lanacion.com.ar/>.
7. Офіційний сайт газети theguardian [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.theguardian.com/uk>
8. Офіційний сайт газети Financial times [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.ft.com](http://www.ft.com)
9. Офіційний сайт світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org>



## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН

А. С. Перепелица,

старший преподаватель

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

E-mail: ideal\_translation@mail.ru

В статье «Информационные технологии как фактор формирования национальной конкурентоспособности стран» рассмотрены особенности и темпы развития информационных технологий, а также перспективы развития и примеры новых информационных технологий. Рассмотрены изменение структуры факторов формирования конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве, повышение значения информационных технологий, проанализирована связь между ростом высоких технологий и, в частности, информационных технологий и уровнем конкурентоспособности. Также рассмотрены уровни и факторы конкурентоспособности информационных технологий. Рассматриваются информационные технологии как составляющие процессов использования информационных ресурсов общества, которые к настоящему времени прошли множество эволюционных этапов.

Проанализирована конкурентоспособность некоторых европейских стран мира за счет внедрения информационных технологий. Также в статье рассматривается становление теории информационной экономики и влияние современных информационных технологий на различные стороны социально-экономической жизни. Особое внимание уделено принципиальным изменениям в поведении основных экономических субъектов (потребителей, фирм, государства) под воздействием новых технологий и на особенности осуществления государственной экономической политики в новых условиях.

**Ключевые слова:** информация, информационные технологии, информационное общество, конкурентоспособность экономики страны, высокие технологии, рейтинги конкурентоспособности информационных технологий.

### ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

У статті «Інформаційні технології як чинник формування національної конкурентоспроможності країн» розглянуті особливості і темпи розвитку інформаційних технологій, а також перспективи розвитку і приклади нових інформаційних технологій. Розглянуті зміни структури чинників формування конкурентоспроможності країн у світовому господарстві, підвищення значення інформаційних технологій, проаналізований зв'язок між зростанням високих технологій і, зокрема, інформаційних технологій та рівнем конкурентоспроможності. Також розглянуті рівні та чинники конкурентоспроможності інформаційних технологій. Розглядаються інформаційні технології як складові процесів використання інформаційних ресурсів суспільства, які до теперішнього часу пройшли безліч еволюційних етапів.

Проаналізована конкурентоспроможність деяких європейських країн за рахунок впровадження інформаційних технологій. Також у статті розглядається становлення теорії інформаційної економіки і вплив сучасних інформаційних технологій на різні сторони соціально-економічного життя. Особлива увага приділена принципам змін у поведінці основних економічних суб'єктів (споживачів, фірм, держави) під впливом нових технологій і на особливості здійснення державної економічної політики в нових умовах.

**Ключові слова:** інформація, інформаційні технології, інформаційне суспільство, конкурентоспроможність економіки країни, високі технології, рейтинги конкурентоспроможності інформаційних технологій.

### INFORMATION TECHNOLOGIES AS FACTOR OF FORMING OF NATIONAL COMPETITIVENESS OF COUNTRIES

The article «Information technologies as factor of forming of national competitiveness of countries» deals with forming of competitiveness of countries features and rates of development of information technologies, and also prospects of development and examples of informative NT, are considered in a world economy». Considered change of structure of factors of forming of competitiveness of countries in a world economy, increase of value of information technologies, connection is analyzed between the height of high-tech and in particular information technologies and by the level of competitiveness. Levels and factors of competitiveness of information technologies are also considered. Information technologies as constituents of processes of the use of informative resources are examined societies that to present tense passed the great number of the evolutionary stages.

The article analyzes the competitiveness of some European countries, due to introduction of information technologies. Also, in the article, becoming of theory of informative economy and influence of modern information technologies is examined on different parties of socio-economic life. The special attention is spared to the fundamental changes in behavior of basic economic subjects (consumers, firms, state) under act of NT and on the feature of realization in the new terms of public economic policy.

**Key words:** information, information technologies, informative society, competitiveness of economy of country, high-tech, rating of competitiveness of information technologies.

**Постановка проблеми в общем виде.** Информационные технологии распространяются от развитых государств к развивающимся, охватывая все новые культуры стран, которые не сравнимы с теми культурами в каких данные технологии зародились. Внутри данных культур «компьютеризация» и «автоматизация» воспринимаются по-разному, и часто они неминуемо оказывают большое влияние на жизнь сообществ, что не всегда желательно. Необходимо четко представлять себе вероятные побочные эффекты от повсеместного внедрения информационных технологий, среди которых следует выделить такие, как несоблюдение приватности либо конфиденциально-

сти, утрата квалификации либо работы, компьютерные правонарушения или же техностресс, чтобы избежать дегуманизации информационного общества [1, с. 56]. Развитие современной мировой экономики существенным образом связано с углублением конкуренции между субъектами рыночного хозяйства. Стремление выделиться на рынке, выиграть в соперничестве основывается на формировании конкурентных преимуществ. Совокупные действия участников рынка и соответствующих органов государственной власти каждой страны в мировой экономике формируют конкурентоспособность страны в международной торговле. Учитывая постоянные изменения

в использовании факторов, показатели конкурентоспособности по странам часто изменяются. Ряд консультационных компаний стремятся оценивать показатели конкурентоспособности стран ежегодно. С научной и практической точек зрения представляет интерес выяснения влияния на данный показатель отдельных, достаточно сильно действующих факторов.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Анализ применения современных информационных технологий в мировой экономике проводили А. А. Анучин, О. Н. Беленов, Д. В. Кузьмин, Я. Ю. Салихова, С. Г. Светульников, В. И. Сидоров, В. А. Супрун, Р. А. Фатхундинов и др.

**Цель и задание статьи.** Основной целью данного исследования является выявление тенденций и концепций развития применения информационных технологий в мировой экономике, а также подходы развития информационных технологий в современных условиях.

**Изложение основного материала исследования.** Постепенно, на протяжении всей многовековой жизни человечество овладевало сначала веществом, затем энергией и, в конце концов, информацией. В прошлом во время образования цивилизации человеку хватало первобытных навыков и элементарных познаний, но со временем объем информации накапливался, и люди ощутили недостаток индивидуальных знаний. В связи с этим появилась потребность в обобщении опыта и знаний, а именно научиться целенаправленно работать с информацией и использовать для ее получения, передачи и обработки компьютерной информационной технологии.

Мир сейчас находится на пороге формирования информационного общества. Началом этого перехода стало внедрение современных средств обработки и передачи информации в различные сферы деятельности человека [3, с. 34].

Сегодня в век научно-технической революции, компьютерные программы продвинулись до уровня «виртуальных операций» для хирургов-практикантов, которые с их помощью могут прооперировать виртуальных пациентов вплоть до виртуальной смерти. А ведь совсем недавно молодым практикантам редко удавалось даже присутствовать на операциях, проводимыми более опытными врачами. Также сейчас компьютер играет важнейшую роль в банковских операциях, ведь сегодня банки считаются наиболее компьютеризованной отраслью.

Появление новых информационных систем и информационных технологий во 2-й половине XX-го века считается информационной революцией. По своей информационной интенсивности, по глобальности, по темпу в истории человечества нет аналогов данному процессу [7, с. 79].

Информационные технологии являются составляющей процессов использования информационных ресурсов общества, которые к настоящему времени прошли множество эволюционных этапов. Смена этих этапов представляет собой развитие научно-технического процесса, а именно появление

новых технических устройств для переработки информации. Одним из таких технических устройств для переработки информации является персональный компьютер, который привнес существенные изменения в концепцию использования и построения технологических процессов, и повлиял на качество конечной информации [4, с. 47].

Итак, 10 знаменитых технологий 21 века:

- 1) портативные информационно-коммуникационные устройства;
  - 2) интеллектуальные мобильные системы и роботы;
  - 3) массовая интернет – «персонализация» товаров и услуг;
  - 4) распространение стиля жизни «в теле-пространстве» – учеба, закупки, интернет-работа;
  - 5) появление «виртуальных помощников и секретарей «интеллектуального «софта» высокого уровня;
  - 6) персонифицированное и компьютеризованное медицинское обслуживание;
  - 7) «прецизионное» (компьютерно-управляемое) сельское хозяйство;
  - 8) альтернативные источники энергии, «чистые технологии» и энергосбережение;
  - 9) гибридный транспорт;
  - 10) генетически модифицированные организмы
- [2, с. 3].

Из вышепредставленных технологий 7 первых являются информационными.

Несмотря на это, появление новых информационных технологий приводит не только к тому, что человек начинает овладевать новыми объемами информации, но и к тому, что эти самые технологии существенным образом меняют культурный и социальный порядок развития.

Новый скачок информационной революции начался в бизнесе, именно в бизнесе значительно заметны его последствия. Скоро революция изменит и систему здравоохранения, и образования. Многие уверены, что заочное обучение вскоре вытеснит такую основу, как базовый курс обучения в учебных заведениях. Одним из последствий научно-технологических нововведений станет постоянное повышение квалификации людей, получивших высшее образование, в течение всей их трудовой карьеры. Что может повлечь за собой перенос обучения из университетов в самые неожиданные места, такие как дом, поезд, автомобили, рабочие места [5, с. 254].

Появление новых технологий всегда носило революционный характер, но, несмотря на это, такая революция не уничтожала ни классических традиций, ни порядка. Каждая разработанная новая технология образовывала определенную материальную базу для появления следующих технологий [6, с. 59].

Новые технологии являются главной движущей силой уже существующих сил мирового рынка. В XXI веке образованный человек это человек, хорошо владеющий информационными технологиями. Ведь вся человеческая деятельность целиком зависит от степени информированности, умения эффективно исполь-

зовать информацию. Определение самой технологической революции до конца не исследовано, но ее смысл становится более понятным при осознании того, что наступает время экономической глобализации. Существует слишком много мнений о том, как повлияет этот процесс на развитие стран и человеческой цивилизации в целом. При правильном использовании как информации, так и технологий, которые развиваются с каждым днем, можно достигнуть успеха не только в бизнесе для конкретного предпринимателя, но и в стране с учетом международной позиции в целом [4, с. 45].

Развитие современной мировой экономики существенным образом связано с углублением конкуренции между субъектами рыночного хозяйства. Стремление выделиться на рынке, выиграть в соперничестве основывается на формировании конкурентных преимуществ. Совокупные действия участников рынка и соответствующих органов государственной власти каждой страны в мировой экономике формируют конкурентоспособность страны в международной торговле. Учитывая постоянные изменения в использовании факторов, показатели конкурентоспособности по странам часто изменяются. Ряд консультационных компаний стремятся оценивать показатели конкурентоспособности стран ежегодно. С научной и практической точек зрения представляет интерес выяснения влияния на данный показатель отдельных, достаточно сильнодействующих факторов [7, с. 87].

Следует отметить, что наибольшее внимание исследователей привлекали понятия конкурентоспособности товара и предприятия. Понятие конкурентоспособности экономики страны базируется на теории сравнительных преимуществ, однако эта теория не объясняет направления развития современной международной торговли, а также зависимость региона или страны от факторов производства [1, с. 57].

Вместе с тем, следует отметить, что в связи с изменением структуры факторов производства определение конкурентоспособности меняется, меняется и состав элементов, определяющих это понятие. Например, такие понятия, как сеть Интернет, компьютер, сотовый телефон прочно вошли в повседневную и деловую жизнь современного мира.

Конкурентоспособность не является имманентным качеством страны или фирмы; это означает, что конкурентоспособность субъекта конкуренции может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой стран или фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка. Под влиянием межфирменного соперничества развитие предпринимательства происходит в жесткой конкурентной среде, поэтому любое предприятие должно очень быстро и четко принимать бизнес-решения, адаптироваться к внешним условиям и факторам, внедрять инновации и использовать высокие технологии, в том числе информационные технологии [2, с. 123].

Для формирования конкурентоспособности экономики страны существенна роль факторов как общеэкономического, так и специального характера. На международном семинаре, состоявшемся в 2001 г. в Лондоне была подчеркнута роль факторов использования знания для конкурентоспособности. В частности было выделено значение таких четырех факторов: уровня развития информационных технологий, инновационной системы в стране, системы образования, формирования экономических стимулов методами государственной политики. Формирование современной «цифровой экономики» предполагает стабильный экономический рост, проведение НИОКР, рост производительности труда и создание новых рабочих мест.

Среди новых факторов, определяющих потенциал конкурентоспособности страны, по нашему мнению, следует выделить состояние развития и использования высоких технологий в целом. На это указывает и исследование, проведенное организацией «Всемирный экономический форум», сравнившей положение дел в этой области в 138 странах, которые производят 98,8 % мирового валового продукта планеты. Исследование базируется на 71 параметре экономического и социального характера, как, например, число патентов, новые абоненты в телефонных компаниях и доступность венчурного капитала [4, с. 267].

Немецкие компании занимают на европейском рынке лидирующие позиции и по показателю «осуществление организационных и маркетинговых инноваций». Некоторое отставание от средних для ЕС показателей наблюдается в сфере функционирования образовательной системы – по числу выпускников естественных и гуманитарных направлений, распространению модели «пожизненного обучения» и образованию молодежи. Немецкие вузы, несмотря на свою традиционно сильную научную школу, уступают в международном сравнении и по степени патентной активности. В числе пятидесяти ведущих университетов по количеству заявок на патенты в 2009 году не было ни одного немецкого университета. На лидера, США, – приходился 31 ВУЗ, которые подали свыше 2000 заявок. Уступая в сфере образования, Германия, однако, обладает высокими конкурентными позициями по показателю активности патентования в предпринимательском секторе. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, в этой «десятке» Германия занимает третье место, уступая Японии и США. Получается, что бизнес демонстрирует высокую готовность к инновационной деятельности, а образовательные институты пока нуждаются в ускорении инновационного развития. Ведь глобальную конкурентоспособность экономики знаний может обеспечить только прочный союз, объединяющий основных игроков: правительство, бизнес и образование [5, с. 297].

В 2011 г. на первое место в классификации стран по использованию высоких технологий вышла Швеция, за ней следуют Сингапур, Финляндия и Швейцария. Проведенное исследование свидетельствует о быстром продвижении вперед так называемых «азиат-

ских тигров», то есть азиатских стран, чьи правительства стимулировали большие вложения в развитие новых технологий. Действительно, наследующем месте после США находится Тайвань, Республика Корея занимает десятое место, Гонконг — двенадцатое и Япония — девятнадцатое. Четыре быстроразвивающиеся страны занимают довольно далекие места: Китай находится на 36 месте, Индия — на 48, Бразилия — на 56 и Россия — на 77. Отличное распределение мест наблюдается для европейских государств: Норвегия, Германия, Великобритания и Франция вошли в первую двадцатку. Соединенные Штаты оказались на пятом месте, как и в 2010 году, в то время, как в 2009 году они занимали третье место [6, с. 60].

Экономическая сущность нового типа общества — это изменение тенденций материального производства, его усложнение, развитие техники и технологии, повлекшее за собой преобразования в производительных силах. Важнейшими факторами, определяющими эффективность национальной экономики в постиндустриальном обществе, являются наука (в широком смысле слова — знания), информация и методы ее обработки, а также и образование, обеспечивающее формирование интеллектуального капитала. С развитием интеллектуального капитала существенно изменился характер производственного процесса. Если в обществах, предшествующих постиндустриальному, затраты на фундаментальные исследования и НИОКР находились за пределами схемы движения капитала, то в современной экономике эти затраты — неотъемлемая часть производства конечной продукции. Во многих отраслях только преимущество в НИОКР дает фирмам возможность сохранять рыночные позиции. Интеллектуальный капитал в формировании добавленной стоимости играет важную роль мультипликатора, многократно увеличивающего приложенные работником усилия. Затраты знаний, а точнее, затраты интеллектуального капитала, в современной экономике являются основой функционирования машин, оборудования, систем управления. Причем данный тезис характерен не только для наукоемких, производящих интеллектуальный продукт отраслей, но и для всего воспроизводственного процесса во всем многообразии отраслей. Сравнение компаний индустриального и постиндустриального характера свидетельствует о том,

что, основываясь на современных информационных технологиях и уникальных способностях работников, компании «новой экономики» при минимальном количестве занятых могут равняться и даже превосходят по сумме капитализации компании-гиганты традиционной индустрии. Так, в США первые компании превосходят вторые по показателю рыночной капитализации более чем в 3 раза, при том, что соотношение численности занятых составляет 1:40,7. Компании, связанные в разработкой и предоставлением информационных услуг, активно действуют в сегменте деловых услуг, с целью снижения не только материально-производственных затрат, но, в первую очередь, транзакционные издержки, на долю которых приходится основная часть совокупных издержек современной экономики; благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий, соединивших производителя и потребителя в режиме реального времени, практически все виды услуг получили возможность для бурного роста и видоизменения; многие деловые услуги стали предоставляться на трансграничной основе [8, с. 368].

**Выводы.** Мировой финансово-экономический кризис безусловно отразился на динамике развития информационных технологий в мировой экономике. Ужесточение условий конкуренции потребовало снизить затраты на производство и управление, а это возможно лишь при активном использовании информационных технологий. Ухудшение экономической конъюнктуры привело к замедлению развития мировой отрасли информационных технологий. Однако, по большинству прогнозов, в ближайшие годы мировая ИТ-отрасль не только отыграет падение, но обретет еще более высокие темпы роста, превышающие темпы роста мирового ВВП. В числе перспективных мировых информационных технологий следует выделить следующие: вычисления в удаленной среде («cloud computing»), суперкомпьютеры, разработка информационных технологий для решения экологических задач («зеленые ИТ»), электронная медицина, электронная коммерция, космическая связь, системы навигации, технологии распознавания изображений, технологии дистанционного обучения и др. Особое внимание продолжает уделяться наращиванию интеллектуального капитала и созданию необходимых условий для эффективного использования информационных технологий.

### Литература

1. Беленов О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов / О. Н. Беленов, А. А. Анучин. — М.: Изд-во КноРус, 2011. — 144 с.
2. Кузьмин Д. В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие / Д. В. Кузьмин. — Челябинск: Восток-Запад, 2010. — 224 с.
3. Салихова Я. Ю. Формирование маркетинговых стратегий в условиях конкуренции / Я. Ю. Салихова, С. Г. Светульков. — СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2007 — 143 с.
4. Сидоров В. И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики: монография В. И. Сидоров, Т. В. Тарасенко, Т. Е. Шедякова. — Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2009. — 336 с.
5. Совершенствование архитектуры внешнеэкономических связей и повышение международной конкурентоспособности России. — М.: МГИМО-Университет, 2010. — 300 с.
6. Супрун В. А. Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В. А. Супрун. — М., 2006. — 190 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность / Р. А. Фатхутдинов // Россия и мир. 1992. — М.: Экономика, 2005. — 608 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю / Р. А. Фатхутдинов. — М.: Стандарты и качество, 2009. — 464 с.

## СУЧАСНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ СВІТУ

В. О. Петухова,

аспірантка

Харківській національний університет імені В. Н. Каразіна

viola2709@mail.ru

У даній статті розглянуті найбільші та значущі інтеграційні угруповання світу; кількість країн, що входять до них; цілі та завдання кожного з цих інтеграційних об'єднань тощо. Вивчення інтеграційних угруповань світу є важливим, оскільки саме інтеграційні зв'язки сприяють зміцненню міжнародних економічних зв'язків між державами на різних рівнях і специфіка інтеграційних зв'язків визначає геополітичні, економічні, культурні та ін. інтереси країн. Були зроблені висновки стосовно функціонування таких об'єднань, успішності їх діяльності та виділені найсильніші з них.

**Ключові слова:** інтеграція, інтеграційне об'єднання, міжнародна організація, співробітництво.

### СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ГРУППИРОВКИ МИРА

В данной статье рассмотрены наиболее крупные и значимые интеграционные группировки мира, количество стран, входящих в них; цели и задачи каждого из этих интеграционных объединений и т. п. Изучение интеграционных группировок мира является важным, поскольку именно интеграционные связи способствуют укреплению международных экономических связей между государствами на различных уровнях и специфика интеграционных связей определяет геополитические, экономические, культурные и др. интересы стран. В статье были сделаны выводы относительно функционирования таких объединений, успешности их деятельности и выделены самые сильные из них.

**Ключевые слова:** интеграция, интеграционное объединение, международная организация, сотрудничество, форум.

### THE MODERN INTEGRATION GROUPS OF THE WORLD

This article deals with the largest and most important integration groups in the world, countries belonging to them, goals and objectives of each of these integration associations etc. The study of integration groups of the world is important due to the integration connection, facilitating the strengthening of international economic relations between states at different levels of key elements. The integration relations determine the geopolitical, economic, cultural, and others interests. The conclusions concern these organizational functioning, the success of their activities. The article determines the strongest of them.

**Key words:** integration, integration association, international organization, collaboration, forum.

**Актуальність даного дослідження.** Дане дослідження є актуальним, оскільки на сьогоднішній день країни світу все більше інтегруються на різних рівнях. Тому було б доцільно розглянути сучасні інтеграційні угруповання світу: їх цілі, розміри, їх задачі та розвиток і т. п.

**Мега статті.** Розглянути найважливіші та найуспішніші інтеграційні угруповання різних континентів світу.

**Виклад основного матеріалу.** На цей час у світі нараховується близько 20 міжнародних економічних об'єднань інтеграційного типу в основних регіонах і на континентах земної кулі. Кожне з інтеграційних об'єднань має свою структуру, специфіку та завдання.

На сьогоднішній день у Західній Європі інтеграційні процеси є найрозвиненішими. Європейський Союз (ЄС) вже пройшов чотири етапи інтеграційного процесу: етап зони вільної торгівлі, етап митного союзу, етап спільного ринку, етап економічного союзу [5]. Зараз у ЄС входить 28 країн [4]. Основними завданнями Європейського Союзу є: сприяння соціальному та економічному розвитку, захист прав та інтересів громадян у країнах ЄС, вдосконалення співробітництва у системах зв'язків та юстиції. Керівні органи ЄС: Європейська

Рада, Європейський Суд, Європейська Комісія, Європейський Парламент. Штаб-квартира знаходиться у Брюсселі (Бельгія), де зосереджено більшість органів (Європейська Рада, Європейська Комісія) та у Люксембурзі (тут знаходиться Європейський Парламент) [2].

Розглядаючи інтеграційні процеси світу, не можна обходити інтеграцію між країнами колишнього СРСР. Союз Незалежних Держав (СНД) створено у грудні 1991 року, відразу після розпаду Радянського Союзу. Члени СНД: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Узбекистан. Штаб-квартира СНД знаходиться в м. Мінськ (Білорусь) [2]. На просторі СНД є багато організацій, які займаються більш конкретними питаннями у різних сферах. Основними з них є: Організація Договору про колективну безпеку (ОДКБ), до якої входять Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан. Завдання ОДКБ – координація та об'єднання зусиль у боротьбі з міжнародним тероризмом і екстремізмом, обігом наркотичних засобів і психотропних речовин [2]. Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС) – Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан, країни спостеріга-

чі – Україна, Молдова, Вірменія. ЄврАзЕС створено з метою розвитку економічної взаємодії, торгівлі, ефективного просування процесу формування Митного союзу і Єдиного економічного простору, координації дій держав Співтовариства при інтеграції у світову економіку і міжнародну торговельну систему. Міжнародна організація ГУУАМ, до складу якої увійшли Грузія, Україна, Азербайджан і Молдова, утворилася в 1997 році. Метою даного об'єднання була співпраця в рамках Євразійського транспортного коридору в розвитку транспортних і енергетичних мереж, що йдуть в обхід Росії, а також просування демократії і зміцнення регіонального співробітництва з проблем безпеки [1]. Від решти інтеграційних об'єднань ГУУАМ відрізняють кілька моментів: активне зближення із Заходом і США з метою формування нових маршрутів транспортування енергоресурсів Прикаспійського регіону, посилення економічного та військового співробітництва; спроба тісної співпраці в рамках розробки та реалізації глобального європейсько-кавказько-азійського транспортно-комунікаційного проєкту ТРАСЕКА і на цій основі інтегрування держав Центральної Азії та Закавказзя в світову економічну систему; прагнення тісної регіональної економічної взаємодії на базі спільного використання видобутку енергоресурсів, виробничого потенціалу промисловості, сільського господарства [1].

Зважаючи на ситуацію в геополітиці Центральної Азії, виникла потреба у створенні такої структури, яка представляла б основних регіональних гравців і тим самим служила б механізмом багатосторонніх консультацій і угод між державами. У цьому зв'язку співробітництво набуває особливої значущості – гарантування безпеки кордонів і стабільності в районах уздовж кордону між цими державами. Відправною точкою виникнення такої організації слід вважати зустріч глав п'яти держав у квітні 1996 року в Шанхаї, що завершилася підписанням Угоди між Китайською Народною Республікою, Російською Федерацією, Республікою Казахстан, Киргизькою Республікою та Республікою Таджикистан щодо зміцнення довіри у військовій сфері в прикордонних районах. Так виникла Шанхайська організація співробітництва [4].

БРІКС – неформальне міждержавне об'єднання Федеративної Республіки Бразилія, Російської Федерації, Республіки Індії, Китайської Народної Республіки та (з грудня 2010 р.) Південно-Африканської Республіки. Ініціатором створення об'єднання виступила російська сторона [6]. Формат БРІКС зародився на основі чотирьох економік світу, що найбільш активно розвиваються: російської, китайської, індійської і бразильської. У грудні 2010 року до об'єднання БРІКС приєдналася Південно-Африканська Республіка [6].

Також розвиваються інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Першим з них є Асоціація Азіатсько-тихоокеанського економіч-

ного співробітництва (АТЕС). Вона була створена в 1989 р. як оформлене регіональне інтеграційне угруповання. АТЕС не має статуту, тому не може називатися організацією і діє як міжнародний форум, консультативний орган для обговорення економічних питань. На цей час АТЕС включає 19 держав Азії, Північної і Південної Америки: Австралія, Бруней, В'єтнам, Канада, Китай, Індонезія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Чилі, Філіппіни, Південна Корея, Японія) і дві території (Гонконг, що є частиною КНР, і Тайвань), тому офіційно його учасники мають назви не країн-членів АТЕС, а економік АТЕС [10]. Особливість АТЕС з економічної точки зору полягає в тому, що в неї входять як найбільш промислово розвинені країни (США, Японія, Канада, Австралія), так і такі держави, що поступаються їм у розвитку: Мексика, Чилі, Філіппіни та ін. [4]. Росія вступила в АТЕС у 1998 році [11].

Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) – міжурядова міжнародна організація, покликана сприяти економічному, соціальному і культурному розвитку країн регіону і підтримки миру в Південно-Східній Азії. Діє в рамках хартії ООН, з якою активно співпрацює. Країни АСЕАН мають великий ринок. АСЕАН заснована 8 серпня 1967 року на конференції в Бангкоку. Спочатку в асоціацію входило 5 держав: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Філіппіни і Таїланд. Пізніше приєдналися Бруней-Даруссалам (7 січня 1984 р., через 6 днів після здобуття незалежності), В'єтнам (28 липня 1995 р.), Лаос і М'янма (23 липня 1997 р.), Камбоджа (30 квітня 1999 р.). На даний момент статус спостерігача має Папуа-Нова Гвінея. У 2002 році заявку на отримання статусу спостерігача подав Східний Тимор [2].

Статутні цілі АСЕАН – сприяння розвитку соціально-економічного та культурного співробітництва країн-членів, зміцнення миру і стабільності в Південно-Східній Азії [11].

В останні роки почалися активні інтеграційні процеси в Африці. Одним з таких інтеграційних об'єднань є Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС), засноване в 1975 р. Членами ЕКОВАС є: Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Ліберія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того [9]. Цілями організації проголошені: розвиток всебічного економічного співробітництва; мобілізація природних ресурсів; вирівнювання рівнів розвитку країн регіону; поетапне створення протягом 15 років африканського загального ринку; проведення спільної економічної політики, координація планів розвитку держав-членів. Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК) утворений в результаті підписання угоди про створення організації в 1964 р. у м. Браззавіль (Конго), що набрала чинності 1 січня 1966 р. Країни-члени ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад,

Екваторіальна Гвінея (із грудня 1983 р.). Цілями ЮДЕАК проголошено: утворення загального ринку шляхом поступового зняття обмежень у взаємній торгівлі; узгодження економічних програм; уніфікація податкових систем; будівництво спільних підприємств; фінансова взаємодопомога і створення пільгових митних умов для країн-членів, що не мають виходу до моря (Чад, ЦАР) [1].

Найбільшим інтеграційним угрупованням із досить високим рівнем ефективності функціонування, яке створене регіональним торговим партнером в сучасній економіці, є Північноамериканська асоціація вільної торгівлі – НАФТА, яка розпочала свою діяльність із 1 січня 1994 року. Сюди входять такі країни, як США, Канада, Мексика. На сучасному етапі розвитку НАФТА відбувається поступова ліквідація тарифних бар'єрів. Створюються умови для вільного руху не тільки товарів, але й послуг, капіталів, професійно підготовленої робочої сили, здійснення без перешкод прямого іноземного інвестування. У рамках НАФТА передбачені заходи для лібералізації руху товарів, послуг і капіталів через кордони, що розділяють три країни. Майже всі торгові й інвестиційні бар'єри повинні бути зняті протягом наступних 5 років. Створюються умови для прийняття цими трьома країнами аналогічних законів у галузі охорони навколишнього середовища, а також трудового законодавства. Між США і Канадою такі міри вже здійснені, і тепер мова йде про прийняття їх Мексикою [1].

Набуває чинності інтеграція в Латинській Америці. Одним з інтеграційних угруповань є Латиноамериканська асоціація інтеграції (ГАВКІТ) – торгово-економічна організація, створена в 1981 р. за договором «Монтевідео-80» замість Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАСТ), що діяла з 1961 р. Учасниками ГАВКІТ є: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор [1]. Більш впливовою і відомою є організація «МЕРКОСУР». «МЕРКОСУР» – зона вільної торгівлі, що виникла в 1995 р. як союз країн Латинської Америки – Аргентини, Федеративної Республіки Бразилія, Республіки Парагвай, Східна Республіка Уругвай, Боліваріанська Республіка Венесуели та Багатонаціональної Держави Болівії [10].

У серпні 2010 року на 39-й зустрічі на вищому рівні МЕРКОСУР був затверджений загальний Митний кодекс, який повинен завершити формування Митного союзу в рамках МЕРКОСУР [14].

Також важливо згадати і про ВЕФ. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) – міжнародна неурядова організація, штаб-квартира якої розташована в передмісті Женеві. Засновник і незмінний керівник ВЕФ – професор зі Швейцарії Клаус Шваб. За його ініціативою в 1971 році був проведений перший симпозиум, щоб обговорити перспективи світової економіки і виробити спільну стратегію. Тоді він називався Європейський форум менеджменту,

і тільки в 1987 році він отримав свою нинішню назву – Всесвітній економічний форум. Членами ВЕФ є близько 1000 великих компаній і організацій з різних країн світу. Щорічна зустріч під егідою Форуму проводиться в Давосі наприкінці січня – початку лютого. За традицією тут, в неформальній обстановці, обговорюються ключові питання сучасності, перспективи економічного розвитку, зміцнення стабільності миру і положення в «гарячих точках». Крім давоських нарад, Форум виступає організатором ділових заходів у різних країнах, ініціює економічні та політичні дослідження [7]. У Давосі 25 січня 2014 року завершила свою роботу 44-та сесія Всесвітнього економічного форуму. Традиційно форум відвідали представники більше 100 країн, кількість учасників досягла більше 2,5 тис. осіб. На думку учасників форуму, економіка вже подолала період посткризового відновлення, але вона потребує нових джерел для подальшого зростання. Прогноз на майбутнє оптимістичний при правильному підрахунку ризиків [8].

Давоський форум щорічно публікує рейтинги конкурентоспроможності економік. У 2013–2014 роках на першому місці, як і раніше, залишається Швейцарія, за нею – Сінгапур, Фінляндія і Німеччина. Також до десятки увійшли США, Швеція, Гонконг, Нідерланди, Японія і Велика Британія. Але проблеми розвинених економік змушують сумніватися в тому, що вони будуть лідувати і далі. Європейський Союз поступається тільки США за обсягом зовнішнього боргу [8].

Всесвітній економічний форум в Давосі розглядає не тільки економіку. Виділені й інші проблеми: крім структурного безробіття та колосального розриву в доходах населення – це, звичайно, загрози екологічні: дефіцит прісної води, харчової криза і неможливість контролювати зміну клімату, яка, на думку вчених, призведе до більшої кількості природних катастроф [8].

**Висновки.** У світі інтеграційні об'єднання є дуже різними за рівнем розвитку; за кількістю країн, що входять до неї; за завданнями, що стоять перед ними. Проаналізувавши найбільш великі та розвинені інтеграційні об'єднання світу, можна сказати, що найуспішнішими з них є ЄС, НАФТА, АСЕАН, АТЕС, МЕРКОСУР. Найбільш розвиненим інтеграційним об'єднанням серед вищевказаних є ЄС, бо у ЄС на цей час є економічним союзом. Інші ж включають в себе багато країн. У деякі угруповання входять найрозвиненіші та найбільші країни світу за площею та кількістю населення. Вони, в свою чергу, співпрацюють з країнами світу, що розвиваються. Ці інтеграційні об'єднання здебільшого займаються економічними та торговельними питаннями. Стосовно інших інтеграційних угруповань, то наприклад, інтеграційні угруповання країн СНД не є такими успішними, вони наразі починають розвиватися та намагаються інтегруватися більш глибоко. Розглядаючи інтеграцій-

ні об'єднання Африки, можна сказати, що вони поки що розвиваються та не є такими успішними, як ЄС, НАФТА, АСЕАН, АТЕС та МЕРКОСУР. Важливою міжнародною неурядовою організацією

є ВЕФ, що проводиться у Давосі, де обговорюються економічні, соціальні та ін. проблеми світу. У 2014 році були зроблені важливі висновки щодо світової економіки та змін у світі.

**Науковий керівник – к.е.н., проф. В. І. Сідоров**

### Література

1. Передерій О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / О. С. Передерій. – К. : Знання, 2008. – 264 с.
2. Солонінко К. С. Міжнародна економіка : навч. посіб. / К. С. Солонінко. – К. : Коңдор, 2008. – 380 с.
3. Шерьязданова К. Г. Современные интеграционные процессы : учеб. пособ. / К. Г. Шерьязданова. – Астана: Академия гос. упр. при Президенте РК, 2010. – 107 с.
4. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. І. М. Школа. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Чернівці, Книги – ХХІ 2007. – 544 с.
5. Голиков А. П. Мировое хозяйство и международные экономические отношения : учеб. пособ. / под ред. А. П. Голикова и др. – Симферополь, СОНАТ, 2003. – 432 с.
6. Єдиний портал зовнішньоекономічної інформації при Міністерстві економічного розвитку Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ved.gov.ru>
7. Інтернет-телебачення Китаю у Російській Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.cctv.com/>
8. Інформаційне агентство UzReport [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.uzreport.uz/>
9. Офіційний сайт інтеграційного угруповання ЕКОВАС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecowas.int/>
10. Офіційний сайт інтеграційного угруповання МЕРКОСУР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mercosur.int/t\\_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=3](http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=3)
11. Офіційний сайт президента Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kremlin.ru>
12. Офіційний сайт СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cis.minsk.by/>
13. Офіційний сайт ОДКБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.odkb-csto.org/>
14. Портал країн Латинської Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buenolatina.ru/articles.php>



## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН СВІТОВОГО ПОПИТУ НА ЗОЛОТО

П. О. Подлепіна,  
доцент

Н. О. Писемська,  
магістрант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
polushka-pole@mail.ru

У статті проаналізовано структурні зміни та динаміку світового попиту на золото у сучасних умовах функціонування світової економіки та світової валютно-фінансової системи. Актуалізується роль золота як чинника стабілізації в умовах розгортання глобальних криз та нестабільності основних світових валют. Відповідно до методології WGC, попит на золото розподіляється на такі категорії: ювелірний, промисловий, інвестиційний попит та попит з боку центральних банків з формування золотовалютних резервів. Проаналізовано долю кожного з вказаних секторів та сучасна динаміка. Ювелірна промисловість та її потреби становлять близько 60 % загального попиту на золото. Інвестування в золото (фізичне або в ETF) залишається трендом ринку з деякими флуктуаціями. Центральні банки та міжнародні організації визнають наявність офіційних золотих запасів як конкурентну перевагу. Розглянуто особливості географії попиту на золото та зміни об'ємів споживання золота в країнах-лідерах.

**Ключові слова:** попит на золото, інвестиції, ювелірна промисловість, закупівлі центральними банками, офіційні золоті запаси.

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ МИРОВОГО СПРОСА НА ЗОЛОТО

В статье проанализированы структурные изменения и динамика мирового спроса на золото в современных условиях функционирования мировой экономики и мировой валютно-финансовой системы. Актуализируется роль золота как фактора стабилизации в условиях развертывания глобальных кризисов и нестабильности основных мировых валют. Согласно методологии WGC, спрос на золото подразделяется на следующие категории: ювелирный, промышленный, инвестиционный спрос и спрос со стороны центральных банков по формированию золотовалютных резервов. Проанализированы доля каждого из указанных секторов и современная динамика. Ювелирная промышленность и ее потребности составляют около 60 % общего спроса на золото. Инвестирование в золото (физическое или в ETF) остается трендом рынка с некоторыми флуктуациями. Центральные банки и международные организации признают наличие официальных золотых запасов как конкурентное преимущество. Рассмотрены особенности географии спроса на золото и изменений объемов потребления золота в странах-лидерах.

**Ключевые слова:** спрос на золото, инвестиции, ювелирная промышленность, закупки центральными банками, официальные золотые запасы

### CURRENT TRENDS IN THE GLOBAL GOLD DEMAND

The structural changes and the dynamics of global gold demand in the current conditions of the global economy and the global financial system are analyzed in the article. The role of gold as a stabilizing factor in the conditions of the global crises development and instability of the world's major currencies is emphasized. According to the WGC methodology gold demand is divided into the following categories: jewelry, industrial, investment demand and central banks purchases to build their official gold holdings. The share of each of these sectors and modern dynamics are analyzed. Jewelry industry and its needs are about 60 % of the total gold demand. The gold investments (physical or ETF) is the trend of the market with some fluctuations. Central banks and international organizations acknowledge the existence of official gold reserves as a competitive advantage. The features of the geography of gold demand and changes in the volume of gold consumption in the leading countries are identified.

**Key words:** gold demand, investments, jewelry industry, central banks purchases, official gold holdings.

**Постановка проблеми.** Золото, завдяки своїм властивостям, протягом тривалого історичного періоду активно брало участь в економічному, політичному, соціальному і культурному житті населення. Економісти єдині в тому, що за багатолітній період існування людства золото використовувалося як універсальний засіб платежу, що здобув народну довіру та визнання всім цивілізованим світом.

Незважаючи на те, що «де-юре» центральна роль золота в світовій економіці знизилась після відмови від Золотого стандарту в 1970-х роках, «де-факто» воно залишається затребуваним джерелом інвестицій та формою заощаджень, значна частина резервів в центральних банках формується за рахунок золота, а ціна на цей дорогоцінний метал слугує індикатором змін у сприйнятті ризиків різної природи походження.

Таким чином, можна говорити про існування так званого «парадоксу золота»: з одного боку, демонетизація золота, що означає втрату благородним металом функцій грошей, і як наслідок, можливості використовувати його в якості прямого засобу розрахунків та платежів, з іншого — стрімке збільшення попиту на нього, зростання ціни та диверсифікація сфер використання.

Окрім того, глобальна фінансово-економічна криза є доказом недосконалості існуючої світової валютно-фінансової системи. Нестабільність валютної системи сприяє перерозподілу кризових явищ з одних національних економік в інші. Непослідовність та непоміркованість валютних політик, конкурентні девальвації валют викликають фінансові дисбаланси та послаблюють світові резервні валюти. Все це викликає необхідність рефор-

мування архітектури валютно-монетарної системи та пошуку чинників стабілізації, в якості яких деякі вчені розглядають саме золото та часткове повернення йому монетарних функцій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналіз ролі золота у формуванні та функціонуванні світової економіки було й залишається активно дискусійним питанням та викликає неабияку наукову зацікавленість. Серед зарубіжних та вітчизняних авторів особливої уваги заслуговують праці: А. Сміта, К. Маркса, П. Бернстайна, Н. Демпстера, В. Мельника, С. Варфоломєєва, А. Святненкова, Н. Вернера, С. Борисова, В. Височанського, Т. Ковальчука, Л. Рябініна, О. Шарова, А. Гальчинського, Ю. Козака, Л. Красавіної, О. Мозгового, О. Плотнікова, О. Рогача, Н. Непрядкіної, В. Шевчука та ін. Але незважаючи на достатню кількість наукових доробок з обраної тематики, зростаюча роль золота в умовах нестабільності світової фінансової системи, інтегративна природа ринку золота обумовлюють необхідність поглиблення аналізу його сутності з виявленням сучасних характерних особливостей, факторів та динаміки змін попиту на золото та його функцій в сучасних умовах функціонування економічної систем.

**Метою статті є** наукове узагальнення підходів до визначення категорії «золота» та його властивостей та виявлення сучасних тенденцій змін світового попиту на золото.

**Виклад основного матеріалу.** Роль золота в кризових умовах актуалізується. Золото не амортизується, воно менш сприйнятливий до політичних криз і не потрапляє під фінансові мораторії за міжнародним законодавством. Серед інших сировинних ресурсів золото є лідером за ліквідністю та тезавраційною привабливістю. Завдяки своїй неборговій природі, відсутності щодо нього фінансового зобов'язання, ризику втрати через неплатоспроможність іншої сторони та традиційному визнанню золота як символу багатства воно виступає надійним засобом забезпечення капіталу від фінансових потрясінь [8, с. 5]. Як наслідок вищевказаного, в світовій економіці на

цей дорогоцінний метал існує стрімко зростаючий попит.

На сучасному етапі диверсифікація використання золота частково зумовлена, з одного боку, впливом соціально-економічних факторів (еволюція капіталізму як суспільного ладу, змінами в структурі суспільства, в ролі держави, у соціальній психології). А з іншого боку, розвитком продуктивних сил — способів виробництва, інновацій, техніки, нових видів продукції. Ці чинники тісно переплітаються та породжують нові сфери застосування, нові форми економічного буття золота на сучасному — «кризовому» етапі розвитку економіки [6, с. 152]. Так, зростання ювелірного застосування золота частково відображає розвиток продуктивних сил і закономірні зрушення в структурі споживання цього металу [3].

Виходячи з вищевказаного, золото має двоїстий характер: з одного боку, воно є сировиною для виготовлення промислової продукції, а з другого — єдиним офіційно визнаним фінансовим активом, який характеризується такими якостями, як наявність споживчої вартості та неборгова природа. Такі властивості золота і обумовлюють векторність попиту на нього.

Важливим інституційним елементом світового ринку золота, який здійснює постійний моніторинг попиту та пропозиції золота в світі, впливає на формування його кон'юнктури є Всесвітня рада з золота (World Gold Council, WGC). Це — комерційна організація, діяльність якої направлена на створення особливих умов для золота з метою стимулювання і підтримки попиту на нього, стабілізація його ринкових позицій в світі. WGC представляє інтереси провідних золотодобувних компаній світу, сумарний оборот яких складає 60 % від щорічного світового виробництва золота. Найвідоміші серед них є: AngloGold Ltd. (США), Barrick Gold Corporation (Канада), Newmont Corporation (США). WGC здійснює свою діяльність в ключових центрах з великим попитом на золото: у Північній та Південній Америці, на Далекому та Близькому Сході, Індії. WGC є провідним джерелом незалежних досліджень і знань з міжнародного ринку золота і ролі золота в соціальних і економічних сферах суспільства [9].

Відповідно до методології WGC, попит на золото розподіляється на такі категорії (рис. 1).

Ринок золота більше 10 років залишається в стійкому висхідному тренді. Треба зазначити, за 2010–2012 роки світовий попит на золото залишався достатньо стабільним (рис. 2).

Однак в 2013 році спостерігається його зниження до 3756,1 тонн (на 15 % порівняно з попереднім періодом) в першу чергу за рахунок зниження інвестиційного попиту в 2 рази і закупівель до-

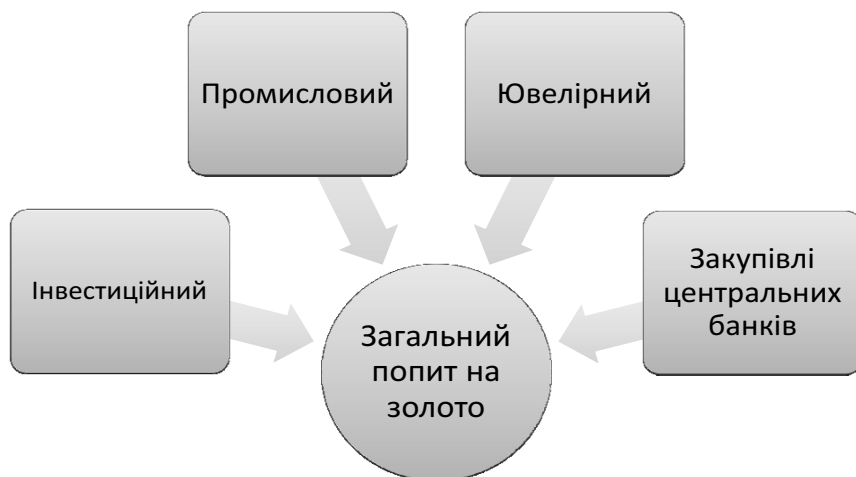


Рис. 1. Структура світового попиту на золото  
Складено автором за матеріалами: [9]

рогоцінного металу центральними банками на третину. Центральні банки четвертий рік поспіль залишаються нетто-покупцями золота. У 2013 році регулятори знизили закупівлю золота на 32 % до 368,6 тонни на 16,7 млрд дол. Інвестиційний попит у світі знизився в 2013 році в результаті чистого відтоку з ETF фондів, який склав 880,8 тонни золота (табл. 1).

Відповідно до Звіту WGC, в третьому кварталі 2014 року світовий попит на золото скоротився майже до п'ятирічного мінімуму. Згідно з даними організації, загальний попит на золото впав на 2 % до 929 тонн в III кварталі, що є найнижчим показником з IV кварталу 2009 року. У грошовому вираженні споживання скоротилося на 6 %, до 38,3 млрд дол.

Середня ціна знизилася на 3 %, до 1281,9 дол. за унцію. Основним компонентом попиту, незважаючи на 4 %-й спад закупівель, залишаються ювелірні прикраси. У III кварталі 2014 року їх споживання склало 534,2 тонни [4].

Ювелірна промисловість є історично першою і найбільш ємкою сферою застосування продукції золотодобування: на неї доводиться до 60 % світового попиту. Динаміка змін ювелірного попиту за 2007–2013 роки представлена на рис. 3.

Попит на ювелірну продукцію, з одного боку, сильно диференційований (що пояснюється культурними і соціальними особливостями), а з іншого – підкоряється низці загальних принципів, що стосуються відношення до золота і потреби в ньому. Таким чином, попит на ювелірну продукцію схильний до сезонних коливань [2].

На промисловість (в основному електротехніку і медицину) доводиться близько 12 % світового попиту на золото. Промисловий попит на золото у III кварталі 2014 року склав 97,9 тонн, що нижче за показник III кварталу 2013 року. Ця розбіжність була більш очевидною у сегменті електроніки, де попит скоротився на 5 %. Коливання попиту на золото в цьому секторі пояснюється заміною цього металу на більше дешевий в деяких галузях промисловості. Так, наприклад, використання альтернативних матеріалів (у першу чергу міді, покритої паладієм) у виробництві дротів (кобальту, хрому та кераміки), у стоматології впливає на об'єм споживання золота.

Попит на золото росте під час політичної і економічної нестабільності, при очікуванні криз. У такі періоди золото різко переважає за прибутковістю інші активи і слугує засобом захисту інвес-

тицій (золото розглядається як «сховище» від негативних економічних умов). Золото широко застосовується для диверсифікації інвестиційних портфелів унаслідок низької або негативної кореляції його ціни по відношенню до цін акцій [5, с. 463]. Виділяють два способи інвестування в золото: 1) в фізичне золото (злитки та монети тощо); 2) в цінні папери золотодобувних компаній або інвестиції в золоті фонди (ETF).

Важливо відзначити, що на сучасному етапі центральними банками та міжнародними організаціями визнається, що наявність золота у портфелі тієї чи іншої країни безперечно додає їй конкурентних переваг, особливо під час кризових явищ в еконо-

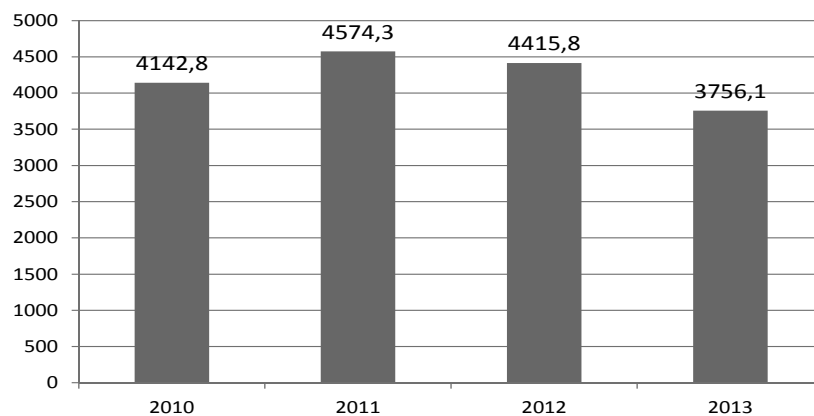


Рис. 2. Динаміка світового попиту на золото за 2010–2013 рр. (тонни). Складено автором за матеріалами: [10; 11; 12; 13]

Таблиця 1

#### Структурні зміни світового попиту на золото (2010–2013 рр.)

	тонни				млн дол. США			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Ювелірний	2016,8	1973,9	1896,1	2209,5	79399	99734	101745	100248
Промисловий	465,6	452,7	407,5	404,8	18331	22875	21864	18365
Інвестиційний:	1583,1	1689,7	1568,1	773,3	62327	85373	84144	35085
– злитки та монети	1200,9	1504,6	1289,0	1654,1	47280	76023	69169	75049
– ETF фонди та ін.	382,2	185,1	279,1	-880,8	15047	9350	14975	-39964
Закупівлі центральними банками	77,3	457,9	544,1	368,6	3044	23136	29193	16724
Загальний попит	4142,8	4574,3	4415,8	3756,1	163100	231117	236946	170422

Складено автором за матеріалами: [10; 11; 12; 13]

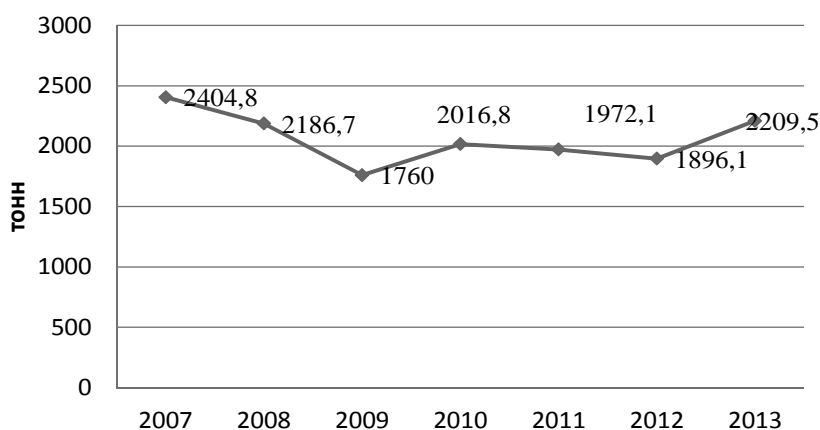


Рис. 3. Динаміка ювелірного попиту (2007–2013 рр.) Складено автором за матеріалами: [9; 10; 11; 12; 13]

міці. Офіційні золоті резерви центральних банків в багатьох країнах використовуються для стабілізації і підтримки національної валюти як усередині країни, так і на міжнародних ринках. Згідно з даними Всесвітньої ради з золота, 1/5 світових запасів дорогоцінного металу знаходиться як міжнародний резерв у володінні центральних банків, в Міжнародному валютному фонді і в Міжнародному Банку реконструкції і розвитку (табл. 2) [7, с. 149].

Таблиця 2

**Рейтинг країн за розмірами офіційних золотих запасів (2013 р.)**

№	Країна	2013 рік (тонни)	% від обсягу золотовалютних резервів
1	США	8133,5	70
2	Німеччина	3387,1	66
3	МВФ	2814,0	—
4	Італія	2451,8	65
5	Франція	2435,4	65
6	Китай	1054,1	1
7	Швейцарія	1040,1	8
8	Росія	1035,2	8
9	Японія	765,2	2
10	Нідерланди	612,5	51

Складено автором за матеріалами: [13]

Ці запаси, головним чином, знаходяться у володінні центральних банків Європи і Північної Америки, і були придбані переважно в часи Золотого стандарту.

З географічної точки зору, історично значна частина золота споживається азіатськими країнами. Відповідно, у зв'язку із зростанням добробуту населення цих країн золото залишатиметься важливою

категорією їх споживання на світовому ринку. В цілому ж країни-споживачі прийнято розділяти на дві групи. Перша — технічно розвинені країни (Японія, Німеччина, США), що використовують золото в основному в промислових цілях. Друга група — країни, більша частка споживання яких представлена ювелірною промисловістю (Італія, Португалія, Китай, Індія, Індонезія, Малайзія, ОАЕ, Єгипет, Ізраїль, Кувейт) [2].

Так, у 2013 році лідером зі споживання золота був Китай. Китайський попит на золото виріс на 32 % у річному вираженні, до 1 189,8 тонн, що в п'ять разів більше, ніж було 10 років тому. За цим показником Китай обігнав Індію, яка в 2013 році наростила споживання золота на 5 %, до 987,2 тонни (зростання споживання в країні стримували обмеження на імпорт золота, які вводилися з початку 2013 р., і як наслідок — зростання ціни на дорогоцінний метал в країні). Незважаючи на позитивні прогнози, у III кварталі 2014 року Китай скоротив закупівлю золота на 37 %. Це дозволило Індії повернути собі світове лідерство в його споживанні. Але, за словами експертів, незважаючи на незначні коливання об'ємів споживання золота вказаними країнами, вони залишаються надійними джерелами попиту.

Таким чином, підсумовуючи вищевказане, можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку світової економіки в умовах глобальних викликів її розвитку, актуальність золота як непорушної «цінності» та фактору стабільності зростає. Беручи до уваги тренди споживання золота в країнах-лідерах, прогнозні показники світового попиту на цей дорогоцінний метал будуть мати позитивну динаміку.

**Література**

1. Кузнецов С. Роль золотих запасів як складової золотовалютних резервів у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки / С. Кузнецов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2006. — Вип. 85. — С. 30 — 32.
2. Мировой рынок золота. — Институт финансовых исследований [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ifs.ru/upload/gold-staj.pdf>
3. Роль золота на современном этапе развития экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rusarticles.com/banki-i-kredity-statya/rol-zolota-na-sovremennom-etape-razvitiya-ekonomiki-357249.html>
4. Світовий попит на золото впав до історичного мінімуму. — інформаційний портал РБК Україна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rbcua.com/rus/mirovoy-spros-na-zoloto-upal-do-minimuma-5-let-v-tretem-13112014120900>
5. Трегубов В. Инвестиции в золото как защитная стратегия в условиях кризиса: роль финансовых посредников / В. Трегубов // Экономическая политика — 2010. — № 2. — С. 40 — 44.
6. Філіповський О. В. Золото за умов сучасної економічної кризи / О. В. Філіповський // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: Матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (28 — 29 травня 2012 року, Львів) / редкол.; відп. секретар З. С. Скринник. — Львів, 2012. — С. 461 — 474.
7. Чайкина Е. В. Особенности функционирования мирового рынка золота в условиях финансового кризиса / Е. В. Чайкина // Вісник СевНТУ. — 2013. — Вип. 138. — Сер.: Економіка і фінанси. — С. 149 — 158.
8. Шикін А. В. Фактори формування кон'юнктури світового ринку золота автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.02 / А. В. Шикін. — Київ : Б.в., 2010. — 18 с
9. World Gold Council. Gold Demand Trends. Full year 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.gold.org/download/file/3097/GDT\\_Q4\\_2010.pdf](http://www.gold.org/download/file/3097/GDT_Q4_2010.pdf)
10. World Gold Council. Gold Demand Trends. Full year 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.gold.org/download/file/3097/GDT\\_Q4\\_2011.pdf](http://www.gold.org/download/file/3097/GDT_Q4_2011.pdf)
11. World Gold Council. Gold Demand Trends. Full year 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.gold.org/download/file/3577/GDT\\_Q4\\_2012.pdf](http://www.gold.org/download/file/3577/GDT_Q4_2012.pdf)
12. World Gold Council. Gold Demand Trends. Full year 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.gold.org/download/file/3097/GDT\\_Q4\\_2013.pdf](http://www.gold.org/download/file/3097/GDT_Q4_2013.pdf)
13. World Gold Council. Gold Demand Trends. Third quarter 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.gold.org/download/file/3577/GDT\\_Q3\\_2014.pdf](http://www.gold.org/download/file/3577/GDT_Q3_2014.pdf)

## ЕКОНОМІКО-ДИПЛОМАТИЧНИЙ АСПЕКТ УКРАЇНСЬКО-ЧЕСЬКИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

**В. В. Резніков,**

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

**М. М. Бороденко,**

спеціаліст з методів розширення ринків збуту ВАТ «Котлотурбопром»

У статті розглядається українсько-чеські відносини з позиції економічної дипломатії. Проведено аналіз стану та перспектив зовнішньоекономічної діяльності двох країн, розглянуто інвестиційну та товарну складову. Показано взаємозалежність дипломатичних і зовнішньоекономічних аспектів співпраці двох країн.

**Ключові слова:** економічна дипломатія, ринки збуту, динаміка розвитку, структура торгівлі.

### ЭКОНОМИКО-ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УКРАИНО-ЧЕШСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматривается украинско-чешские отношения с позиции экономической дипломатии. Проведен анализ состояния и перспектив внешнеэкономической деятельности двух стран, рассмотрено инвестиционную и товарную составляющую. Показано взаимозависимость дипломатических и внешнеэкономических аспектов сотрудничества двух стран.

**Ключевые слова:** экономическая дипломатия, рынки сбыта, динамика развития, структура торговли.

### CURRENT ECONOMIC AND DIPLOMATIC ASPECT OF UKRAINIAN-CZECH RELATIONS

The article studies the Ukrainian-Czech relations from the perspective of economic diplomacy. It reveals condition and prospects of foreign economic activities between the two countries, considers investment and commodity component. The article shows the interdependence of diplomatic and foreign economic aspects of cooperation between the countries.

**Key words:** economic diplomacy, product markets, dynamics of structure of trade.

Країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) традиційно виступають важливими торговельними партнерами України, саме ці країни, на сучасному етапі сприяють реалізації її європейської стратегії інтеграції, яка в перспективі передбачає необхідність адаптації української зовнішньоторговельної політики до спільної торговельної політики Європейського Союзу (ЄС).

Враховуючи державну стратегію «повернення України до сім'ї європейських країн» та прагнення поглиблення зовнішньоторговельних відносин між ЦСЄ та Україною, в основі яких – торгівля товарами, дослідження застосування заходів ЄС щодо торговельного захисту та спільного митного тарифу, укладання угод у сфері торгівлі товарами з третіми країнами, зумовлює актуальність обраної теми дослідження та потребує вивчення та впровадження оптимальних шляхів побудови торговельних та дипломатичних відносин між країнами ЦСЄ та Україною, зокрема з Чеською Республікою, як з однією з найрозвиненіших країн цього регіону.

Теоретичні положення зовнішньоторговельної політики, причин, умов, що впливають на її розвиток, представлені в роботах таких учених, як А. Сміт, В. Баласубраманям, Дж. Вайнер, Д. Рікардо, Ш. Гефернан, М. Корден, Р. Кругман, Ф. Ліст, Р. Левін, Д. Ренелт, Р. Нельсон, М. Портер, М. Салісу та Д. Сапсфорд. Серед вітчизняних вчених це питання вивчали Л. Бакаєв, О. Білорус, І. Бураковський, В. Будкін, П. Буряк, В. Горбатенко, О. Гупало, Я. Жаліло, Є. Єгоров, Л. Кістерський, В. Козик, Г. Климко.

З проголошенням 1 січня 1993 року незалежності Чеської Республіки характер і зміст українсько-чеських міждержавних відносин почав набувати позитивної динаміки, бо вже 3 січня того ж року було встановлено дипломатичні відносини. На початкових етапах у двосторонньому співробітництві Україна віддавала перевагу політичній співпраці, а Чехія – торговельно-економічній. Особливо активно українсько-чеські контакти почали розвиватися після того, як 26 квітня 1995 року був підписаний Договір про дружні відносини і співробітництво між Україною та Чеською Республікою.

Станом на 1999 рік склався комплекс дружніх і партнерських відносин двох країн, що у 2000–2003 роки проявився у широкомасштабному активному торговельно-економічному співробітництві, але не безпроблемному. У 2000 році, згідно з вимогами ЄС, чеська сторона заявила про денонсацію Договору про безвізовий режим для громадян України, а в 2003 році денонсувала ще чотири угоди про: співпрацю в сільському господарстві; економічне і науково-технічне співробітництво; торговельні відносини; співпрацю в галузі ветеринарної медицини, що продемонструвало політичну складову в співробітництві двох країн.

Протягом 2000–2003 років понад 40 міжурядових, міжвідомчих і регіональних українських делегацій торговельно-економічного спрямування відвідала Чеську Республіку, а 10 аналогічних чеських делегацій – Україну. Така активність сприяла щорічному зростанню українсько-чеської торгівлі на

10–12 %, у 2003 році взаємний товарообіг між країнами склав 530,7 млн дол. [4].

Пожвавлення двостороннього торговельно-економічного співробітництва України і Чехії було також пов'язане з налагодженням зв'язків між підприємницькими і комерційними структурами двох країн, інвестиціями та кооперацією виробництва. Чеські підприємці протягом 2000 – 2003 років інвестували 40,7 млн дол. у 296 українські підприємства, а наприкінці 2003 року внесли 113 пропозицій щодо налагодження партнерства в Україні [1].

У 2004 році Чеська Республіка стала повноправним членом Європейського Союзу. В умовах членства Чехії в ЄС країна мала дотримуватися спільної політики у відносинах з країнами-нечленами, що означало втрату чинності значної кількості українсько-чеських договорів і угод, але укладені нові договори й угоди сприяли розширенню українсько-чеської торгівлі, загальні обсяги якої за 2005 рік становили 971 млн дол. Подальше розширення торговельно-економічного співробітництва двох країн стримувалося сировинно-металургійною структурою українського експорту, недосконалою системою відшкодування податку на додану вартість в Україні, нецільовим використанням українською стороною чеських торговельних

кредитів. Однак в українсько-чеському співробітництві наростала інвестиційно-виробнича співпраця, кооперування, створення спільних підприємств, організовувалися політичні консультації.

Проблемним специфічним питанням українсько-чеських відносин залишається погашення «ямбурзької» заборгованості України перед Чеською Республікою згідно з укладеною 30 червня 1997 року Угодою «Про умови завершення реалізації після 1 січня 1992 року на території України Угоди між Урядом СРСР і Урядом ЧСРР про співробітництво в освоєнні Ямбурзького газового родовища, будівництво магістрального газопроводу Ямбург-Західний кордон СРСР і об'єктів Уральського газового комплексу та пов'язані з цим поставки природного газу з СРСР до ЧСРР від 16 грудня 1985 року», яка була ратифікована Верховною Радою України 2 червня 1999 року [5]. Цим питанням цікавиться чеська сторона практично під час усіх двосторонніх переговорів.

Відповідно до міждержавної Угоди, Україна визнала борг на суму 79,17 млн умовних розрахункових одиниць природного газу. Певні надії на врегулювання проблеми з'явилися у чеської сторони після прийняття Верховною Радою України Закону, яким Кабінетові Міністрів України дозволялося у 2004 р.

здійснити відшкодування заборгованості у грошовій та / або товарній формі за рахунок коштів, передбачених на погашення державного боргу України. У зв'язку з цим Міністерство фінансів України підписало з українською фірмою «Арта – інвестиційні партнери» відповідний меморандум, за яким Міністерство не заперечувало проти придбання фірмою у Чехії Ямбурзької заборгованості. У цьому контексті проведено низку переговорів, але можливості погасити заборгованість використані не були.

Чеська Республіка підтримує євроінтеграційний курс України, чітко дотримуючись позиції Європейського Союзу. Незважаючи на відсутність спільного кордону, Чехія постійно приділяла Україні велику увагу. На сьогоднішній день Чеська Республіка є однією з найрозвиненіших країн і серед її основних торговельних партнерів – більшість країн це країни-члени ЄС. На рис. 1 показані основні країни-партнери з експорту України та Чехії.

Традиційно основним торговельним партнером України з експорту товарів та послуг залишається Російська Федерація. На другому місці знаходиться Туреччина, потім йде Китай. Тобто українські товари та послуги в основному реалізуються на східному напрямку. Замикають п'ятірку основних партнерів України з експорту товарів та послуг дві країни-члени Європейського Союзу – Польща та Німеччина.

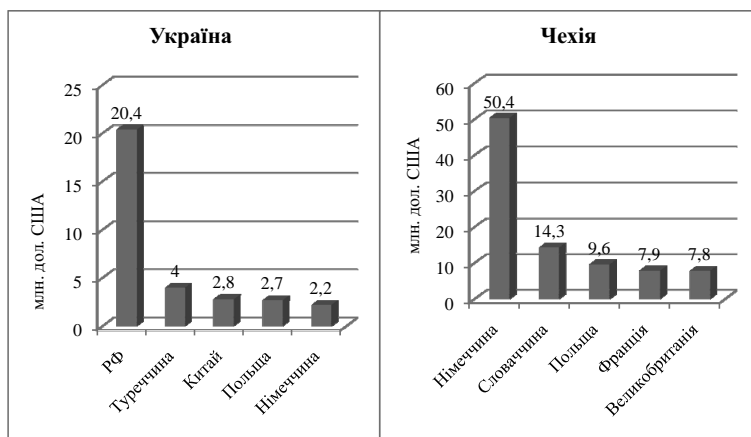


Рис. 1. Країни-партнери України та Чехії з експорту товарів та послуг за 2013 рік. Складено автором за матеріалами: [2, 3]

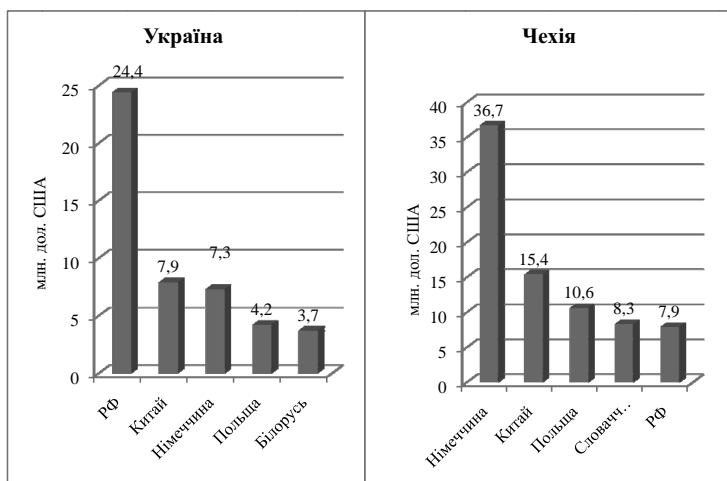


Рис. 2. Країни-партнери України з імпорту товарів та послуг за 2013 рік. Складено автором за матеріалами: [2, 3]

Серед п'ятірки основних країн-партнерів Чеської Республіки з експорту товарів та послуг — переважно країни-члени ЄС, основна з яких Німеччина. На другому місці з великим відставанням знаходиться Словаччина, потім йдуть Польща, Франція та Велика Британія. Тобто основним ринком збуту чеських товарів та послуг є ринок Європейського Союзу.

На рис. 2 показані основні країни-партнери з імпорту товарів та послуг України та Чеської Республіки. Для України основним торговельним партнером з імпорту залишається Російська Федерація, на другому місці — Китай, потім йдуть Німеччина, Польща та Республіка Білорусь.

Варто зазначити, що серед країн-лідерів цієї групи частка країн-членів Європейського Союзу вища, до Польщі та Німеччини, за даними Держкомстату України, у 2013 році було продано товарів та послуг на суму 4,9 млн дол., а імпортовано на суму — 11,5 млн дол.

Серед країн-основних партнерів Чеської Республіки з імпорту товарів та послуг Німеччина також є основним партнером, причому експорт (50,4 млн дол.) товарів та послуг перевищує імпорт (36,7 млн дол.).

Якщо основним ринком збуту чеських товарів є країни-члени Європейського Союзу, то серед основних країн-імпортерів товарів та послуг виступають — Китай та Російська Федерація. Частка цих двох країн у імпорті Чехії досить суттєва — 23,3 млн дол. Окрім зазначених країн, Польща та Словаччина також є основними торговельними партнерами.

Протягом періоду, що досліджується, економіко-дипломатичні відносини переважно набирають обертів. На рис. 3 та 4 показана динаміка розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Чеською Республікою у період з 2005 по 2013 рік.

З обох графіків витікає: по-перше, до 2008 року обсяги торгівлі як товарами, так і послугами між двома країнами впевнено зростали, але на відрізку 2008 — 2010 років спостерігається

різке падіння, яке пов'язане із світовою фінансовою кризою 2008 — 2009 років, після завершенні якої обсяги торгівлі почали збільшуватись. По-друге, Україна має стійке від'ємне зовнішньоторговельне сальдо із Чеською Республікою.

На рис. 5 та 6 відображено зовнішньоторговельну структуру товарів торгівлі країн, що досліджуються. Основними експортними товарами з України до Чехії є руди й концентрати, частка яких складає 57,3 %. На другому місці знаходяться електричні машини та устаткування, їхня частка — 13,5 %, потім йдуть нафта та продукти її переробки

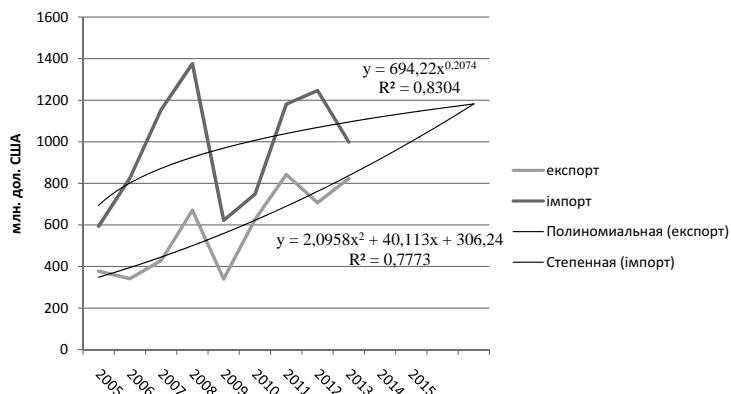


Рис. 3. Динаміка торгівлі товарами України з Чеською Республікою. Складено автором за матеріалами: [2]

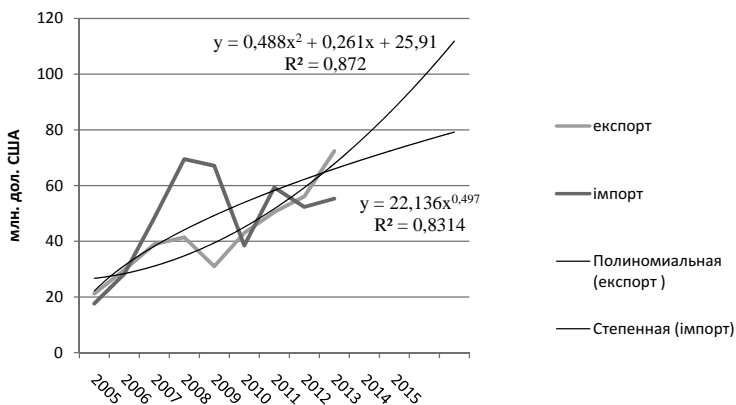


Рис. 4. Динаміка торгівлі послугами України з Чеською Республікою. Складено автором за матеріалами: [2]

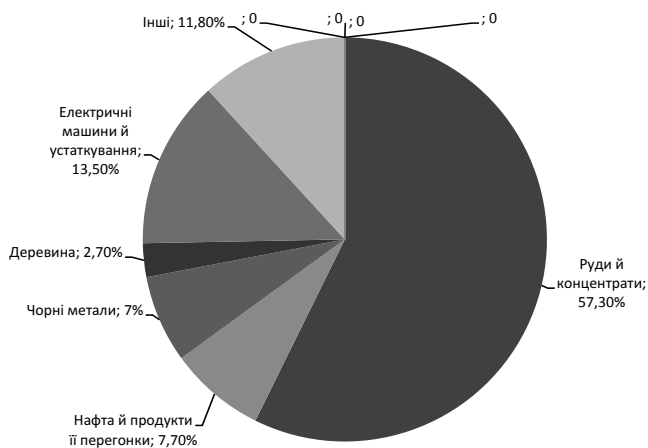


Рис. 5. Основні експортні товари з України до Чеської Республіки за 2013 рік. Складено автором за матеріалами: [4]

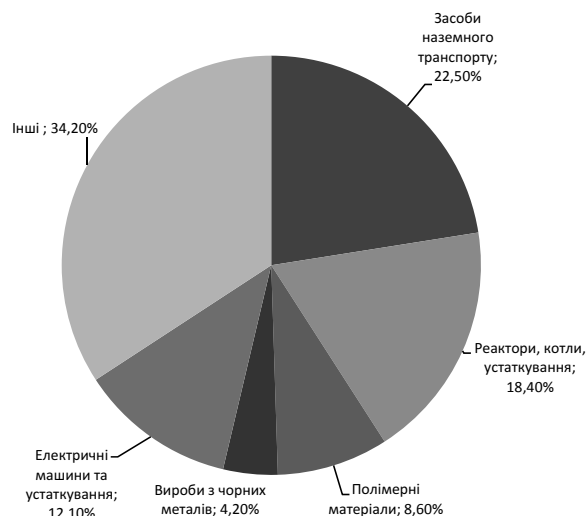


Рис. 6. Основні імпортні товари в Україну з Чеської Республіки за 2013 рік. Складено автором за матеріалами: [4]

(7,7 %), чорні метали (7 %), деревина (2,7 %). Тобто основу експорту товарів з України в Чехію становить сировина.

Засоби наземного транспорту чеського виробництва складають 22,5 % та займають, традиційно, перше місце серед імпорту товарів до України, ще з Радянських часів, і особливо це стосується локомотивобудування і трамваїв. Основним постачальником локомотивів постійного струму для радянських залізниць був чеський завод «Škoda», а постачальником трамваїв — завод «Tatra». Особливо активізувалась торгівля між Україною та Чехією в цій галузі протягом підготовки України до Євро-2012. На другому місці знаходяться реактори, котли та устаткування, їх частка становить — 18,4 %, далі йдуть електричні машини та устаткування (12,1 %), полімерні матеріали (8,6 %) та вироби з чорних металів (4,2 %).

У 2013 році, на відміну від 2012, призупинилось збільшення обсягів чеського імпорту до України, і вперше починаючи з 2009 року обсяги імпорту з Чехії зменшились. Зміна динаміки чеського імпорту прослідковувалась і в попередньому, 2012 році: 157,9 % за 2011 рік, порівняно з відповідним періодом 2010 року і 105,5 % у 2012 році до відповідного періоду 2011 року.

Згідно з даними Державної служби статистики України, протягом січня 2014 року обсяги товарообігу між Україною і Чеською Республікою збільшились на 8,4 % порівняно із січнем 2013 року, і склали 128,684 млн дол. Збільшення товарообігу відбулось виключно за рахунок збільшення українського експорту до Чехії [2]. Обсяги експорту українських товарів до Чеської Республіки за січень 2014 року збільшились на 18,9 %, порівняно з січнем 2013 року, і склали 78,058 млн дол. [3]

Чеська Республіка залишається важливим торговельним партнером України в Європі (за даними 2013 року займає 6 місце за обсягами експорту з України та 8 місце за обсягами імпорту товарів до України). За загальними обсягами товарообороту

Чехія посідає 18 місце в світі серед торговельних партнерів України. В свою чергу, Україна посідає 23 місце серед основних торговельно-економічних партнерів Чеської Республіки.

Однак негативною рисою українсько-чеської торгівлі залишається сировинний характер українського експорту: понад 85 % експорту становить дувальницька сировина (залізрудна сировина та напівфабрикати з вуглецевої сталі). Натомість, чеська сторона постачає в Україну понад 90 % промислових виробів та продукції «високого переділу».

Також варто відзначити, що обсяги інвестиційної діяльності держав в економіці одна одної залишається дуже незначними. Станом на 31.12.2013 р., чеською стороною в Україну проінвестовано 80,8 млн дол., для порівняння, на початок 2013 року надійшло 81,0 млн дол.

З проведеного аналізу можна зробити такі основні висновки:

1. Чеська Республіка підтримує євроінтеграційний курс України і продовжує розвиває дипломатичне та економічне співробітництво.

2. Основним ринком збуту чеських товарів та послуг традиційно виступає Європейський Союз, де головним партнером залишається Німеччина.

3. Переважна частка експорту товарів з України в Чехію становить сировинна продукція. Крім того, традиційно ми маємо від'ємне торговельне сальдо, незважаючи на те, що протягом січня 2014 року спостерігалось збільшення експорту за рахунок виключно української сторони.

4. Водночас, чеська сторона продовжує активно розвивати економічне співробітництво в галузі енергетики, транспорту, машинобудування, гірничодобувної промисловості. Важливою складовою такого співробітництва є реалізація спільних проєктів у сфері модернізації діючих та спорудженні нових атомних електростанцій, модернізації об'єктів теплоенергетики, транспортному машинобудуванні, що призведе до посилення розвитку дипломатичних та економічних відносин України з Чехією.

## Література

1. Корсак Р. В. Политическая ситуация в Чешской Республике в 2004 – 2009 гг. / Р. В. Корсак // Современный научный вестник. Сер.: Экономические науки. Государственное управление. — 2013. — № 19 (158). — С. 40 – 50.
2. Географічна структура експорту-імпорту товарів. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua) / 7.11.2014. Заголов. з екрану.
3. Партнери України із зовнішньоекономічної діяльності. Офіційний сайт Укрінформ новини [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.ukrinform.ua](http://www.ukrinform.ua)/7.11.2014.
4. Двостороннє співробітництво / Центральна та Східна Європа / Чехія МЗС України. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua> /5.11.2014.
5. Угода між Урядом України і Урядом Чеської Республіки про умови завершення реалізації після 1 січня 1992 року на території України «Угоди між Урядом СРСР і Урядом ЧСР про співробітництво в освоєнні Ямбургського газового родовища, будівництва магістрального газопроводу Ямбург-Західний кордон СРСР та об'єктів Уральського газового комплексу і пов'язані з цим поставки природного газу із СРСР до ЧСР» від 16 грудня 1985 року. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua> / 10.11.2014.



## НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ І ДЕРЖАВАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

Сасд С. М. Анкаві,  
аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
meo\_1@ukr.net

Дана стаття присвячена дослідженню питань розвитку економічного співробітництва між Україною і державами Близького Сходу, визначенню основних факторів сучасного міжнародного інтеграційного процесу, які впливають на формування зовнішньоекономічної стратегії держав регіону.

У роботі досліджено стан взаємної торгівлі країн Близького Сходу, проаналізовано розвиток зовнішньоекономічних відносин між Україною і державами Близького Сходу. Визначено напрями формування передумов розбудови міжнародного економічного співробітництва країн, обґрунтовані практичні рекомендації щодо реалізації торговельних та інвестиційних форм співробітництва України з державами Близького Сходу в сучасних умовах світової економіки.

**Ключові слова:** інтеграція, співробітництво, зовнішня торгівля, регіоналізація, глобалізація.

### НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И СТРАНАМИ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Данная статья посвящена исследованию вопросов развития экономического сотрудничества между Украиной и странами Ближнего Востока, определению основных факторов современного международного интеграционно-процесса, которые влияют на формирование внешнеэкономической стратегии государств региона.

В работе исследовано состояние взаимной торговли стран Ближнего Востока, проанализировано развитие внешнеэкономических отношений между Украиной и странами Ближнего Востока. Определены направления формирования предпосылок развития международного экономического сотрудничества стран, обоснованы практические рекомендации по реализации торговых и инвестиционных форм сотрудничества Украины со странами Ближнего Востока в современных условиях мировой экономики.

**Ключевые слова:** интеграция, сотрудничество, внешняя торговля, регионализация, глобализация.

### AREAS OF ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE AND MIDDLE EAST COUNTRIES

This article studies economic cooperation development of Ukraine and the countries of the Middle East, defines major factors of modern international integration process which influences the formation of the external economic strategy of the states of the region.

The article researches the bilateral trade of the Middle East countries, the development of foreign economic relations between Ukraine and the countries of the Middle East. The directions of pre-conditions of the international economic cooperation development are defined, practical recommendations on the realization of trade and investment forms of the cooperation between Ukraine and the countries of the Middle East under the modern conditions are given.

**Key words:** integration, cooperation, foreign trade, regionalization, globalization.

У сучасних умовах розвитку світової економіки спостерігається поступове зростання масштабів міжнародних відносин країн, що впливає на необхідність розробки нового підходу до дослідження взаємодії національних економік. Країни стають учасниками складної системи міжнародних економічних відносин, які динамічно розвиваються в умовах глобалізації світогосподарських процесів, створюючи широкі можливості для прискореного розвитку національних економік. Відбувається розширення географії міжнародної економічної взаємодії, рух факторів виробництва відбувається в різних видах і формах, що зумовлює необхідність дослідження механізмів міжнародної економічної співпраці, їх складових і тенденцій розвитку в сучасних умовах.

У зарубіжній та вітчизняній літературі проблеми економічного розвитку країн Близького Сходу в умовах глобалізації висвітлено у працях західних вчених, що зробили значний внесок у розвиток теорії та практики міжнародної економічної інтеграції та її впливу на господарський розвиток арабських країн,

таких як Л. Беннет, К. Браун, Ж. Готліб, Х. Жерарі, Дж. Камільєрі, Ж. Карло, Ф. Костантен, Ф. Нойгарт, Д. О'Салліван, П. Савон, К. Ханельт, У. Хольм.

Доцільність розвитку широкомасштабних і взаємовигідних зв'язків між країнами Північної Африки та Близького Сходу обґрунтовують у своїх роботах арабські науковці Аль-Арби Мефтех А. Х., Аль-Хамаш М., Аль-Хармасі М., Біруні Х., Захра А., Каркутлі Г., Матар Дж., Хиляль А. та ін.

Дослідження інтеграційних процесів у контексті їхнього впливу на економічний розвиток здійснено у наукових працях таких українських вчених, як В. Будкін, В. Вергун, А. Гальчинський, І. Грабинський, А. Голяков, М. Дудченко, Г. Климко, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, С. Макуха, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Поручник, Н. Резнікова, О. Рогач, А. Румянцев, В. Сіденко, С. Соколенко, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Шнирков та ін.

Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються питання розбудови міжнародного економічного співробітництва між окремими країнами і

регіонами світу — зокрема, між країнами Близького Сходу і Україною.

Економічна структура країн Близького Сходу різноманітна. Нафтовидобувні країни традиційно розвивались завдяки зростанню цін на їх основну продукцію на світовому ринку. Інші країни регіону, навпаки, залежать від імпорту енергоносіїв і страждають від високих цін на них, як і інші країни світу. Більшість країн відрізняється відносно низьким рівнем економічної різноманітності і з цієї причини залежить від низки товарів, зокрема, нафти, газу і мінералів, а також від деяких трудомістких виробництв. Ці сектори залишаються основними стимулами розвитку.

У цьому регіоні важливо все глибше залучати ділові кола до міжнародної торгівлі і до використання схем регіональної інтеграції, таких як Агадирська угода (про створення області вільної торгівлі між Арабськими країнами Середземного моря), Союз Арабського Магрибу, Велика арабська угода про вільну торгівлю (GAFTA) та ін. Рада по співпраці країн Перської затоки, яка об'єднує шість країн Близького Сходу, розташованих у затоці, працює найактивніше і досягла значних успіхів у галузі інтеграції [2].

У всіх країнах приватний сектор прагне до розвитку подальшого співробітництва між Арабськими країнами та розвитку експорту в інші країни світу. Зростаючі виробничі галузі промисловості особливо привабливі, оскільки деякі з них дають низці країн значні конкурентні переваги [4].

Підприємствам необхідно нарощувати потенціал в торгівлі та управлінні експортом. Їм потрібен реальний доступ до інструментів забезпечення конкурентоспроможності, таким як сучасні механізми і схеми фінансування, торгова інформація, консалтингові послуги та, в цілому, більш ефективні установи підтримки торгівлі (УСТ) і влада [4]. У деяких країнах Близького Сходу накопичений значний досвід у цих областях, так що вони можуть запропонувати можливості для співпраці. У тих областях, де організації підтримки торгівлі були нещодавно реструктуровані або створені, роль приватних підприємств і консалтингових фірм як постачальника якісних послуг для розвитку торгівлі та експорту повинна постійно зростати.

Разом з тим, необхідно змінити умови ведення торгівлі таким чином, щоб вони більшою мірою сприяли розвитку експорту. Цього можна домогтися за допомогою інноваційних торговельних установ, поліпшення доступу до фінансування, спрощення процесів торгівлі з іншими країнами, формування чітких експортних стратегій, створення більш цілеспрямованого доступу до торговельної інформації та більш ефективних консалтингових послуг у галузі торгівлі.

У НРК сільське господарство становить майже третину ВВП, в той час як сфера послуг — половину, а роль туризму постійно зростає. Частка обробної промисловості у ВВП мала. Експорт нафти сконцен-

трований на невеликій кількості ринків і в перерахунку на одиницю інших товарів дуже великий (за винятком Мавританії). Будучи транзитною країною, Джибуті, досить успішно виступає як постачальник послуг у галузі міжнародної торгівлі з точки зору витраченого часу і вартості імпорту та експорту, однак має потенціал для подальшого зростання [8].

Деякі країни цієї групи (Судан та Ємен) як і раніше сильно залежать від експорту нафтовидобутку і сировини. Можливості виробництва продукції з доданою вартістю в цих країнах дуже обмежені. Однак ці країни мають значні можливості для розвитку експорту на регіональному та міжнародному ринках таких товарів, як шкіра, худоба, арабіка, риба й овочі. Установи сприяння торгівлі можуть відіграти ключову роль у виробленні експортних стратегій у відповідних секторах та в організації співпраці між виробниками нетрадиційних товарів і послуг для вкорінення узгоджених підходів до експорту на інші ринки [3].

Внаслідок малого об'єму національних ринків і сильної залежності від товарів, виробництва нафти та експорту арабські НРК особливо уразливі для зовнішніх потрясінь, а диверсифікація економіки у регіоні і регіональна інтеграція є основними цілями політик зростання. Міжнародне співробітництво може сприяти регіональній інтеграції, розвитку більш диверсифікованої і широкої виробничої бази та експортної торгівлі товарами. Крім того, воно допоможе наростити потенціал урядів і приватних організацій у галузі успішної інтеграції у світову економіку.

Повільна регіональна інтеграція, низький рівень внутрішньорегіональної торгівлі, необхідність більш ефективної організаційної та правової структури, а також необхідність диверсифікації торгівлі заслуговують підвищеної уваги з боку урядів. На макrorівні пріоритети економічного розвитку для керівних органів цієї частини регіону включають поліпшення ділового середовища, сприяння підприємству та створення нових робочих місць.

Одна з проблем, що стоїть на шляху розвитку торгівлі, полягає в тому, що експортери повинні дотримуватись міжнародних стандартів. Крім заходів, що приймаються на рівні підприємства, для цього необхідна і якісна організаційна інфраструктура, визнана на міжнародному рівні і що надає послуги підтримки в розвитку експорту. Крім того, потрібен доступ до стандартів і подібної інформації. Це особливо важливо для підприємств, які хочуть розробляти і виводити на ринок нові товари.

Незважаючи на багато труднощів і проблеми, взаємовідносини між Україною та країнами Близького Сходу динамічно розвиваються. Відомо, що країни регіону є переважно імпортерами української продукції [1]. За винятком Катару, ні з однією державою Близького Сходу Україна не має негативного сальдо торгового балансу, що свідчить про експортно-орієнтований характер торгових взаємин. Всього ж до країн регіону в 2013 році Україна

продала товарів на 11,7 млрд дол. В свою чергу, було імпортовано товарів майже на 2 млрд дол. — майже в 6 разів менше за обсягів експорту (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з державами Близького Сходу, 2013 рік**

	Експорт, млн дол.	Імпорт, млн дол.	Сальдо, млн дол.
Бахрейн	7,58	3,52	4,06
Єгипет	2720,56	136,68	2583,88
Ізраїль	701,83	323,17	378,66
Ірак	767,81	0,15	767,66
Іран	793,92	83,69	710,24
Йорданія	412,28	14,61	397,77
Ємен	13,33	0,03	13,30
Катар	7,73	13,98	-6,25
Кувейт	30,22	0,28	29,95
Ліван	373,72	1,81	371,90
ОАЕ	450,42	68,57	381,86
Оман	49,87	1,43	48,44
Палестинська Територія	8,00	0,35	7,66
Саудівська Аравія	782,12	183,87	598,25
Сирійська Арабська Республіка	430,11	10,11	419,99
Туреччина	3805,48	1852,69	1952,79

Складено автором за матеріалами: [9].

Динаміка торгових взаємин свідчить про значну волатильність торгівлі між Україною та багатьма країнами регіону. Так, істотний рівень торгівлі припадає на Туреччину, Єгипет, Іран, Ірак, Ізраїль, Саудівську Аравію, Йорданію і ОАЕ. З іншими країнами, за деякими винятками, торгівля проводиться досить нестабільно, що, поза всяких сумнівів, є негативним фактором для її розвитку. Торговими лідерами в регіоні можна назвати чотири основні країни: Туреччину, Єгипет, Іран та Саудівську Аравію. Рівень експорту в ці країни переважає за показник в 1 млрд дол., що є суттєвим показником для України, де загальний річний рівень експорту товарів становить 63,3 млрд дол. [9].

Торгово-економічні відносини між Україною та країнами Близького Сходу характеризуються в цілому позитивною динамікою. Однак це відбувається переважно за рахунок українського експорту, при практично не зростаючому імпорті з близькосхідних країн. Отже, ні Україна, ні близькосхідні країни ще не вживають належних зусиль до активізації взаємних торгово-економічних відносин [6].

На рис. 1 можна побачити, що динаміка українського експорту в близькосхідні країни характеризується позитивними тенденціями. Однак вона відстає від динаміки українського експорту в країни Азії в цілому. Очевидно, українська сторона ще не використовує в близькосхідному напрямку своїх потенційних можливостей повною мірою.

Зростання експорту відбулося в 13 країнах регіону, в тому числі в основних країнах-партнерів: Ірану — на 29,8 %, Лівану — на 50 %, Саудівській Аравії — на 34 %, Йорданії — на 24 %, Ізраїль — на 32 %, зменшення — до 2 країн, в т. ч., серед основних країн-партнерів, в Сирії — на 13,4 % [9].

Що стосується українського імпорту продукції з близькосхідних країн, то зростання імпорту відбулося з 7 країн партнерів у регіоні, в т. ч. з Ірану — на 84,15 %, Сирії — в 3 рази, Саудівської Аравії — в 3,2 рази, Йорданії — на 51,1 %, Ізраїлю — на 28,2 % [9]. Імпортних поставок з Палестини майже не відбувалось.

Сучасний етап розвитку економічних відносин України з країнами Близького і далекого зарубіжжя характеризується європейським напрямком інтеграції, переходом до інноваційної моделі розвитку її економіки на тлі пошуку шляхів раціоналізації і подальшої оптимізації зовнішньоекономічних зв'язків [7].

Значний інтерес, з точки зору реалізації інвестиційної політики, найбільшу активність проявляють шість близькосхідних країн. Це — Ізраїль, Йорданія, Об'єднані Арабські Емірати, Ліван, Саудівська Аравія, Сирійська Арабська Республіка. Вони виявляють зацікавленість вкладати інвестиції у харчову, видобувну, оздоблювальну, хімічну і нафтохімічну промисловість, виробництво деревини, машинобудування, сільське господарство, будівництво, торгівлю, транспорт, фінансову діяльність, в операції з нерухомістю. Однак, арабські держави, зацікавлені

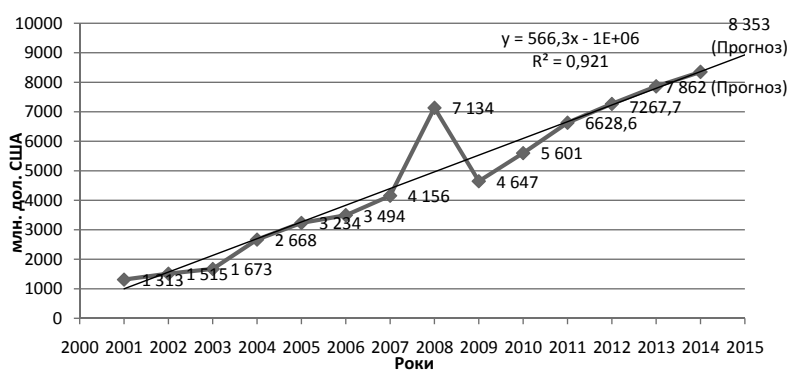


Рис. 1. Динаміка українського експорту в торгівлі з державами Близького Сходу. Складено автором за матеріалами: [9].

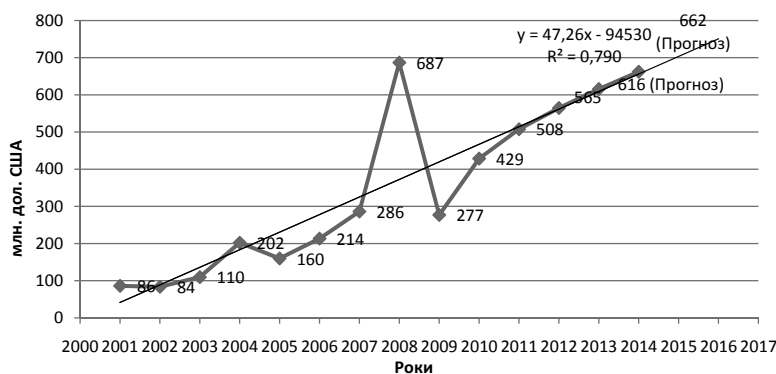


Рис. 2. Динаміка українського імпорту з держав Близького Сходу. Складено автором за матеріалами: [9].

в диверсифікації джерел отримання сільськогосподарської продукції, маючи хронічний недолік її власного виробництва, тим не менш, не виявили зацікавленості в інвестуванні українського сільського господарства.

Серед найбільш перспективних напрямків співпраці з країнами Близького Сходу в економічній сфері, що реалізуються Україною, — це енергетика, нафтовидобуток, нафтопереробка, хімічна промисловість, АПК, ВТС, будівництво, машинобудування, суднобудування, авіабудування, використання космосу в мирних цілях, а також культурно-гуманітарне співробітництво [5].

Таким чином, за результатами дослідження економічного співробітництва України з державами Близького Сходу, можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку взаємовідносин першочергового значення набуває завдання опрацювання найбільш перспективної і сучасної форми економічного і науково-технічного співробітництва. Це може бути, в першу чергу, робота міжурядової спільної комісії з питань торгово-економічного і науково-технічного співробітництва, розробка

довгострокової програми співпраці, більш активна участь національних виробників, у роботі тих міжнародних виставках, бізнес-форумах, які відіграють особливо важливу роль в економічному розвитку Близького і Середнього Сходу, з метою освоєння ринків близькосхідних країн.

Враховуючи викладене вище, для збереження і зміцнення економічних позицій України необхідно докласти серйозних зусиль до зміни структури експорту товарів і послуг на ринках Близького Сходу, переорієнтовуючись на високотехнологічну продукцію і нарощуючи експорт науково-технічних, інжинірингових, інформаційних, освітніх та інших послуг. Перспективними в цьому відношенні є продукція космічної, авіаційної галузей, продукції машинобудування, суднобудівної галузі. Також необхідно навчитись ефективно використовувати можливості зон вільної торгівлі, преференційних режимів індустріальних зон, посередницьких можливостей і потенціалу окремих впливових арабських країн для просування і закріплення на ринках інших країн, а також перспективних форм просування навіть традиційних для України товарів.

### Література

1. Гасім С. Торговельно-економічне співробітництво України та Африки : неприхований потенціал та шляхи підвищення ефективності / С. Гасім // Вісник Донецького національного університету. Сер. В : Економіка і право. — Вип. 1. — 2009. — С. 65–69.
2. Кочубей Ю. М. Геополітичне значення регіону Близького і Середнього Сходу в контексті національних інтересів України / Ю. М. Кочубей // Науковий вісник Дипломатичної академії України. Випуск 8 : Зовнішня політика та дипломатія : витоки, традиції, новації ; за заг. ред. Б. І. Гуменюка, Л. С. Тупчієнка, В. Г. Ціватого. — К., 2003. — С. 270–278.
3. Московкин В. М. Предпосылки для активизации арабо-украинских внешнеэкономических связей и меры по их реализации / В. М. Московкин, Бригит Юсеф // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. Вип. 53. — Ч. 2. — К., 2005. — С. 211–215.
4. Московкин В. М. Методологические основы глобальной конкурентоспособности (на примере стран MENA и Украины) / В. М. Московкин, Юсеф М. М. Бригит // Бизнес — Информ, 2006. — № 6. — С. 10–19.
5. Серов Д. И. Юг Украины и Ближний Восток : состояние и перспективы экономического сотрудничества (на примере Одесской области) / Д. И. Серов // Стратегические приоритеты. — № 74 (5), 2007. — С. 136–144.
6. Скороход Ю. С. Україна і арабські країни : здобутки і проблеми співробітництва / Ю. С. Скороход // Науковий вісник Дипломатичної академії України. Випуск 8 : Зовнішня політика та дипломатія : витоки, традиції, новації / За заг. ред. Б. І. Гуменюка, Л. С. Тупчієнка, В. Г. Ціватого. — К., 2003. — С. 312–317.
7. Швед В. О. Близькосхідна політика України у контексті сучасного геополітичного протистояння на Близькому Сході [Електронний ресурс] / В. О. Швед // Україна : Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки 2004. — Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/book/2004\\_html/013.htm#a1](http://www.niss.gov.ua/book/2004_html/013.htm#a1).
8. Al-Atrash H., Intra — Arab-trade : Is it too little? / Al-Atrash H., Yousef T. // IMF working paper. — 2000. — № 10.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## ИНТЕГРАЦИЯ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ В СТРАНЫ БЫВШЕГО СССР, ЕС И США

**В. И. Сидоров,**  
к.э.н., профессор  
**Н. С. Гайдей,**  
студент  
**М. В. Сидоров,**  
аспирант  
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина  
qqrstore@gmail.com

В данной статье представлен результат анализа исламских банков, в странах бывшего СССР, ЕС и США. Основой для анализа служит интеграция исламских банков в страны бывшего СССР, ЕС и США. Рассмотрены основные черты интеграции исламских банков в страны бывшего СССР, ЕС и США, учитывая такие ключевые особенности, как «шариат». Рассмотрен процесс интеграции исламских банков в такие страны, как Россия, Азербайджан, Узбекистан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменистан, Великобритания, Франция, Германия, США.

**Ключевые слова:** интеграция исламских банков, «шариат», СССР, ЕС, США.

### ИНТЕГРАЦІЯ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ В КРАЇНИ КОЛИШНЬОГО СРСР, ЄС ТА США

У даній статті представлений результат аналізу ісламських банків, в країнах колишнього СРСР, ЄС і США. Основою для аналізу послужила інтеграція ісламських банків в країни колишнього СРСР, ЄС і США. Розглянуто основні риси інтеграції ісламських банків в країни колишнього СРСР, ЄС і США, враховуючи такі ключові особливості, як «шаріат». Розглянуто процес інтеграції ісламських банків в такі країни, як Росія, Азербайджан, Узбекистан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменистан, Велика Британія, Франція, Німеччина, США.

**Ключові слова:** інтеграція ісламських банків, «шаріат», СРСР, ЄС, США.

### INTEGRATION OF ISLAMIC BANKS INTO THE FORMER USSR, THE EU AND THE USA

This article analyses the Islamic banks in the countries of the former Soviet Union, the EU and the United States. The basis for the analysis is the integration of Islamic banks into the countries of the former Soviet Union, the EU and the United States. The main features of the integration of Islamic banks in the countries of the former Soviet Union, the EU and the United States, take into account such key elements as «Sharia». The article studies the process of integration of Islamic banks into countries such as Russia, Azerbaijan, Uzbekistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, United Kingdom, France, Germany, the United States.

**Key words:** integration of Islamic banks, «Sharia», Soviet Union, EU, USA.

**Актуальность проблемы.** В условиях активного развития исламской банковской системы, начались попытки интегрирования исламских банков в «неисламские страны». Изучение интеграции недавно возникшего феномена как исламский банк в неисламские государства носит практическую и теоретическую ценность, с точки зрения бизнеса и науки.

**Анализ последних исследований.** Было проанализировано ряд научных трудов компетентных ученых в области исламской экономической и банковской системы, что позволило выявить необходимые материалы, которые легли в основу данной статьи. Из российских ученых, можно привести следующих, которые уже вложили свой вклад в развитие исламского банкинга: — Р. И. Беккин, Аль-Маудуди, М. Каменских, М. Муфтяхетдинова, П. В. Трунин, М. К. Насыров, М. П. Гаджиев, И. Разаля и др. Из иностранных ученых можно привести следующих: Mufti Muhammad Taqi Usmani, Hadrat Khalifatul-Masih II, Mirza Bashir-ud-Din Mahmud Ahmad, Abdi Shayesteh и другие.

**Целью статьи является** предоставить результат анализа интеграции исламских банков в пост-

советские республики. Рассмотреть такие бывшие республики СССР, как Азербайджан, Узбекистан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменистан, где ислам является доминирующей религией. Рассмотреть страны-члены европейского союза, такие как Великобритания, Франция, Германия, а также особенность исламских банков в США. Выявить принципы интеграции исламских финансовых институтов, базирующиеся на «шариате» в государства с традиционной экономической системой, также рассмотреть условия деятельности и причины отсутствия исламских банков в данных государствах.

**Изложение основного материала.** Понятие «исламская финансовая система» — это уникальный феномен, который отличается от традиционной системы тем, что действует в соответствии с такими священными писаниями мусульман, как Коран, Сунна и Иджма.

В основу исламской банковской системы легли такие основные принципы, как запрет на взимание процентов, запрет на ведение дел с «грязными финансами». Понятие «грязные финансы» в исламской банковской деятельности уходят корнями в религию

ислам, где запрещено иметь отношение к деньгам, которые были задействованы в обороте таких запрещенных религией элементов, как торговля оружием, наркотики, проституция, алкоголь и т. п. Вследствие чего такой основной метод заработка исламских банков, как инвестирование сильно ограничивается диапазоном своей деятельности в ряду строгих правил, которые предписывает «шариат».

Исламский инвестиционно-банковский бизнес полностью осознает потребность, в конкурентоспособности конкурируя на глобальном уровне в связи с ограниченностью рамками «шариата».

Вкратце «шариат» — это уникальная законодательная база, основанная на священном писании мусульман Коран. Абдул Дои в 1984 году высказал мнение, что «шариат» отличается от всех других законов, так как Коран и Сунна — это подарки от Аллаха, значения которых для «уммы» ни с чем несравнимо [2, с. 219].

Интеграция исламских финансовых институтов в страны, где отсутствует исламское право («шариат») непростая задача, т. к. возникает противоречие с законодательством, в которое изъявляет желание интегрироваться исламский финансовый институт.

В данный момент, понимая свою скованность рамками «шариата», исламские бизнесмены пытаются найти компромисс между бизнес-стандартами «неисламских государств» и своей идеологической позицией [5]. Однако интерес к интеграции исламских финансовых институтов проявили почему-то не те страны, где исторически проживают мусульманские народы, а те страны, которые увидели в них солидных инвесторов, заинтересовавшись валютными накоплениями богатых исламских стран [5].

Хотя мусульманский бизнес пытался проникать в экономику стран неисламского мира, однако он сталкивался с осторожным отношением и непониманием норм «шариата» [5]. Данное отношение к исламским принципам ведения бизнеса заставило действовать с недомолвками, и ограничено, стараясь замыкаться от всего немусульманского населения [5]. Данный фактор мусульманского бизнеса в немусульманских странах заинтересовал экстремистские исламские организации, что только усиливало настороженность властей в немусульманских странах к такому феномену, как исламский банк [5].

Существует несколько моделей интеграции страны или региона с системой исламских финансов [5].

Модель 1. Создание исламского банка, который может функционировать в виде «специализированного исламского банка», то есть коммерческо-инвестиционного банка, полностью структурированного на принципах ислама и использующего только исламские финансовые инструменты; «исламского окна», то есть отделения обычного банка, которое оказывает специализированные услуги по работе с исламскими финансами [5].

Модель 2. Создание и развитие «оптового» рынка исламских финансовых продуктов в виде рынка

исламских облигаций («сукук»); рынка деятельности исламских фондов в виде акционерных фондов с показателями индексного типа, занимающихся недвижимостью, страхованием и другими видами финансового посредничества [5].

Требования к работе исламских банков в международном масштабе регулируется стандартами Организации по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI) [1]. Страны и организации могут быть членами данной организации на добровольной основе [1]. Стандарты AAOIFI носят рекомендательный характер, и каждая страна в рамках общих ориентиров стандартов может разработать свой стандарт в рамках страны либо банка [1].

Касательно процессов интеграции исламских финансовых институтов в странах бывшего СССР, то можно выделить шесть стран. Это Азербайджан, Узбекистан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменистан — это страны, где ислам является доминирующей религией, что обуславливает наибольшую потребность в исламских финансовых институтах, чем в неисламских странах бывшего СССР [11].

История появления исламского банкинга на территории бывшего Советского Союза, в сущности, иллюстрирует климатическую разницу в бывших союзных республиках: суровый климат в России и более благоприятный у ее южных соседей [14]. Истинные партнерские отношения между клиентом и банком, запрет на ссудные проценты — основные принципы, принятые «шариатом» в банковском деле, — в России стране не прижились [14]. Официально Москва ликвидировала единственный исламский банк — Бадр-Форте банк с жесткой формулировкой: за нарушение федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»; хотя все претензии к банку носили технический характер [14]. От резких движений не удержали ни обращения духовных лиц и представителей различных международных организаций, ни политическая выгода [14]. «Банк формировался как некий мост между Россией и исламским миром, выстраивал тесные отношения с десятками стран [14]. В Кувейте на очередном собрании Исламского банка развития (IDB) даже было принято принципиальное решение, что они войдут в состав акционеров, хотя Россия не являлась членом IDB [14]. Но было принято иное решение: «Карфаген должен быть разрушен», — говорит основатель Бадр-Форте банка Адалет Джабиев» [14].

«В республиках бывшего СССР, где большинство населения и руководители — мусульмане, чиновники все равно боялись, потому что им каждый день объясняли, что исламские финансы — это терроризм [14]. К тому же многие имели проблемы с исламской идентификацией [14]. Но когда они, наконец, поняли, что им не обязательно становиться мусульманами, что их страны — члены IDB и все равно можно

получить финансовые потоки, — ситуация стала меняться», — рассказывает Джабиев [14]. По утверждению казахстанских финансистов, в ближайшее время 5–7 % рынка банковских услуг Казахстана займут исламские финансы [14]. В Киргизии уже внесены изменения в законодательство, издан указ президента, согласно которому в рамках пилотного проекта традиционный киргизский банк переведен на исламские рельсы при участии IDB [14]. Местные экономисты прогнозируют улучшение взаимоотношений стран с исламским миром [14]. В будущем IDB будет обладать выбором среди исламских банков, через которые он сможет финансировать малый бизнес и частный сектор [14]. Но Джабиев видит еще одно преимущество: «Если в целом экономические министерства этих стран будут учитывать в своей деятельности в управлении финансами исламские принципы, то у них меньше будет инфляции и вероятности, что экономическая система страны будет ходить по кругу от кризиса до кризиса» [14].

В Азербайджане пионер исламского банкинга Kovser Bank прокладывал дорогу по бездорожью законодательства [14]. Центральный банк долго не утверждал изменения в его уставе, и причины этого Джабиев, консультировавший тогда создателей Kovser Bank, видит в исламофобии, «которой в Азербайджане не меньше, чем в России» [14].

Отправной точкой в направлении интеграции исламских банков в Азербайджане стала первая сделка, основанная по принципам «шариата». Данная сделка произошла в сентябре 2012 года, когда Newswire Центральной Азии сообщил, что МБА (международный банк Азербайджана) и Исламская корпорация по развитию частного сектора, (часть исламского банка развития), подписали «договор коммерческой мурабаха» на сумму 20 миллионов долларов [13]. Контракт со сроком на один год предназначен для торговли химическим палладием [13]. Директор МБА исламского банкинга, Бехнам Гурбанзаде, заявил, что контракт был подписан согласно принципам «шариата» первый раз в истории МБА [13].

Кроме того, в сентябре 2012 года, экономические новости (Информационное агентство Ореанда) сообщили, что МБА был приглашен принять участие в третьем Всемирном исламском Форуме финансов, и что МБА будет представлять Азербайджан [13]. Форум был проведен в Куала-Лумпуре в сентябре, под темой «Интернационализация исламских финансов и преодоление экономических барьеров» [13].

По состоянию на апрель 2013 Исламское банковское дело Организация по бухгалтерскому учёту и аудиту для исламских финансовых учреждений (AAOIFI) утвердила Международный банк Азербайджана как сертифицированный институт Исламского банковского дела [13]. Теперь МБА является единственным банком в Азербайджане, который сертифицирован AAOIFI [13]. Это и стало отправной точкой для исламизации нац. Банка в Азербайджане.

Сегодня официально Баку сам выступает инициатором новых проектов по принципам «шариата» [14]. На прошедшем международном семинаре экономистов исполнительный директор Общества маркетинга Азербайджана Фуад Алиев сообщил, что государство активно расширяет сотрудничество с IDB для внедрения системы исламского банка. «В рамках расширения этого сотрудничества объемы финансирования IDB в Азербайджане будут расти», — сообщил Алиев [14]. В Азербайджане уже учреждена совместная с IDB компания Caspian International Investment Company [14]. Она преследует две цели — обеспечение притока инвестиций в Азербайджан и выход азербайджанских компаний на международный рынок [14].

Вслед за Азербайджаном, где действует пока единственный исламский банк, заинтересованы в исламских финансовых учреждениях, действующие по принципам «шариата», Казахстан, Киргизия, Узбекистан [14]. В этих странах идет подготовка законодательства, а эксперты подсчитывают масштабы экспансии исламских финансов [14].

В Казахстане после длительного согласования 12 февраля 2009 г. был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования» [1]. Подготовка пакета изменений в законодательные акты Республики Казахстан вступила в интенсивный этап именно с началом мирового финансового кризиса [1].

Принятый Закон закрепляет два основных принципа исламского финансирования:

1) при выпуске исламских ценных бумаг эмитент не вправе начислять вознаграждение в виде процентов от стоимости исламских ценных бумаг, а также гарантировать доход по исламским ценным бумагам;

2) средства, полученные в результате выпуска и размещения исламских ценных бумаг, не должны быть направлены на финансирование деятельности, связанной с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иных видов предпринимательской деятельности, финансирование которых запрещено советом по принципам исламского финансирования [1].

Открытие исламских банков в Азербайджане, Казахстане, Киргизии и Узбекистане Джабиев связывает с ростом самосознания местного населения [14]. «Мы исходим из того, что основная часть населения в этих государствах — мусульмане [14]. Постоянно и динамично происходит рост самосознания, идет поиск идентичности [14]. Соответственно, если они завтра зададутся вопросом, куда и в какой банк нести, у них будет выбор и не будет моральных противоречий», — объясняет А. Джабиев [14].

История исламского банкинга в Киргизии началась после принятия решения президента Киргизии

Курманбека Бакиева летом 2005 г., который, проведя встречи с населением, дал поручение подготовить пилотный проект по внедрению в Кыргызской Республике исламских принципов финансирования [1]. В результате 4 июля 2007 г. состоялось официальное открытие пилотного проекта. Всего было принято 16 нормативных актов по деятельности исламских банков [1].

С апреля 2008 года исламским отделением ОАО «ЭкоБанк» началось обслуживание физических лиц. 16 мая 2008 г. впервые начался прием депозитов кард хасан. С сентября 2008 г. начался прием депозитов на условиях неограниченной «мударобы» [1].

«ЭкоИсламикБанк» – единственный банк в Киргизстане, который имеет лицензию Национального Банка Киргизской Республики на право осуществления сделок по исламским принципам финансирования в соответствии с положением «О реализации исламских принципов финансирования в Киргизской Республике в рамках пилотного проекта» [8].

В России, по различным оценкам экспертов, живут около 20 миллионов мусульман [14]. Но прогнозы относительно перспектив появления отечественного банка, основанного на «шариатских» принципах, неутешительны [14]. В закон о банковской деятельности не внесено никаких изменений с тем, чтобы легитимировать деятельность исламских банков [14]. Не каждый владелец сможет отказаться от доходобразующих инструментов в пользу соблюдения «шариатских» норм [14]. Но, по мнению основателя первого исламского банка в России, не далекое от совершенства законодательство является основным препятствием к продвижению исламского банкинга в суровые северные края, а плохая организация российских мусульман [14].

Есть разговоры и попытки создания исламских банков в Татарстане и Чечне [14]. Но нужны консолидированные усилия мусульман для лоббирования и внесения изменений в законодательство. Не все могут вынести одновременно такие трудности: найти способы адаптации двух законодательств, быть готовыми к тому, что их будут обвинять в финансировании терроризма, и к тому, что каждый сержант или пожарник ежедневно будет проверять их на религиозный экстремизм», – резюмирует Джабиев [14].

Повсеместное внедрение исламского банкинга в Таджикистане пока невозможно [12]. Во-первых, в процессе конкуренции отечественные банки по сравнению с исламскими банками могут стать неликвидными и неплатежеспособными, могут прекратить свою деятельность в процессе чего исламские банки могут взять в свои руки финансовую монополию кредитования в Таджикистане [12]. Исламские банки, будучи нерезидентами, в любой момент могут прекратить свою деятельность или повысить ставку до максимального уровня, что может привести к нежелательным последствиям для клиентов или привести к финансовой нестабильности банковской системы республики [12]. Во-вторых,

нет нормативно-правовой базы для широкого применения исламского банкинга [12]. Существуют прогнозы, что в скором времени Таджикистан пересмотрит свое отношение к исламской концепции кредитования. Возможно, в скором будущем в банковской системе РТ не появятся исламские банки, а появятся только операции, основанные на исламских принципах кредитования [12].

В Туркменистане исламский банк развития (ИБР) через входящую в него Исламскую корпорацию развития частного сектора начал тиражировать схемы, опробованные на сотрудничестве с Азербайджаном [15].

Как сообщает пресс-служба ИБР, генеральный директор Исламской корпорации по развитию частного сектора Халед Аль-Абуди и председатель Банка внешнеэкономической деятельности Туркменистана Рагимберди Джапаров подписали Меморандум о взаимопонимании и развитии сотрудничества [15].

Меморандум имеет фокус на развитие частного сектора, особенно малых и средних предприятий, финансового сектора, сельского хозяйства, логистики, строительства доступного жилья, услуг и обрабатывающей промышленности [15]. IDB также будет оказывать техническую помощь и консультации по вопросам в рамках исламского финансирования [15].

«Меморандум отражает приверженность Исламской корпорации развития частного сектора дальнейшему развитию партнёрства с частным сектором в стране путем создания инвестиционной холдинговой компании», – сказал господин Х. Аль-Абуди [15].

Это первый случай договоренности между IDB и государственным учреждением Туркменистана [15].

Таблица 1

**Исламские банки в исламских странах бывшего СССР**

Азербайджан	МБА
Казахстан	Al Hilal
Узбекистан	—
Киргизстан	ЭкоИсламикБанк
Таджикистан	—
Туркменистан	—

Составлено автором по материалам: [7, 8, 12, 13]

На арене постсоветского пространства интеграция исламских банков в мусульманские страны бывшего СССР постоянно сталкивалась с проблемами «исламофобии» и недопониманием норм «шариата», на западе ситуация сильно отличается.

В США смотрели сквозь стереотипы, которые веялись вокруг исламских финансовых институтов, понимая, что исламские финансы в первую очередь «нефтедоллары», наблюдая в этом большую выгоду, обозначили это как «нравственные инвестиции», сделав акцент, что они осуществляются в соответствии с принципами морали и нравственности (пусть и религиозными) [5]. Поэтому клиентами исламской финансовой системы становятся



не только мусульмане, но и лица, не исповедующие ислам (55 % клиентуры исламских банков) [5]. На Западе становится модным покупать «халальные» (дозволенные «шариатом») финансовые продукты. Фактически 60 % средств исламских фондов поступают из неисламских источников [5].

Наиболее активны исламские банки в тех странах Запада, где их деятельность нашла свою нишу в законодательстве [5]. Например, в США, где господствует прецедентное право, легче использовать исламские принципы ведения бизнеса, чем в странах с более зарегулированным законодательством [5].

Многие специалисты уже задумались о целесообразности и возможности использования современной западной экономическо-правовой системой той части исламского права, которая регулирует предпринимательство, а также определяет методы ведения бизнеса, основанные на религиозных нормах [5].

Сегодня США является домом как минимум для 15 банков предоставляющих исламские банковские услуги [3].

В Европе уже разрабатываются законы, которые связаны с исламским банкингом. Например, отменены двойные гербовые сборы, которые до недавнего времени препятствовали покупке собственности в соответствии с исламскими принципами [6].

В 2005 году компания Lloyds TSB начала предлагать банковские услуги, которые соответствовали принципам «шариата», хотя эти предложения можно назвать только белой маркировкой [6]. Зато это было первым крупным мероприятием среди европейских банков на этом рынке, которое призвало другие банк оценить их стратегию и изучить ее получше.

Чтобы полностью охватить исламский рынок в Европе, европейские банки должны руководствоваться принципами шариата [6]. Если вначале это рассматривается как некое препятствие, то впоследствии они обнаружат большой потенциал увеличения доходов и клиентской базы [6].

Наиболее продвинутые страны ЕС, идущие на встречу интеграции исламских финансовых институтов, это – Великобритания, Франция, Германия.

Великобритания стала первой страной в Европе, которая стала поощрять и развивать розничный исламский банкинг [6]. Ныне в стране происходит процесс освоения исламских финансовых методов при помощи новых законов [6].

В Европе Великобритания играет ведущую роль в поощрении и развитии исламской банковской деятельности, но вся деятельность в основном сосредоточена на розничных банковских услугах, и лишь совсем недавно ее направили на инвестиционный банкинг [6].

Financial Services Authorities (FSA) пока официально зарегистрировал лишь один исламский розничный банк [6]. Это Исламский банк Британии (Islamic Bank of Britain) [6]. В Великобритании, появились новые исламские инвестиционные банки, среди которых European Islamic Investment Bank

и Gatehouse Bank [6]. Однако правительство хочет превратить Лондон в глобальный центр для индустрии [6]. В связи с этим продолжается согласованная политика по поддержке исламской банковской деятельности [6].

Несмотря на то, что Франция занимает благоприятное положение на финансовом рынке, нужно понять, что же ей необходимо для того, чтобы стать центром исламских финансов в западном мире [9].

На протяжении многих лет во Франции формировались предпосылки для создания новых финансовых инструментов; именно это послужило толчком для изменения нормативно-правовой базы страны [9].

В 2007 году министр экономики Франции Кристин Лагард попросил парламент и казначейство страны оценить и усовершенствовать инфраструктуру, чтобы привлечь исламские финансы [9].

В том же году организация Paris EUROPLACE, занимающаяся развитием финансового рынка в Париже, сформировала комитет по исламским финансам, чтобы изучить правовые, финансовые и нормативные препятствия в этой отрасли [9]. Два года спустя была создана специальная рабочая группа, специализирующаяся на «сукук», в которую входят адвокаты, налоговые специалисты, консультанты в области «шариата», а также французские банки, занимающиеся вопросами «сукук» в соответствии с французским законодательством [9].

Одной из основных целей Франции в этом году является выпуск «сукук» согласно французскому законодательству, перевод стандарта ААОIFI на французский язык и выпуск первой лицензии для исламских финансовых институтов, которая соответствует как национальному, так и европейскому праву [9].

Создание нормативно-правовой среды позволит Франции обеспечить европейских инвесторов коммерческими банковскими продуктами, выпущенными в иностранной валюте, которые при этом соответствуют нормам «шариата» [9].

Эти устремления не так сложно воплотить в жизнь, если учесть, что Франция имеет неограниченный доступ к базе инвесторов и обладает сильным политическим намерением [9].

Недавно Paris EUROPLACE подписала соглашение с ААОIFI о более тесном сотрудничестве с целью развития исламских финансов во Франции [9].

В Мангейме начал работу первый в ФРГ банк, который ориентируется в своей деятельности на исламские ценности [6]. «В банке «Kuveyt Türk» нет процентов на вклады, но есть связь с реальной экономикой», сообщает портал «Немецкая волна» [10].

Первый в Германии банк для мусульман, в отличие от привычных порядков ведения банковского дела, работает по законам ислама [10]. Мангеймский банк «Kuveyt Türk» имеет выгоду не благодаря получению процентов, а с участия в финансировании дел в конкретных предприятиях [10]. Если предприятие работает с прибылью, то и у банка есть при-

быль, если убытки у предприятия, то такая же судьба и у банка [10]. Правда, и здесь поле деятельности не является неограниченным [10].

Рамочных условий для исламских банков в Германии, в отличие от Франции или Великобритании, вообще нет [10].

**Выводы.** Сам процесс интеграции исламских банков в страны с неисламским правом является сложной задачей в ряду противоречий с «шариатом». Однако некоторые страны ЕС и СНГ уже активно содействуют с ИБР, прокладывая дорожку исламским финансовым институтам по бездорожью законодательства. В СНГ уже существует три действующих исламских банка, и тенденция к увеличению их количества продолжается. Некоторые страны ЕС также продолжают регулировать законы, позволяющие исламским банкам вести свою де-

ятельность. В частности, Великобритания, Франция и Германия уже сделали большой шаг на встречу исламских финансовым институтам. В США уже как минимум действует 15 исламских банков, что говорит о заинтересованности соединённых штатов в исламских финансах, что заставляет активно содействовать в последующей интеграции исламских банков.

Экспансия исламских банков продолжается по всему миру, целый ряд стран заинтересован в продвижении и регулировании законов для создания благоприятной почвы ведения дел на основе «шариата». В ходе последнего экономического кризиса исламская банковская модель доказала всему миру свой иммунитет к кризисам, что начало привлекать клиентов не только мусульман, а еще и представителей других религий.

### Литература

1. Калимуллина М. Исламский банкинг в России и странах СНГ в условиях мирового финансового кризиса: теория и практика / М. Калимуллина // Евразийский международный научно-аналитический журнал. — К., 2009. — №32 (1). — С. 266 — 270.
2. Харон С. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы / С. Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. — Казань : Линова-Медиа. 2012. — 536 с.
3. Abdi Shayesteh. Islamic banks in the United Stated: breaking through the barriers Shayesteh A. — NY. : NewHorizon. 2009. — 5 с.
4. Статья интернет журнала — исламский банкинг в СНГ: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://aub.org.ua/>
5. Статья интернет журнала — интеграция исламских эконом. систем в неисламские государства: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ecoislamicbank.kg/>
6. Статья интернет журнала — исламский банк в Европе [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.info-islam.ru/>
7. Статья интернет журнала — исламский банк в Казахстане [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://sunnapress.com/>
8. Статья интернет журнала — Исламский банк Киргизстана: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ecoislamicbank.kg/>
9. Статья интернет журнала — исламский банк во Франции [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.islamnews.ru/>
10. Статья интернет журнала — исламский банк в ФРГ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ansar.ru/>
11. Статья интернет энциклопедии — Ислам по странам: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/ислам\\_по\\_странам](http://ru.wikipedia.org/wiki/ислам_по_странам)
12. Статья интернет журнала — Таджикистан и исламский банк: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://news.tj/ru/>
13. Статья интернет энциклопедии — международный банк Азербайджана: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Международный\\_банк\\_Азербайджана](http://ru.wikipedia.org/wiki/Международный_банк_Азербайджана)
14. Статья интернет журнала — СНГ и исламские банки: офиц. сай. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://aub.org.ua/>
15. Статья интернет журнала — Страны члены ЕС: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Список\\_государств\\_-\\_членов\\_европейского\\_союза](http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_государств_-_членов_европейского_союза)

## ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ КАК УНИКАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН МИРОВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

**В. И. Сидоров,**  
к.э.н., профессор

**Н. С. Гайдей,**  
студент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина  
qqrstore@gmail.com

В данной статье представлен результат анализа исламской банковской системы как уникальный феномен банковской системы в мире. Основой для анализа служит исламская банковская система. Рассмотрены исторические истоки возникновения в доисламский период, начальный исламский период и современный период экономической мысли исламских стран. Указаны цели создания исламских банков, описана сущность исламской банковской системы их философия, связь исламских банков с религией ислам. Рассмотрены такие уникальные понятия, как «риба» и «шариат», делающие исламскую банковскую систему уникальной.

**Ключевые слова:** исламская банковская система, «риба», «шариат», философия исламских банков.

### ИСЛАМСЬКИЙ БАНКІНГ ЯК УНІКАЛЬНИЙ ФЕНОМЕН СВІТОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У даній статті представлений результат аналізу ісламської банківської системи як унікальний феномен банківської системи в світі. Основою для аналізу слугує ісламська банківська система. Розглянуто історичні витoki виникнення у доісламський період, початковий ісламський період і сучасний період економічної думки ісламських країн. Вказані цілі створення ісламських банків, описана сутність ісламської банківської системи їх філософія, зв'язок ісламських банків з релігією іслам. Розглянуто такі унікальні поняття, як «риба» і «шариат» роблять ісламську банківську систему унікальною.

**Ключові слова:** ісламська банківська система, «риба», «шариат», філософія ісламських банків.

### ISLAMIC BANKING SYSTEM AS A UNIQUE PHENOMENON OF THE WORLD BANKING SYSTEM

This article analyses the Islamic banking system as a unique phenomenon of the world banking system. The basis for the analysis is the Islamic banking system. The article studies in the historical origins of the pre-Islamic period, the initial Islamic period and the current period of economic idea of the Islamic countries. The article shows the goal of Islamic banks, describes the essence of the Islamic banking system of philosophy, the relationship of Islamic banks with the religion of Islam; considers such a unique concept as «rib» and «Sharia», making the Islamic banking system a unique one.

**Key words:** Islamic banking, «rib», «sharia», philosophy of Islamic banks.

**Актуальность проблемы.** Анализ исламской банковской системы, безусловно, является востребованной темой, это обуславливается хотя бы тем фактом, что само понятие «исламский банк» появилось совсем недавно в сравнении с традиционными банками.

Начало развития исламской банковской системы можно считать с создания банка «Мит Гамр» в 1963 году [19, с. 57]. Также учитывая, что первый исламский банк, отвечающий принципам «шариата» появился только в 1971 г., который именовался, как «Nasser Social Bank», говорит о новизне темы и возможности ее дальнейшего развития [19, с. 58].

В условиях экономической глобализации этот феномен уже на данный момент достаточно выделяется и считается достойным конкурентом традиционной банковской системе. На сегодняшний день исламские банки активно интегрируются в страны Европы, а также другие не исламские государства.

Исследование исламских банков носит характер практичности в применении и имеет теоретическую ценность как субъект банковских систем мира.

Исходя из вышеуказанного, изучение исламской банковской системы является актуальной темой научного исследования и носит глобальный характер наравне с традиционной банковской системой в мире.

**Анализ последних исследований.** С момента, когда исламские банки начали носить характер востребованности и актуальности, начали возникать некоторые проблемы. Дело в том, что в период появления тенденции учреждения исламских банков была острая нехватка литературы и отсутствие источников норм шариатского права, что препятствовало развитию в начале пути. Данное обстоятельство со временем было упразднено стремлением мусульман возродить ислам во всех аспектах жизни каждого мусульманина, в частности экономической, вследствие чего стало появляться множество ученых в области исламской экономики в связи с нарастанием актуальности темы и востребованности специалистов в данной сфере. Из российских ученых, можно привести следующих, которые уже вложили свой вклад в развитие исламского банкинга: Р. И. Беккин, Аль-Маудуди, М. Каменских, М. Муфтяхетдинова, П. В. Трунин, М. К. Насыров, М. П. Гаджиев, И. Разалия и другие. Из иностранных ученых можно привести следующих: Mufti Muhammad Taqi Usmani, Hadrat Khalifatul-Masih II, Mirza Bashir-ud-Din Mahmud Ahmad, Abdi Shayesteh и др. На основе материалов, взятых из письменных и электронных источников компетентных ученых

в области исламской банковской системы, представлены результаты анализа в данной статье.

**Цели статьи.** Предоставить общее впечатление об исламской банковской системе. Рассмотреть краткую историю экономической мысли исламских стран в доисламский период (генезис), начальный и современный период исламской экономической мысли. Представить характеристику таких понятий исламских банков, как «риба», «шариат», связь исламских банков с религией Ислам, сущность исламских банков и их философия.

**Изложение основного материала.** Исламская банковская система — это банковская система, принципы функционирования и деятельности которой основаны на исламском праве, т. е. на законах «шариата». Все банковские операции исламских банков должны проходить именно на основе «шариата», будь-то депозитные вклады, финансирование и т. п.

Для лучшего понимания исламской банковской системы лучше начать рассмотрение с углубления в исторический генезис исламской экономической мысли.

Доисламская история экономической мысли в будущем исламских стран особенно отличается от последующих исторических периодов. Само отличие основано в основном на том, что религии ислам еще не существовало. Получается, что не было единого источника, которым могли бы руководствоваться жители Аравии в экономической деятельности, которая на тот момент уже активно существовала, благодаря этому, население руководствовалось иными принципами ведения дел, в том числе допуская элемент «риба».

В доисламский период финансовое развитие торговли создавали такие факторы как, спрос, предложение и валюта [20, с. 21]. Появлялись «менялы» — один из элементов товарно-денежных отношений (продавец), и практика страхования имущества [20, с. 21].

Страхование в доисламский период выглядело иным образом, чем в современный период, т. к. договорные отношения не носили юридической силы. Современное же исламское страхование выглядит иначе и представляет собой договорные отношения между группой лиц с целью урегулирования убытков, наступивших в результате действия определенных рисков [7, с. 11].

Существовали кочевники в Центральной Аравии, торговля процветала в Южной и Северной Аравии, а также в Мекке — колыбели ислама [20, с. 21].

Использование финансов приобрело такие формы деятельности, как «мудароба» и торговля [20, с. 21]. «Мудароба» — это специальный вид партнерства, где партнер предоставляет деньги партнеру, инвестируя их в бизнес, инвестиции исходят от инвестора, которого называют «Рабб-ул-мал», в то время как другой принимает на себя обязанности управления, работы и ответственности, его называют «мудариб» [22, с. 31].

В 610 г. н. э. доисламский период закончился, и экономическая мысль подверглась сильным изме-

нениям. В Мекку явился пророк Мухаммед, провозгласив новую религию ислам [20, с. 30]. Как и предыдущие две монотеистических религии, иудаизм и христианство, ислам не прижился сразу [20, с. 30]. Бедуины Аравии были сильно преданы к прошлой религии и традициям [20, с. 30]. Они не могли принимать любые идеи, которые были бы вызовом для их унаследованных верований и обычаев [20, с. 30].

В итоге после многочисленных попыток учредить ислам, пророк Мухаммед вместе с его сподвижниками добились этого. Аравия наконец-то объединилась [20, с. 30]. Это известно в истории как рождение Исламско-арабского государства [20, с. 30]. Немного отходя от темы, следует отметить, что в религии ислам существуют различные исламские религиозные течения, к примеру, существуют «шииты» (шиа) которые считают, что управлять государством должен потомок пророка Мухаммеда, т. е. «имам» (богослов) [23]. «Сунниты» же самое многочисленное разветвление учения ислама, которое в отличие от «шиитов» лояльно относится к любой законной власти. Вследствие чего, углубляясь, можно отметить, что взгляд в ведении экономической деятельности по принципам «шариата» также отличается в зависимости от религиозных взглядов различных исламских течений.

Три основных идеологических концепции и три основных принципа, которые были устоявшиеся в начальный период ислама, можно сказать, заложили основную философию исламской экономической мысли [20, с. 37]. Три понятия могут быть классифицированы как концепции начальной исламской экономической мысли [20, с. 37]. Концепция единства человеческих существ на земле, концепции свободы и концепция ответственность за деяния, в то время как принципы можно рассматривать как «принцип скромности», «принцип экономической эффективности», и «принцип социальной справедливости» [20, с. 37].

В XX веке, когда традиционные банки, казалось бы, являлись единственной банковской системой и других альтернатив не предполагалось, наметилась тенденция к пересмотру «абстрактного и идеалистического подхода к истории, рассматривающего исламский мир в свете норм, по отношению к которым каждое данное общество или период считается несовершенным приближением», именно такая формулировка, возникшая в 70-е годы, стала периодом возрождения исламских традиций [18, с. 22].

В конце 50 годов XX века в дельте Нила был учрежден Сберегательный Банк «Мит Гамр», который работал, не взимая процента с клиентов [19, с. 58]. Одним из наиболее важных вкладов в историю исламских банков явилось то, что «Мит Гамр» доказал мусульманскому обществу, что существует альтернатива традиционной банковской системе [19, с. 58]. И хотя банку «Мит Гамр» пришлось прекратить все операции до наступления периода зрелости, прежде чем он смог ввести дополнительные

услуги для всех производственных секторов, он все же подал сигнал мусульманскому обществу о необходимости применения исламских принципов ведения бизнеса [19, с. 58]. Этот феномен пробудил мусульманских ученых во всем мире, они начали изучать и исследовать операции банков-основоположников [19, с. 58].

Существовавшие сложности в наличии литературы касательно «шариатского права» препятствовали развитию исламских банков. Однако движимые силой возрождения ислама, мусульманские ученые стали прилагать усилия, чтобы ускорить процесс учреждения исламских банков в своих странах.

В 1971 году, при режиме Садата, идея беспроцентных займов была воскрешена, был учрежден новый институт под названием «Нассер Социал Бэнк» (Nasser Social Bank) для создания возможностей ведения бизнеса, основанного на принципах «шариата», вследствие чего стало резкое распространение других исламских финансовых институтов.

Анализируя вышеизложенные исторические факты, можно сделать выводы о причинах создания исламских финансовых институтов. Если причину можно четко наблюдать в историческом диапазоне, то цель скорее базируется на философии.

В отличие от традиционных банков, где прибыль является единственной целью, исламские банки основаны на двух ключевых факторах — на религии и прибыли.

Максимизация прибыли — это основная цель исламских институтов, но в то же время это стремление должно находиться в гармонии с религиозным аспектом.

Метод прибыли исламских банков в связи запретом на «риба» основан на инвестировании. Исламские банки являются самыми крупными инвесторами, используя активы вкладчиков, исламские банки значительно их преумножают.

Таким образом, по своим целям создания исламский банк должен объединять и находить равновесие между религией единобожия, моральными аспектами и бизнесом, который уделяет большое внимание получению прибыли. Если в системе ценностей исламского банка присутствует лишь один элемент, — моральная сторона, — то вполне вероятно, что банк столкнется с потерями и будет вынужден прекратить свою деятельность. Если это произойдет, то не только вкладчики окажутся в проигрыше, — всем мусульманам придется тяжело.

Также важно рассмотреть религию ислам детальной, а точнее позицию религии касательно экономической деятельности мусульман.

Понятие «риба» (ростовщичество) один из основных аспектов, который является причиной создания исламских банков, и исходит это из религии ислам.

Если углубиться в генезис религии ислам, а точнее в доисламский период, то до принятия религии ислам ростовщичество хотя и осуждалось, но существовало на территории будущих стран, законом

которых стал «шариат». Безусловно, переосмысление порядка ведения бизнеса в таком случае искало пути выхода для обогащения дающего средства, заимодавца [14]. Практиковали арабы финансовые отношения и называли они их «риба», когда появилась религия Ислам, в священных источниках которого было запрещено практиковать «риба» самым категорическим способом [1, с. 55].

Учение ислама должно формировать исламские банки как организации [19, с. 93]. Основанием особенности и отличия исламской экономики является запрет «риба» [12]. «Аллах дозволил торговлю и запретил ростовщичество» («Аль-акара», аят 275), что четко отражает запрет в Коране на «риба». Также запрещено брать в долг определенную сумму и отдавать меньше т.к. это один из элементов ростовщичества [16, с. 318]. Ислам запрещает любые сделки, в которых присутствует элемент «риба». Большинство мусульманских мыслителей полагает, что практика «риба» не только является аморальным поступком, но и препятствует развитию общества [19, с. 156]. «Риба» становится причиной обрушения благосостояния, источником безнравственности, делящее общество на классы [19, с. 156]. «Риба» позволяет богатым богатеть, а бедные при этом становятся еще беднее [19, с. 156]. Ислам же призывает своих последователей принимать участие в торговой деятельности, что сказано в «суре» [19, с. 111]. Пророк Мухаммед был торговцем и бизнесменом, как и большинство его сподвижников [19, с. 111]. Любое пренебрежение к нормам религии ислам использования элемента «риба» или другими запрещенными аспектами является «харам» (грех).

Также объявив «священную войну» «риба», исламские финансовые институты выплачивают в ряде случаев большие дивиденды, чем традиционные банковские учреждения [6, с. 89].

Ко всему прочему, по словам Муаззама Али в 1988 году, исламская финансовая система не может рассматриваться лишь как система без «риба»; весьма большую роль играет введение исламских принципов социальной справедливости в деятельность финансовых институтов в качестве нормативов, методов, правил и инструментов, обеспечивающих правосудие, предоставляющих равенство и справедливость [19, с. 93]. Концепция справедливости должна быть основана на концепции коранического правосудия [19, с. 93].

Двенадцать веков разделяют зарождение философии в Арабском мире и ее сегодняшнее бытование [17, с. 3]. Философия ислама чтит человека в целом в окружающем его мире [10, с. 50].

Существует два фактора, влияющие на формирование исламских банков — внешние и внутренние. Внешние факторы независимы от организаций, они опираются на законодательство страны, окружающую среду, мысли и взгляды клиентов, поведение конкурентов, экономические изменения и стихийные бедствия [19, с. 109]. Внутренние фак-

торы, напротив, могут подвергаться изменениям и формироваться самой организацией [19, с. 109].

При наличии намерения учредить исламский банк философия банка будет зависеть от внешних и внутренних факторов [19, с. 109]. Например, исламский банк должен рассмотреть социальные проблемы:

1) закон требует, чтобы банк выделял часть прибыли на образование, научные исследования или развитие «уммы» (окружающей среды);

2) закон требует, чтобы банк обеспечивал некоторое финансирование займов через «кард хассан» или выделял средства нуждающимся и населению с низким доходом;

3) существует большое количество конкурентов, проводящих социальные программы. Поэтому банку необходимо проводить подобные мероприятия, чтобы обозначить свою позицию;

4) банк существует в среде, где общество начинает заботиться об окружающих, и, следовательно, социальные программы банка будут находить отклик среди своих клиентов. Например, если запускается фонд социальных нужд, то клиенты должны оказывать поддержку [19, с. 109].

Необходимо отметить, что банк, деятельность которого свободна от элементов «риба», не имеет права считаться истинно исламской финансовой организацией ввиду того, что отсутствие «риба» является лишь одним из требований исламских принципов ведения бизнеса [19, с. 112].

Что касается структурности и соответствие философии исламских институтов, то важно выявить основные аспекты, характеризующие структуру и философию исламских банков.

Участниками процесса определения и исполнения философии исламского банка обычно являются Совет директоров, руководители и сотрудники банка, философия ведения бизнеса иногда отличается от миссии компании, а зачастую и от поставленных целей [19, с. 113].

Аль Азуали в 2003 году высказал мнение, что финансовые институты могут рассматриваться как исламские, если удовлетворяют следующему утверждению [19, с. 113].

1. Функция исламских финансовых институтов состоит в сборе средств и инвестировании их в интересах своих участников (клиентов, которые сделали вклады с использованием инструмента разделения прибылей и убытков) [19, с. 113].

2. Целью такой организации является возрождение мусульманского общества и достижение сотрудничества между мусульманами, не входя в противоречия при этом с исламским законодательством. Это законодательство подразумевает отсутствие элементов риба и других запрещенных контрактов, кроме распределения прибыли исходя из установленных [19, с. 113].

3. Ставки, которые объективны и справедливы [19, с. 113].

4. Исламский финансовый институт должен быть озадачен оказанием помощи нуждающимся,

посредством выдачи беспроцентных займов в дополнении к поддержке социально-экономического развития мусульманского общества [19, с. 113].

Проанализировав вышеприведенные цели и задачи исламских банков, можно сделать вывод, что большинство из них делает ставку на выполнение своих социальных обязательств.

Также, чтобы получить беспроцентный кредит в исламском банке, необязательно быть мусульманином, тем более, если речь идет о Европе [15]. Поскольку исламским банкам все чаще приходится работать с европейскими финансовыми учреждениями и клиентами, то, кроме банкиров, в банке работает еще и специальный человек – «ученый», разбирающийся в тонкостях «шариата» [15]. Коран не запрещает иметь дружественные отношения с людьми, исповедующими другую религию. Приведем по этому поводу цитату из священного источника мусульман «Мы не делаем между ними никакого различия, и Ему мы предаемся» (2:136) [9, с. 145]. Соответственно, если мусульманин может поручиться за своего заемщика, он понесет не меньшую ответственность перед Законом, чем если бы он сам брал кредит [19].

Также касательно беспроцентной экономики, то ярким примером беспроцентной экономики в масштабе всей страны является территория Сомали. В октябре 2007 г. провели ряд полевых исследований на севере Сомалийского полуострова в непризнанном государстве Сомалиленд, чей финансовый сектор в целом можно охарактеризовать как беспроцентный [4, с. 212].

В исламской бизнес деятельности основу философии исламского бизнеса составляют принципы, описанные в чистом и абсолютном источнике Ислама – Коране. Ислам рассматривает бизнес как стремление, требующее честности и как источник средств к существованию мусульман. Следует помнить, что ислам одобряет бизнес и поддерживает, если он соответствует предусмотренным принципам [19, с. 116]. Таким образом, мусульманин, занятый в сфере бизнеса, должен учитывать два следующих момента: во-первых, он не имеет право неограниченной собственности на то имущество, которым он владеет, а во-вторых, он не может использовать все свое имущество, как это делает трейдер, отделяя часть имущества для реинвестирования с целью увеличения капитала [19, с. 117]. Это связано с тем, что бизнесмен обязан платить «закят» (благотворительность) со своего имущества. Всевышний заверил верующих, что их щедрость будет вознаграждена и удел их приумножен. Бизнес, который ведется честно и благонадежно, приведет к заработку как в этом мире, так и в будущей жизни [19, с. 117]. Как и любые институты, содержащие в себе религиозные доктрины, деятельность исламских банков должна соответствовать философии и принципам ведения бизнеса, указанным в Коране и хадисах. Исламский банк руководствуется такими принципами, как справедливость, равенство, доверие, честность, беспристрастность, взаимная

выгода, бережливость, исполнение обязательств [19, с. 152]. Говоря о нравственной философии, имеется также исламский взгляд на бедность. Трактуются это следующим понятием: «бедность представляет угрозу для нравов и поведения» [2, с. 239]. Также касательно зажиточности есть ряд указаний в исламе, вот пример из священного исламского писания: «А те, кто копят золото и серебро, не тратя его, следуя пути Аллаха, будут жестоко наказаны» [21, с. 57].

Поскольку ислам запрещает использование методов, содержащих в себе элементы «риба», исламский банк использует принципы, допустимые «шариатом» [19, с. 153]. Такие принципы объединены в пять основных категорий: разделение прибылей и убытков, купля продажа, услуги на основании тарифов, безвозмездные услуги и дополнительные [19, с. 153].

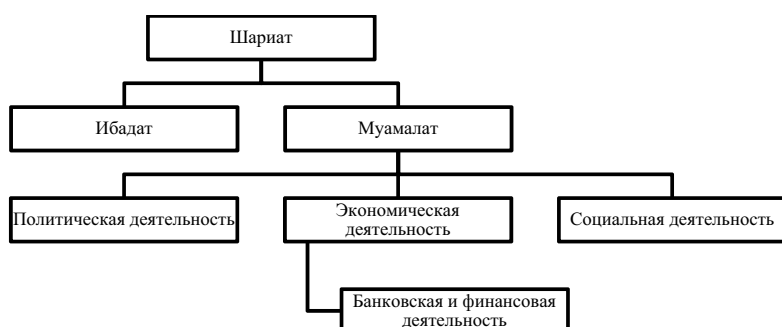


Рис. 1. Структура Шариата  
Составлено автором по материалам: [19, с. 220]

Ислам подарил мусульманам уникальную законодательную базу «шариат». «Шариат» полностью основан на священных писаниях и полностью охватывает все жизнедеятельность каждого мусульманина. Конечно, Коран — это духовное писание, и его нельзя считать просто сборником законов. Главная его цель — это пробуждение в человеке более высокого осознания [11, с. 10].

Концепция «шариата» охватывает не только манеру поведения человека в его жизни на пути к осуществлению Божественной воли, но также включает все поведение — духовное, умственное и физическое [19, с. 218]. Это означает, что смысл «шариата» — больше, чем закон, и он охватывает все аспекты жизни, включая веру и практику, личное поведение, правовые и социальные вопросы [19, с. 218]. Другими словами, «шариат» является всеобъемлющим, всесторонним принципом всех сторон жизни [19, с. 218]. Шариатский аспект может быть разделен на две части: «ибадат» и «муамалат» [19, с. 219].

1. «Ибадат» касается практических вопросов поклонения мусульманами Всевышнему [19, с. 219].

2. «Муамалат» относится к отношениям между людьми [19, с. 219].

Следовательно, такие аспекты, как политика, экономика и социальная активность — все они находятся под сферой действия «муамалат». Так как финансы и банковская деятельность являются частью экономической деятельности, эта деятельность связана с принципами «шариата» через «муамалат» [19, с. 219]. Связи между «шариатом» и исламской банковской системой показаны на схеме [19, с. 219]. Абдул Дои в 1984 году высказал мнение, что «шариат» отличается от всех других законов, так как Коран и Сунна — это подарки от Аллаха, значения которых для «уммы» ни с чем не сравнимо [19, с. 219].

Исламским финансовым институтам следует подчиняться законам «шариата», выраженным в решениях шариатских ученых. Исламским финансовым институтам следует сделать эти решения доступными для общества [8, с. 200].

**Выводы.** Проведенный анализ исламской банковской системы, где были рассмотрены такие аспекты, как доисламская история экономической мысли, начальная исламская история экономической мысли, современная исламская история экономической мысли,

причины создания исламских банков, цели исламских банков, связь с религией ислам исламских банков, «риба», философия исламских банков, «шариат» позволили сформировать следующие выводы.

Учитывая рассмотренные исторические особенности исламской экономической мысли, можно сделать вывод, что религия ислам — это основа и практическое руководство ведения бизнеса для мусульман. Основой для этого послужили понятие такое, как «шариат», которое базируется на основе такого священного и всеобъемлющего источника, как Коран.

Понятие «шариат» — это фактор, делающий исламскую экономическую деятельность уникальной в связи с тем, что других аналогов подобной практики в мире нет.

Учитывая, что исламские банки как субъект банковских систем мира доказали свою жизнеспособность, это заставляет сделать вывод, что исламская банковская система может быть расценена как альтернатива традиционной.

## Литература

1. Аль-Маудуди. Исламская экономика и оберегание от грехов ар-риба (ростовщичество): науч. пособие / Аль-Маудуди. — М.: Лебедь, 1991 — 92 с.
2. Ат-Таххан. Личность современного мусульманина / Ат-Таххан, Мустафа Мухаммад; пер. с араб. Рустамова Айдера Иса-оглы. — К.: Ансар Фаундейшн, 2004. — 260 с.

3. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность: науч. Пособие / Р. И. Беккин — М.: Издательский дом Марджани. 2009. — 316 с.
4. Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика / Р. И. Беккин. — М.: Анкил. 2001. — 152 с.
5. Гаджиев М. П. Основы торговой деятельности: науч. пособие / М. П. Гаджиев — Махачкала, 2008. — 96с.
6. Жданов Н. В. Исламская концепция миропорядка / Н. В. Жданов — М.: Международные отношения, 1991. — 216 с.
7. Исламское страхование, (такафул): шариат, стандарт № 26 / Орг. бухгалт. учета и аудита ислам, финансовых учреждений (ААОИФИ) ; ред. совет: Р. Р. Вахитов и др. — М.: Исламская кн. 2010. — 36 с.
8. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / науч. ред. Р. И. Беккин [и др.]. — М.: Ростов-на-Дону, 2008. — 298 с.
9. Кантен Л. Понять ислам: науч. Пособие / Л. Кантен — М.: Диля. — Санкт-Петербург, 2008. — 222 с.
10. Мусави Л. Западная цивилизация глазами мусульманина: науч. пособие / Л. Мусави — М.: Лебедь, 2004. — 98 с.
11. Разалия И. Ислам и бизнесе / И. Разалия — Казань, М.: Издательство ОАО ПИК «Идел-Пресс», 2006. — 104 с.
12. Статья интернет журнала — запрет на рыба: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/>
13. Статья интернет журнала — исламский банк развития: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ru.Wikipedia.org/> Исламский\_банк\_развития
14. Статья интернет журнала — исламская банковская система: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/>
15. Статья интернет журнала — Исламская банковская система кредит без процентов: офиц. сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.dal.by/>
16. Такыйюддин Набханий Л. Экономическая система в исламе: науч. пособие / Л. Такыйюддин Набханий. — М.: Дар-уль-Умма. 2003. — 373 с.
17. Фролова Е. А. Арабская философия: Прошлое и настоящее / Е. А. Фролова — М.: Языки славянских культур, 2010. — 464 с.
18. Филиппова М.И. Общественные функции ислама в современном американском исламоведении: науч. пособие / М. И. Филиппова — М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1989. — 148 с.
19. Харон С. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы / С. Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. — Казань : Линова-Медиа, 2012. — 536 с.
20. Ahmed El-Ashker. Islamic Economics a short History / Ahmed El-Ashker., Rodney Wilson. — М.: Brill, 2006. — 431 p.
21. Hadrat Khalifatul-Masih II. The economic system of Islam / Hadrat Khalifatul-Masih II., Mirza Bashir-ud-Din Mahmud Ahmad. — М.: Tilford, 2011. — 155 с.
22. Mufti Muhammad Taqi Usmani. An introduction to Islamic Finance / Mufti Muhammad Taqi Usmani - М.: HousePrint, 2007. — 169 с.
23. راد، لال ع ريبيك دل اخ روتكدل/هجال ع ، مبابسا ، دراثا ، دره اظم -يمالسا لال رص ع لال خ- يمالسا لال خيراتل ا يف يبذملا بص عتل ا -داد، م.: لال ع ريبيك دل اخ روتكدل/هجال ع ، مبابسا ، دراثا ، دره اظم -يمالسا لال رص ع لال خ- يمالسا لال خيراتل ا يف يبذملا بص عتل ا -داد، م.: 2008. — 149 с.



## ВИКОРИСТАННЯ КОЕФІЦІЄНТА КОМПАРАТИВНОЇ ПЕРЕВАГИ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ (НА ПРИКЛАДІ АВСТРІЇ, ШВЕЙЦАРІЇ, НІМЕЧЧИНИ)

О. В. Ханова,

к.г.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

В. В. Смаль,

фахівець-практик

ТОВ «Завод «Березівські мінеральні води»

У статті проводиться оцінка міжнародного економічного співробітництва України з окремими високорозвинутими країнами Центральної Європи та окреслення подальших перспектив розвитку цих відносин. Для об'єктивної оцінки економічного співробітництва України з країнами Центральної Європи, окрім загальних тенденцій розвитку економічних відносин, автори спирались на певні розрахунки, в яких використовувались коефіцієнти кореляції, ефективності експорту країни, компаративної (виявленої відносної) переваги країни за товарною групою. Розрахунки показали високу кореляційну залежність між ВВП України та експорту до країн, що досліджувались.

Інтерпретація отриманих результатів ефективності експорту дозволило констатувати, що Україна має найменш ефективний експорт серед країн, що досліджуються, і відповідно, найнижчий обсяг виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100 %.

Розрахунок коефіцієнтів компаративної переваги показав, що Україна має переваги в торгівлі такими групами товарів: жири та олії тваринного або рослинного походження; недорогоцінні метали та вироби з них; продукти рослинного походження; деревина і вироби з деревини; готові харчові продукти.

**Ключові слова:** міжнародне економічне співробітництво, компаративні переваги, ефективність експорту.

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА КОМПАРАТИВНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЫ (НА ПРИМЕРЕ АВСТРИИ, ШВЕЙЦАРИИ, ГЕРМАНИИ)

В статье проводится оценка международного экономического сотрудничества Украины с отдельными высокоразвитыми странами Центральной Европы и определение дальнейших перспектив развития этих отношений. Для объективной оценки экономического сотрудничества Украины со странами Центральной Европы, кроме общих тенденций развития экономических отношений, авторы опирались на определенные расчеты, в которых использовались коэффициенты корреляции, эффективности экспорта страны, компаративного преимущества страны по товарной группе. Расчеты показали высокую корреляционную зависимость между ВВП Украины и экспорта в страны, которые исследовались.

Интерпретация полученных результатов эффективности экспорта позволила констатировать, что Украина имеет наименее эффективный экспорт среди исследуемых стран, и соответственно, низкий объем выручки на душу населения от каждого экспортируемого процента ВВП по сравнению со среднемировой величиной, принятой за 100 %.

Расчет коэффициентов компаративного преимущества показал, что Украина имеет преимущества в торговле такими группами товаров, как жиры и масла животного или растительного происхождения; драгоценные металлы и изделия из них; продукты растительного происхождения; древесина и изделия из древесины; готовые пищевые продукты.

**Ключевые слова:** международное экономическое сотрудничество, компаративные преимущества, экспорт.

### THE USE OF A COMPARATIVE ADVANTAGE COEFFICIENT IN THE RESEARCH OF SPECIAL ASPECTS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES: AUSTRIA, SWITZERLAND AND GERMANY

The article studies the international economic cooperation between Ukraine and several highly developed Central European countries and describes further prospects for the development of their relations. The neighboring highly developed countries such as Austria, Switzerland and Germany have been chosen for this research, as they have already been cooperating efficiently for a while.

Besides general development tendencies of economic relations, the research is based on particular calculations, which include correlation, exports efficiency and comparative advantage coefficients to be more objective in the estimation of the international economic cooperation between Ukraine and the Central European countries. The calculations show a strong correlation dependence between Ukraine's GDP and the exports to the countries considered in the research. Having analyzed exports efficiency results, the author comes to conclusion that Ukraine has the most inefficient exports among the considered countries. It has the lowest level of income per capita from each exported percent of the GDP in comparison to the average world level, which is taken for 100 percent. The calculation of comparative advantage coefficients shows that Ukraine has trade advantages with such commodity groups as fats and oils of animal or vegetable origin; non-precious metals and products of them; vegetable origin products; wood and products of it; ready-to-eat products.

**Key words:** international economic cooperation, comparative advantages, exports efficiency.

Актуальність обраної теми дослідження полягає в тому, що на політичній карті світу немає жодної ізольованої від світового економічного простору країни. Характерною рисою сучасного соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі та в Європі. Україна, як європейська держава, неодноразово декларувала свої наміри долучитись до цих процесів. Основною метою цього кроку має бути взаємовигідне співробітництво та отримання позитивного соціально-економічного ефекту для країни та її населення. Але для досягнення вищого рівня міжнародних економічних відносин – інтеграції – необхідне певне підґрунтя. Ним може бути міжнародне економічне співробітництво, що являє собою міцні зв'язки довготривалого характеру з іншими країнами.

Для дослідження було обрано суміжні високорозвинені країни Центральної Європи – Австрія, Швейцарія та Німеччина, що вже певний час здійснюють ефективне міжнародне економічне співробітництво. При цьому Швейцарія, яка не є членом Європейського Союзу, підтверджує той факт, що інтеграція не є «самоціллю» міжнародних економічних відносин. Саме тому питання міжнародного економічного співробітництва України з даними країнами вартє розгляду та дослідження.

Теоретичні аспекти міжнародного економічного співробітництва якісно і детально досліджувалися у працях вітчизняних вчених, зокрема І. Балабанова, Г. Башнянина, А. Філіпенка, Т. Циганкова та ін., а також іноземними науковцями, наприклад, Л. Хофманом. Проте постійний розвиток міжнародних економічних відносин, поглиблення економічного співробітництва між країнами та його безперервний характер завжди створюють необхідність подальших досліджень.

Метою статті є оцінка міжнародного економічного співробітництва України з окремими високорозвиненими країнами Центральної Європи та окреслення подальших перспектив розвитку цих відносин.

Міжнародне економічне співробітництво представляє собою рівень розвитку міжнародних економічних відносин, що характеризується міцними економічними зв'язками на довгострокову перспективу. Відповідно, міжнародне економічне співробітництво охоплює різноманітні аспекти міжнародних економічних відносин та проявляється в таких формах [1]: міжнародна торгівля (товарами та послугами); міжнародний рух капіталу; міжнародна міграція робочої сили; міжнародний туризм; міжнародне науково-технічне співробітництво; міжнародна виробнича кооперація; спільне будівництво господарських об'єктів тощо.

Для об'єктивної оцінки економічного співробітництва України з країнами Центральної Європи (на прикладі Австрії, Швейцарії та Німеччини), окрім загальних тенденцій розвитку економічних відносин, необхідно спиратися на певні розрахунки.

Коефіцієнт кореляції – показник, що відображає статистичну залежність двох і більше незалежних один від одного величин. При цьому зміна значення однієї з них призводить до зміни значення інших:

$$R = \frac{\frac{1}{n} \sum |x - \bar{x}| * |y - \bar{y}|}{\sigma_x * \sigma_y}, \quad (1.3) \quad [2, \text{с. 112}]$$

де R – коефіцієнт кореляції;

n – кількість спостережень;

$\sigma_x$  – середньоквадратичне відхилення ВВП;

$\sigma_y$  – середньоквадратичне відхилення експорту;

$|x - \bar{x}|$  – сума центральних відхилень ВВП;

$|y - \bar{y}|$  – сума центральних відхилень експорту.

Коефіцієнт кореляції демонструє, наскільки яскраво виражена тенденція зростання однієї змінної при збільшенні / зменшенні іншої. Його значення завжди знаходяться всередині діапазону  $[-1; 1]$ . Чим ближче значення змінної до  $-1$  або  $1$ , тим значніше корелюють між собою досліджувані величини. При  $K = 0$  можна говорити про повну відсутність кореляції між спостережуваними величинами. Якщо  $K = -1$  або  $K = 1$ , то спостерігається функціональна залежність величин.

Коефіцієнт ефективності експорту країни – показник, що відображає відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно з середньосвітовою величиною, прийнятою за 100 %.

$$EE_{X_i} = \frac{\frac{E_{X_i}}{ЧН_i} * \frac{E_{X_i}}{ВВП_c} * 100}{\frac{E_{X_c}}{ЧН_c} * \frac{E_{X_i}}{ВВП_i}}, \quad (1.4) \quad [432, \text{с. 17}]$$

де  $EE_{X_i}$  – ефективність експорту i-ї країни;

$E_{X_i}/ЧН_i$  – експорт i-ї країни на душу населення;

$E_{X_i}/ВВП_c$  – частка експорту i-ї країни у світовому ВВП;

$E_{X_c}/ЧН_c$  – світовий експорт на душу населення;

$E_{X_i}/ВВП_i$  – частка експорту i-ї країни в її ВВП.

Коефіцієнт компаративної (виявленої відносної) переваги країни за товарною групою – показник, що відображає, чи має країна відносну перевагу в експорті окремої товарної групи, чи даною перевагою користуються її партнери:

$$КП_{ij} = \ln [(E_{X_{ij}}/I_{m_{ij}})/(E_{X_i}/I_{m_i})], \quad (1.5) \quad [3, \text{с. 16}]$$

де  $КП_{ij}$  – показник компаративної переваги i-ї країни за j-м товаром;

$E_{X_i}, I_{m_i}$  – експорт та імпорт i-ї країни;

$E_{X_{ij}}, I_{m_{ij}}$  – експорт та імпорт j-того товару i-ї країни.

Якщо  $КП_{ij} > 0$ , то для j-го товару це означає, що i-та країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн. При  $КП_{ij} < 0$  закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j-го товару.

Проведемо кореляційний аналіз, що дозволить нам визначити силу взаємозв'язку між економікою України та її експортом до досліджуваних країн. У табл. 1 представлені дані для розрахунку, а саме ВВП України у поточних цінах та вартісні обся-

Таблиця 1

## ВВП та експорт України до окремих країн Центральної Європи

Роки	ВВП України, млн дол.	Експорт України до Австрії, млн дол.	Експорт України до Швейцарії, млн дол.	Експорт України до Німеччини, млн дол.	Загальний експорт до 3-х країн, млн дол.
2002	42392,90	293,79	863,22	208,68	1365,69
2003	50132,95	337,42	1534,72	543,08	2415,22
2004	64883,06	334,08	2031,94	671,77	3037,79
2005	86142,02	412,34	1472,04	692,62	2576,99
2006	107753,07	455,60	1537,85	473,66	2467,10
2007	142719,01	611,07	2023,90	605,54	3240,51
2008	179992,41	854,77	2381,93	1448,62	4685,32
2009	117227,77	491,65	1617,61	754,13	2863,40
2010	136418,62	700,01	1836,71	903,41	3440,14
2011	163422,50	788,65	2180,27	891,97	3860,89
2012	176308,83	687,26	2103,69	699,30	3490,26
2013	175500,00	772,24	2280,75	1175,93	4228,91

Складено авторами за матеріалами: [4 – 5]

Таблиця 2

## Населення, ВВП та експорт світу та країн Європи

Країна	Експорт країни, млрд дол.	Світовий експорт, млрд дол.	Чисельність населення, млрд осіб	Населення світу, млрд осіб	ВВП країни, млрд дол.	ВВП світу, млрд дол.
Україна	71,14	18480	44291413	7,095	175,5	73870
Австрія	165,6		8223062		417,9	
Німеччина	1493		80996685		3593	
Швейцарія	229,2		8061516		646,2	

Складено автором за матеріалами: [4 – 6]

Таблиця 3

## Розрахункова таблиця коефіцієнта компаративної переваги товарів України за 2013 р.

Група товарів	Експорт України товару j, млн дол.	Імпорт України товару j, млн дол.	Загальний експорт товарів України, млн дол.	Загальний імпорт товарів України, млн дол.	КПї
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1084,1	1892,1	63312,0	76963,9	-0,36
II. Продукти рослинного походження	8875,9	2669,7	63312,0	76963,9	1,40
III. Жири та олії	3507,13	403,3	63312,0	76963,9	2,36
IV. Готові харчові продукти	3557,1	3218,8	63312,0	76963,9	0,30
V. Мінеральні продукти	7494,9	22362,0	63312,0	76963,9	-0,90
VII. Полімерні матеріали, пластмаси	787,8	4592,8	63312,0	76963,9	-1,57
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	148,9	257,4	63312,0	76963,9	-0,35
IX. Деревина і вироби з деревини	1144,3	416,0	63312,0	76963,9	1,21
X. Маса з деревини або целюлозних матеріалів	1246,7	1901,9	63312,0	76963,9	-0,23
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	811,1	2434,6	63312,0	76963,9	-0,90
XII. Взуття, головні убори, парасольки	198,7	794,9	63312,0	76963,9	-1,19
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	583131,5	1140,7	63312,0	76963,9	-0,48
XIV. Перли, дорогоцінне або напідорогоцінне каміння	118,4	690,2	63312,0	76963,9	-1,57
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	17570,7	5002,9	63312,0	76963,9	1,45
XVI. Машини, обладнання та механізми	6975,0	12470,0	63312,0	76963,9	-0,39
XVII. Засоби транспорту	3344,0	5901,4	63312,0	76963,9	-0,37
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	296,2	1094,2	63312,0	76963,9	-1,11
XX. Різні промислові товари	660,9	892,1	63312,0	76963,9	-0,10
XXI. Твори мистецтва	0,63	23,4	63312,0	76963,9	-3,41

Складено автором за матеріалами: [4 – 6]

ги експорту товарів та послуг, зокрема, до Австрії, Швейцарії, Німеччини та регіону в цілому.

Проведення кореляційного аналізу дало такі результати: коефіцієнт кореляції  $R$  показників ВВП України та експорту до Німеччини становить 0,75; до Австрії — 0,96; до Швейцарії — 0,81 та до регіону в цілому — 0,87, що свідчить про міцний зв'язок показників і залежність ВВП від експортних операцій з цими країнами, оскільки  $0,75 < R < 1$ .

Для подальшого аналізу варто звернути увагу на експортний потенціал країн. Для цього було розраховано коефіцієнти ефективності експорту для кожної з країн, що досліджуються. Дані для проведення розрахунків наведено в табл. 2.

Відповідно до отриманих результатів, коефіцієнти ефективності експорту складають: в Німеччині — 34,42; Швейцарії — 9,55; Австрії — 4,37; Україні — 0,15.

Інтерпретація отриманих результатів дозволяє констатувати, що Україна має найменш ефективний експорт серед країн, що досліджуються, і відповідно, найнижчий обсяг виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100 % [3, с. 17].

Крім цього, розглянемо, які товари України мають компаративну перевагу. Для цього застосуємо показник виявленої відносної переваги. Вихідні дані та розрахований коефіцієнт наведені в табл. 3.

Відповідно до розрахованих коефіцієнтів, Україна має компаративну перевагу в торгівлі наступними групами товарів (де  $KP_{ji} > 0$ ):

1) жири та олії тваринного або рослинного походження (2,36);

2) недорогочінні метали та вироби з них (1,45);

3) продукти рослинного походження (1,4);

4) деревина і вироби з деревини (1,21);

5) готові харчові продукти (0,3).

Враховуючи те, що дані групи товарів майже не представлені в структурі експорту України до Австрії, Швейцарії та Німеччини, можна зробити висновок, що Україна не має виявленої компаративної переваги у торгівлі з цими країнами.

На думку авторів, більшість проблем, що стоять перед Україною у сфері економічного співробітництва з країнами Центральної Європи, не можливо вирішити у короткостроковій перспективі для того, щоб вивести економічні відносини на якісно вищий рівень.

Проведене дослідження дало змогу зробити певні висновки:

1) суттєвий зв'язок, що існує між економікою України та експортом товарів і послуг до таких країн, як Австрія, Швейцарія, Німеччина, характеризується значною неефективністю;

2) Україна має найнижчий результат щодо проведення експорт-орієнтованої політики порівняно з країнами дослідження, оскільки її ефективність експорту є набагато нижчою;

3) український експорт товарів не використовує свої відносні переваги у торгових відносинах з країнами Центральної Європи.

## Література

1. Башнянин Г. І. Загальна економічна теорія (Ч. 1; Ч. 2). Спеціальна економічна теорія / Г. І. Башнянин, П. Ю. Лазур, В. С. Медведєв — К. : Ніка-Центр; Ельга, 2002. — 527 с.
2. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посіб. / А. П. Голіков; 3-тє вид., переробл. і доповн. — К. : Знання, 2009. — 222 с.
3. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс] / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика — 2008. — № 10. — 31 с. — Режим доступу : <http://ierjournal.com/>
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://www.ukr.stat.gov.ua/>.
5. Статистичні дані [Електронний ресурс] / Група світового банку. — Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>
6. Всесвітній інформаційний бюлетень [Електронний ресурс] / Центральне розвідувальне управління Сполучених Штатів Америки. — Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <https://www.cia.gov/>

## СВІТОВІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ – «СЕРЦЕ» ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

М. В. Шуба,

к.е.н., викладач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

marinashuba@ukr.net

Досліджено фактори та умови, які сприяють виникненню світових фінансових центрів. Розглянуто роль світових фінансових центрів у розвитку глобального фінансового ринку та виявлено тенденції у їх розвитку. Проаналізовано найвідоміші міжнародні рейтинги світових фінансових центрів.

**Ключові слова:** світовий фінансовий центр, національний фінансовий центр, фінансовий ринок, фінансова система, міжнародні рейтинги світових фінансових центрів.

### МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ – «СЕРДЦЕ» ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Исследованы факторы и условия, которые способствуют возникновению мировых финансовых центров. Рассмотрена роль мировых финансовых центров в развитии глобального финансового рынка и выявлены тенденции в их развитии. Проанализированы наиболее известные международные рейтинги мировых финансовых центров.

**Ключевые слова:** мировой финансовый центр, национальный финансовый центр, финансовый рынок, финансовая система, международные рейтинги мировых финансовых центров.

### INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS AS THE «HEART» OF THE GLOBAL FINANCIAL MARKET

The article studies factors and conditions that contribute to the emergence of international financial centres. The role of international financial centers in the development of global financial market are considered, trends in their development are identified. The most famous international rankings of the world financial centers are analyzed.

**Key words:** international financial center, national financial center, financial market, financial system, international rankings of the international financial centers.

Світові фінансові центри відіграють важливу роль у забезпеченні розвитку світової економіки, щоденно переміщуючи багатомільярдні маси капіталу та формуючи міжнародний ринок капіталу з усіма його сегментами – ринками банківських кредитів, цінних паперів, золота та валюти.

Світові фінансові центри виконують функцію своєрідного «серця» глобального фінансового ринку, сприяючи розвитку світового господарства. Подібно до серця живої істоти, яке забезпечує потік крові по кровоносних судинах, світові фінансові центри мобілізують і перерозподіляють у всьому світі значні обсяги фінансових ресурсів.

Дослідженню світових фінансових центрів присвячені праці багатьох науковців, а саме: Є. Великова, С. Дробишевського, І. Ключникова, О. Ключникова, Л. Красавіна, О. Молчанової, Є. Худько та ін.

Разом з тим, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню світових фінансових центрів, актуальність зазначеної проблеми зумовила вибір теми статті.

Метою публікації є дослідження факторів, які сприяють виникненню світових фінансових центрів, та сучасних тенденцій їх розвитку.

Світові фінансові центри – центри зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні та фінансові операції, операції з цінними паперами, золотом [3, с. 105]. Згідно з існуючими

дослідженнями, світові фінансові центри виникають на основі національних фінансових ринків, які раніше за інші пройшли всі три стадії розвитку (від місцевого ринку до світового фінансового ринку). Виникнення та географічне розташування світових фінансових центрів є наслідком тенденцій у світовій економіці, проте їх функціонування має здатність впливати як на розвиток світової економіки в цілому, так і на економіки окремих країн, де вони розташовані.

Світові фінансові центри утворюються в результаті потоку та агрегації фінансових чинників в глобальному масштабі. Зможе чи ні місто розвиватися як світовий фінансовий центр залежить від його комплексної конкурентоспроможності з точки зору побудови його фінансового ринку, потенціалу росту і розвитку, промислової підтримки, умов та спектру послуг, що можуть надаватися містом, та національного середовища.

Для того щоб перетворитися у розвинений світовий фінансовий центр, здатний обслуговувати зростаючі світові потоки капіталу між собою та іншими міжнародними, регіональними та місцевими фінансовими ринками, центр повинен володіти всіма необхідними елементами підтримки як своїх національних, так і міжнародних операцій. Щоб створити свій міжнародний фінансовий ринок, Лондон, наприклад, витратив на це декілька століть, Нью-Йорк і Токіо, у свою чергу, витратили на цей про-

цес близько 100 років. Однак в останні десятиріччя встановлюється тенденція більш швидкого формування світових фінансових центрів, — це стає можливим завдяки чіткій та спрямованій політиці у цій сфері [2, с. 6].

Обов'язковими умовами, які відповідають статусу світового фінансового центру є:

- стійкість фінансової системи та стабільна валюта, яка забезпечує довіру серед іноземних інвесторів;
- наявність розвинутої кредитної системи;
- наявність сучасної технологічної фондової біржі;
- ліберальні податкові та правові умови, що не перешкоджають фінансовим операціям та інвестиціям і дають можливість ефективно розподілити кошти;
- широкий спектр інструментів фінансового ринку, що надає інвесторам капіталу різноманітність варіантів з точки зору витрат, ризику, строків, ліквідності та контролю;
- наявність ефективних міжнародних систем зв'язку, які дозволяють ефективно здійснювати безготівкові розрахунки та готівкові платежі;
- зручне географічне положення;
- наявність кваліфікованих кадрів, спроможних ефективно працювати у фінансових інститутах, інфраструктурних та консультативних організаціях, а також у регулюючих органах;
- економічна свобода: фінансовий ринок не може існувати без свободи діяльності, споживання, накопичення та інвестування [4].

Як відомо, існують певні стадії розвитку світового фінансового центру (рис. 1).

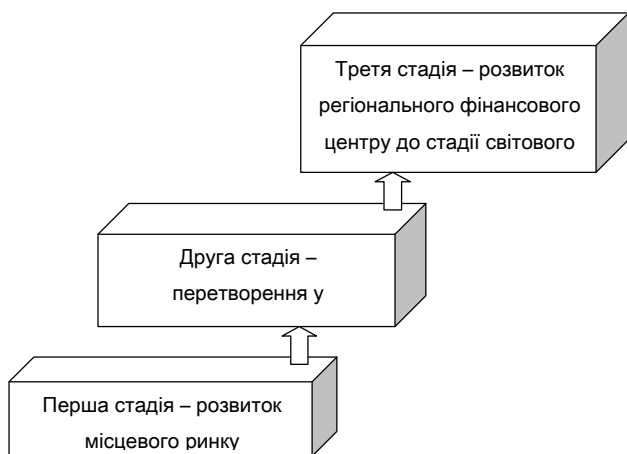


Рис. 1. Стадії розвитку фінансових центрів  
Складено автором за матеріалами: [4]

Для того щоб місцевий ринок зміг перетворитися на розвинутий світовий фінансовий центр, необхідно, щоб країна володіла всіма необхідними елементами підтримки як своїх, так і міжнародних операцій.

Також існують інші вимоги створення світових фінансових центрів. Так, до формування світових

фінансових центрів так чи інакше призводять процеси фінансової лібералізації і глобалізація фінансових ринків. Учасники фінансової сфери обирають місце ведення свого бізнесу і здійснення угод виходячи з різних критеріїв.

Можна виділити набір певних факторів, які роблять те чи інше місто успішним фінансовим центром:

- доступ до міжнародних фінансових ринків;
- наявність значущого фондового ринку, що передбачає функціонування хоча б однієї великої торговельної системи;
- міжнародний лістинг цінних паперів;
- досвід проведення публічних розміщень;
- надійність банківської системи країни;
- присутність в країні міжнародних кредитних організацій;
- стійка позиція на міжнародному валютному ринку;
- наявність потенціалу внутрішніх інвестицій, що є первинним стимулом розвитку внутрішнього ринку і фінансової системи [1, с. 10].

Світові фінансові центри мають деякі особливості, які відрізняють їх від інших міст. Важливою ознакою фінансового центру є наявність рамкових умов. Це, насамперед, законодавство, що сприяє збільшенню капіталу, а також розвинута інфраструктура, транспортна мережа та людські ресурси. Також важливою ознакою є те, що фінансові центри повинні виконувати комунікаційну функцію. Особливого значення у сучасних умовах набуває централізація каналів передачі й обробки інформації. І, нарешті, у фінансовому центрі мають бути створені умови для високої ліквідності, тільки в цьому разі він буде привабливим для глобальних фінансових потоків. Підвищення статусу національного фінансового центру до світового багато в чому залежить саме від того, чи вдасться йому переконати глобальних учасників ринку у своїй привабливості.

Існують багато класифікацій та рейтингів фінансових центрів. Головним об'єднуючим критерієм у різних видах класифікацій є те, що відносини між фінансовими центрами поєднують елементи співпраці з жорсткою конкуренцією, завдяки яким кожен світовий фінансовий центр спеціалізується на конкретних фінансових операціях і відіграє певну роль у світовому господарстві.

Згідно із даними доповіді по індексу Global Financial Centres Index 16 (GFCI16), який розраховує фінансова консалтингова компанія Z / Yen Group з 2007 р., що є одним з найбільш відомих рейтингів фінансових центрів, у рейтингу лідирують Нью-Йорк, Лондон, Гонконг, Сінгапур та Сан-Франциско. Лідери серед фінансових центрів за чотири роки наведено у табл. 1.

Інший відомий рейтинг світових фінансових центрів — International Financial Center Development Index — розраховується Чиказькою товарною біржею (Chicago Mercantile Exchange) і компанією Доу Джонс (Dow Jones & Company) спільно з китайським

Таблиця 1

## Топ-10 світових фінансових центрів у 2010–2014 рр. (згідно з Global Financial Centres Index)

Місце у рейтингу	10 центрів-лідерів згідно з GFCI 16 (вересень 2014)	10 центрів-лідерів згідно з GFCI 14 (вересень 2013)	10 центрів-лідерів згідно з GFCI 12 (вересень 2012)	10 центрів-лідерів згідно з GFCI 10 (вересень 2011)	10 центрів-лідерів згідно з GFCI 8 (вересень 2010)
1	Нью-Йорк	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон
2	Лондон	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк
3	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг
4	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур
5	Сан-Франциско	Токіо	Цюрих	Шанхай	Токіо
6	Токіо	Цюрих	Сеул	Токіо	Шанхай
7	Цюрих	Бостон	Токіо	Чикаго	Чикаго
8	Сеул	Женева	Чикаго	Цюрих	Цюрих
9	Бостон	Франкфурт	Женева	Сан-Франциско	Женева
10	Вашингтон	Сеул	Торонто	Торонто	Сідней

Складено автором за матеріалами: [6]

інформаційним агентством Сінхуа (Xinhua News Agency) з 2010 р., де оцінюються 45 фінансових центрів, використовуються об'єктивні показники і суб'єктивні оцінки. Дані про лідерів з 2010 до 2013 рр., згідно з вищезгаданим рейтингом, представлено нижче (табл. 2).

Таблиця 2

## Топ-10 світових фінансових центрів у 2010–2013 рр. (згідно з International Financial Center Development Index)

Місце у рейтингу	2013	2012	2011	2010
1	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк
2	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон
3	Гонконг	Токіо	Токіо	Токіо
4	Токіо	Гонконг	Гонконг	Гонконг
5	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Париж
6	Шанхай	Шанхай	Шанхай	Сінгапур
7	Париж	Франкфурт	Париж	Франкфурт
8	Франкфурт	Париж	Франкфурт	Шанхай
9	Чикаго	Цюрих	Сідней	Вашингтон
10	Сідней	Чикаго	Амстердам	Сідней

Складено автором за матеріалами: [5]

З таблиці видно, що перша шістка лідерів у розглянутий період є достатньо стабільною, лише Гонконг вперше піднявся вище Токіо у 2013 р.

Однією з тенденцій у розвитку світових фінансових центрів є процес зміщення фінансової активності з традиційних фінансових центрів у фінансові центри в країнах з ринками, що формуються. Підтвердженням цьому є дослідження International Financial Center Development Index, в якому проведено спеціальне дослідження розвитку фінансових центрів в країнах БРІКС (на прикладі Шанхая, Йоганнесбурга, Сан-Паулу, Москви та Мумбаї). Одним з показників є індекс довіри (confidence

index) (табл. 3), також аналізується інвестиційна привабливість, наявність фінансових продуктів, фінансові інновації та інфраструктура, рівень посередницьких послуг та ін.

Аналіз довіри в основному досліджує упевненість інтерв'ююваних у трансформації в світові фінансові центри самих представницьких міст в країнах БРІКС: 5 балів виражає повну довіру; 4 бали – часткову довіру; 3 бали виражають ні довіру, ні недовіру; 2 бали – часткову недовіру; 1 бал – немає довіри взагалі. Відсоток у другому стовпці означає відношення кількості респондентів, які вважають, що бал довіри до фінансового центру дорівнює 1 до загальної кількості опитаних. Відсотки з третього по шостий стовпець розраховуються аналогічним чином. Комплексний бал є середньозваженим [5]. Тобто можна зробити висновок, що бали довіри, отримані від респондентів для країн БРІКС, мають такі особливості:

Шанхай все ще виділяється, займаючи перше місце, за ним – Йоганнесбург, Сан-Паулу, Москва і Мумбаї. Порівняно з 2012 р., довіра до Йоганнесбургу швидко збільшилася, в той час як Сан-Паулу і Мумбаї втратили свої позиції.

Існування великого розриву у довірі Шанхая й іншим чотирьом містам. Друге місце у рейтингу займає Йоганнесбург, який відстає від Шанхая на 0,71, в той час, як різниця оцінки між іншими містами незначна.

Тенденціями розвитку світових фінансових центрів останніх років, крім підвищення ролі фінансових центрів у країнах з ринками, що формуються, є:

– консолідація фінансових центрів. Серед фахівців існує думка, що Нью-Йорк, Лондон і Гонконг перетворюються на єдиний глобальний фінансовий центр із загальними правилами регулювання;

Таблиця 3

## Порівняння індексу довіри фінансовим центрам в країнах БРІКС

Місто	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5 балів	Комплексний бал	Рейтинг 2013	Рейтинг 2012
Шанхай	3,11 %	8,26 %	18,45 %	45,90 %	24,28 %	3,80	1	1
Йоганнесбург	7,36 %	20,87 %	35,88 %	27,25 %	8,64 %	3,09	2	5
Сан-Паулу	6,26 %	22,16 %	36,55 %	27,25 %	7,78 %	3,08	3	2
Москва	9,72 %	22,30 %	32,02 %	27,39 %	8,58 %	3,03	4	4
Мумбаї	11,32 %	22,86 %	29,04 %	26,96 %	9,82 %	3,01	5	3

Складено автором за матеріалами: [5]

– посилення ролі регіональних центрів Азії, Латинської Америки, Близького Сходу та Африки, які прагнуть до перерозподілу сфер впливу;

– світові фінансові центри поступово перетворюються на потужні інформаційно-аналітичні та організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним кредитним потенціалом. Провідні позиції у світових фінансових центрах займають фірми, що обслуговують їх потреби, в тому числі юридичні та аудиторські, а також управлінські консультанти (McKinsey & Company, EY, Deloitte Touche Tohmatsu Limited та ін). Крім того, світові фінансові центри залучають широке коло фахівців (експертів з економічного та юридичного аналізу та ін.), які займаються аналізом стану і перспектив світового господарства та економіки країн світу. Зростає значення аналітичних центрів, здатних забезпечити проведення міждисциплінарних досліджень, підготовку індексів і рейтингів (Moody's, Standard and Poor's, Fitch та ін.);

– вплив офшорних фінансових центрів, які, як правило, надають гарантії секретності операцій, а також інші пільги, при кредитуванні пред'являють низькі вимоги щодо резервів. У конкурентній боротьбі за залучення капіталів офшорні фінансові центри домагаються успіху, спеціалізуючись на наданні певного набору послуг і виконанні обмеженого кола фінансових операцій. Одні надають гаранто-

вану секретність, інші – особливо пільгові тарифи та збори. Частина з них займається наданням послуг банківським організаціям, інші – фондам або страховим компаніям.

Претензії до офшорних зон полягають в тому, що, встановлюючи нульову або номінальну ставку оподаткування, вони займаються «податковим демпінгом», переманюючи мобільний капітал з інших країн. Тим самим вони руйнують податкову базу цих країн, заохочують ухилення від податків і змушують переносити тягар оподаткування на менш мобільні податкові бази (праця, нерухомість, споживання). Відповідно відбувається спотворення структури економічних стимулів «неофшорних» економік;

– поява нової функції з управління міжнародної заборгованістю та її реструктуризації [5, с. 61].

Таким чином, роль світових фінансових центрів у глобальному фінансовому ринку та світовій економіці є надзвичайно важливою, на кшталт ролі серця у життєдіяльності живої істоти. Сильний фінансовий центр сприяє значному припливу капіталу у країну, покращує інвестиційний клімат, підвищує рівень зайнятості, допомагає мобілізувати і перерозподіляти у всьому світі значні обсяги фінансових ресурсів та ін., так само як здорове серце забезпечує життєдіяльність живих істот та допомагає жити повноцінним життям.

### Література

1. Дробышевский С. М. Перспективы создания международного финансового центра в Российской Федерации / С. М. Дробышевский, Е. В. Худько, Е. Е. Великова. – М.: Институт Гайдара, 2010. – 108 с.
2. Ключников И. К. Финансовые центры: теория и механизмы развития / И. К. Ключников, О. А. Молчанова, О. И. Ключников. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 330 с.
3. Красавин Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л. Н. Красавин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 576 с.
4. Сахаров А. А. Международные финансовые центры [Электронный ресурс] / А. А. Сахаров // Методический журнал «Регламентация банковских операций. Документы и комментарии». – Режим доступа: [http://www.reglament.net/bank/reglament/2009\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/reglament/2009_2_article.htm)
5. Шпак Л. О. Особливості розвитку світових фінансових центрів / Л. О. Шпак // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент. – 2013. – № 1 (14). – С. 51–62.
6. GFCI – Global Financial Centres Index [Electronic resource] / Z/Yen Group. – official website. – Way of access: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>
7. Xinhua – Dow Jones International Financial Centres Development index (2013) [Electronic resource]. – Way of access: [http://www.sh.xinhua.org/shstatics/images2013/IFCD2013\\_En.pdf](http://www.sh.xinhua.org/shstatics/images2013/IFCD2013_En.pdf)



**EKOONOMIKA**

## ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ: КОНЦЕПЦИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

**Е. М. Воробьев,**

д.э.н., проф.

**Т. И. Демченко,**

к.э.н., доц.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

avve1934@mail.ru    lychkoti@rambler.ru

Целью данной статьи является анализ постиндустриальных тенденций в мире и перспектив их распространения в других странах. В статье рассматриваются противоречия, характерные для данной концепции, показана специфика процессов мирового разделения труда и деиндустриализации, отмечается актуализация проблемы глобального неравенства.

**Ключевые слова:** концепция постиндустриального общества, деиндустриализация, мировое разделение труда, глобальное неравенство.

### ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ: КОНЦЕПЦІЯ ТА РЕАЛЬНІСТЬ

Метою даної статті є аналіз постіндустріальних тенденцій у світі та перспектив їх розповсюдження в інших країнах. У статті розглядаються протиріччя даної концепції, показано специфіку процесів світового поділу праці та деіндустріалізації, зазначається актуалізація проблеми глобальної нерівності.

**Ключові слова:** концепція постіндустріального суспільства, деіндустріалізація, світовий поділ праці, глобальна нерівність.

### POST-INDUSTRIALISM: CONCEPT AND REALITY

The purpose of this article is the analysis of the post-industrial trends in the world and perspectives of their distribution in other countries. This article studies the contradicting characteristics of this concept, the key elements of the processes of labour global division and deindustrialization. The article describes actualization of the problem of global inequality.

**Key words:** concept of postindustrial society, de-industrialization, the global division of labour, global inequality.

Современная эпоха — это время радикальных общественных трансформаций. С конца XX века ученые пытаются описать и объяснить те качественные изменения, которые происходят в разных сферах мирового развития — экономике, политике, идеологии и др. Одной из ведущих концепций развития национального хозяйства и мировой экономики в целом является постиндустриализм.

Теория постиндустриального общества и ряд ее интерпретаций возникают и развиваются во второй половине XX века благодаря трудам целой плеяды ученых, прежде всего Д. Белла, А. Турена, А. Тоффлера, Ж. Фурастье, Р. Хейлбронера, М. Кастельса и др. Также широкую известность получили работы российского ученого В. Л. Иноземцева, по мнению которого «теория постиндустриального общества стала фактически единственной социологической концепцией XX века, в полной мере подтвержденной исторической практикой» [4, с. 4].

Постиндустриальное общество в представлении многих ученых рассматривается как реальность для развитых стран, и как перспектива для развивающихся, где смена индустриального уклада произойдет благодаря приоритетному значению науки и информационных технологий. Целью данной статьи является анализ постиндустриальных тенденций в мире и определение практической ценности данной теории.

Концепция постиндустриализма признана на Западе в качестве мейнстрима социально-эконо-

мического развития, но в последнее время в научной литературе активно ведутся дискуссии относительно сущности постиндустриального общества и перспектив его распространения в других странах. Становится очевидным, что современный глобальный мир не вписывается в сценарии теоретиков постиндустриализма, ведь делая выводы об общемировых закономерностях развития, они берут в расчет только преобразования в странах западного мира. Сомнению подвергаются также сами критерии развитости общества, применяемые сторонниками этой концепции. Если представить элементы постиндустриального общества в качестве высшей степени развития, то возникает вопрос, может ли постиндустриальная экономика развиваться на собственной основе, не подпитываясь ресурсами из остального мира? Кроме того, в постиндустриальном обществе не только сохраняются многие противоречия, свойственные индустриальному обществу, но возникают новые, еще более сложные.

В рамках теории постиндустриализма бытует мнение, что развитие науки и информационных технологий привело к значительному росту производительности труда, особенно в индустриальной сфере, что принципиально изменило не только структуру производства, но и всю модель мировой экономики. Технологический прогресс сделал возможным масштабное перемещение трудовых ресурсов из сферы материального производства в сферу услуг. Однако тезис о том, что в будущем

сфера услуг будет доминировать в мировом производстве, не имеет под собой достаточных оснований. Критики постиндустриализма указывают на то, что информационные технологии не вызвали роста производительности труда в традиционных отраслях. Этот рост в рамках глобализации был связан в первую очередь со спецификой процессов мирового разделения труда или, относительно США, с контролем над единственным мировым эмиссионным центром [5].

Положение Запада как сервисного центра мира обеспечивается прежде всего финансово-эмиссионным планетарным механизмом, основанным на доминировании доллара. Доллары США не имеют практически никакого ресурсного обеспечения внутри США, их стоимость обусловлена исключительно тем обстоятельством, что в обмен на эту эмитированную денежную массу народы других стран готовы поставлять свои ресурсы и товары реальных секторов экономики. Секретарь казначейства Соединенных Штатов Джон Коннелли в начале 70-х сказал о долларе известные слова: «it's our currency and your problem» («это наша валюта и ваши проблемы»). Действительно, те, кто использует доллар и покупает госбумаги США, делают это добровольно, признавая существующий порядок эксплуатации.

Специфика мирового разделения труда, благодаря которому сфера услуг стала доминировать в развитых странах, определяется в современной глобальной системе по принципу «центр – периферия». Причем отношения между этими зонами неравноправны, т. к. страны центра эксплуатируют «периферию».

Мировая «периферия» неоднородна, в нее входят две группы стран. Первая – экономически обслуживает постиндустриальные страны, играет роль их индустриального придатка. Здесь существуют свои отраслевые ниши в мировой специализации: сельское хозяйство («банановые республики»), добывающая промышленность («сырьевые республики»), обрабатывающая промышленность («сборочный цех») и рекреационно-релаксационное обслуживание («курортная зона») [1, с. 153]. Вторая группа стран – мировая геоэкономическая обочина (основа – Африканский континент), это страны, не включенные в обеспечение мирового «золотомиллиардного» центра.

Очевидно, что постиндустриальные государства не могут существовать без мировой «периферии», поставляющей товары индустриального сектора. Поэтому описываемые сторонниками постиндустриализма процессы деиндустриализации, характерные для развитых стран, вовсе не означают снижения роли материального производства по сравнению со сферой услуг. Просто условием формирования в развитых странах постиндустриального общества является перемещение предприятий, производящих материальные блага, в развивающиеся страны с низкими издержками производства и

дешевой рабочей силой. Следует заметить, что в некоторых странах мировой «периферии» также происходят процессы деиндустриализации, однако они не означают переход к «постиндустриальной фазе», а скорее характеризуют возврат к уровню доиндустриальной эпохи.

Фактически в современном капиталистическом мире сосуществуют две экономики: одна – экономика реального сектора, в ней создаются реальные товары и услуги; вторая – виртуальная и спекулятивная экономика, представляющая собой торговлю биржевыми товарами и различными ценными бумагами [6, с. 8]. Собственно, вследствие многократного расширения рынка финансовых услуг в экономике развитых стран сфера услуг стала доминировать. Несмотря на свою обособленность, существование и функционирование торгового и финансового капитала обусловлено материальным производством. Виртуальная экономика не может существовать без реального сектора: в сущности, она на нем паразитирует.

Таким образом, существование «постиндустриального общества» с доминированием сферы услуг возможно лишь за счет «периферии», занятой материальным производством. Поэтому развитые страны весьма заинтересованы в сохранении status quo в рамках сложившейся системы международного разделения труда, а распространение постиндустриальных тенденций и в развивающихся странах им не выгодно.

Одним из действенных способов экономической консервации отставания стран «периферии» является монополизация развитыми странами и транснациональными корпорациями рынка высоких технологий. Конечно, открытия и изобретения воспринимаются в итоге всем человечеством, но система тотального патентования и авторского права ведет к дальнейшему разрыву между инновационными лидерами и аутсайдерами [1, с. 137]. Если эти лидеры будут готовы торговать на рынке технологий, то преимущественно теми элементами инноваций, с помощью которых выпускаются низко и среднетехнологические виды продукции. Конечно, есть развивающиеся страны, в которых растет производство, связанное с «постиндустриальными» технологиями, но связано это в большинстве своем с аутсорсингом и прямым отношением к приобщению этих стран к «постиндустриальной цивилизации» не имеет [2].

Еще один способ консервации сложившегося диспаритета между развитыми и развивающимися странами – усугубление образовательной, а соответственно, и квалификационной дифференциации. Даже если в какой-либо из развивающихся стран правительства смогут повысить качество образования, эти реформы сами по себе не гарантируют изменения положения этого государства в системе международного разделения труда. Во многих странах третьего мира высока доля выпускников, которые не могут найти работу по специальности.

Это связано прежде всего со сложившейся структурой экономики, где в первую очередь востребована неквалифицированная рабочая сила. Кроме того, с учетом разницы зарплат в странах первого и третьего мира, велика вероятность, что квалифицированные специалисты из развивающихся стран предпочтут работать за рубежом. В целом же, несмотря на прокламации ООН и других международных организаций о достижении единого стандарта образования в мире, образовательные потенциалы населения во многих странах мировой «периферии» стали с начала 1990-х гг. заметно снижаться. Понятно, что индивиды, не обладающие необходимым образованием и квалификацией, могут быть лишены возможности повысить свой социальный статус, таким образом образование в современном мире выступает в качестве одного из механизмов, воспроизводящих неравенство.

Эксперты отмечают, что в последние годы наблюдается стремительный рост экономического неравенства как внутри отдельных стран, так и между странами. Международная группа независимых неправительственных благотворительных организаций Oxfam International представила результаты исследования «Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality», посвященного проблеме глобального неравенства. Согласно оценкам, богатство мира делится на две части: почти половина приходится на самый богатый один процент (1 % населения владеет активами в размере 110 трлн, что составляет 46 % мирового богатства), другая половина — на остальные 99 %. Несмотря на такую разницу, имущество богатых продолжает расти и сосредотачиваться в их руках. В 2013 году в мире появилось еще 210 долларовых миллиардеров. Отмечается, что 7 из 10 человек живут в странах, где экономическое неравенство увеличилось за последние 30 лет [7].

Такой стремительный рост глобального неравенства некоторые ученые связывают с распадом СССР. «В период реализации советского проекта мировые статистические показатели неравенства впервые, с начала формирования западноцентристской мир-системы (XV в.), стали снижаться. Но с распадом СССР вновь возникла тенденция усиления дифференциации уровня жизни различных социальных и страновых групп человечества. Причем динамика этого роста оказалась наивысшей за всю предшествующую историю» [1, с. 278].

Рост неравенства в развивающихся странах определяется тем, что они испытывают усиливающийся двойной гнет — со стороны мировой и национальной элит, которые не могут эффективно защищать суверенные интересы своих стран. В «периферии» насаждается идеология либерализации, создающей возможность внедрять механизмы неэквивалентного внешнеэкономического обмена и втягивать эти страны в долговую зависимость. В частности, активы большинства «переходных» экономик были перераспределены с помощью предложенной за-

падными экспертами модели «шоковой терапии». Ее реализация обрушивала как уровень жизни населения, так и цены на национальные активы, которые приобретались либо отдавались в рамках уплаты кредитов, выданных МВФ. «С 1980 года за следующие 20 лет такой практики двойного удара — обесценивания активов и параллельной финансовой либерализации — по всему миру страны с периферии отправили в развитые государства свыше 4,6 трлн долларов, что в 50 раз превышает объемы плана Маршалла» [3].

Постиндустриализм стал частью либеральной идеологии, которая гласит, что старый индустриальный уклад изжил себя, на развалинах СССР нужно создавать сразу постиндустриальное общество, а рынок выполнит эту задачу без участия государства. Но переход из индустриального прошлого в постиндустриальное будущее не состоялся, более того, не все постсоветские экономики смогли восстановить объемы ВВП времен существования СССР.

Внутренние противоречия концепции постиндустриального общества обнаруживают себя и в развитых странах в виде растущей социальной поляризации и сокращения западного среднего класса. Это прямое следствие деиндустриализации: если индустриальная система предполагала наличие большого по численности среднего класса, то постиндустриальное общество уже не нуждается в нем. Средний класс подвергается активному расслоению, в результате которого большая его часть переходит в имущественный слой, близкий к низшему классу, а относительно немногочисленная часть пополняет высшие слои общества. Наиболее дальновидные представители среднего класса переходят на службу к наднациональным корпорациям, а работникам ранее таких престижных сфер, как образование, медицина и некоторых других, приходится довольствоваться низшим статусом.

Сегодня западный средний класс — это люди, чье благосостояние держится на кредите, ведь увеличение объемов потребления происходило на фоне стагнации доходов [3]. Не имея возможности обеспечить большинству населения реальный рост доходов, либеральная экономика дала гражданам дешевые кредиты, таким образом подлинное неравенство на Западе было удачно замаскировано кредитной компенсацией. Следует отметить, что рост кредитных долгов сокращает объем средств, которые западные домохозяйства смогут направить на потребление товаров и услуг информационного постиндустриального сектора, что может в будущем привести к его сужению.

Таким образом, феноменология прогрессирующего внутривостранового и межстранового неравенства очевидна. А сама концепция постиндустриального общества, на наш взгляд, получила столь широкое распространение, поскольку она «в нужном свете» объясняет причины неизбежности состо-

яния современного неравенства и превосходства ряда стран над остальным человечеством. Схема развития «аграрное общество — индустриальное общество — постиндустриальное общество» доказывает естественность преференционного положения постиндустриальных стран вследствие выхода на более высокую стадию развития. Этот рецепт прогресса означает, что остальные страны также

должны постиндустриализоваться, чтобы достичь уровня жизни развитых стран, т.е. они сами виноваты в своей «отсталости».

Подытожив вышесказанное, можно прийти к выводу о том, что современная модель постиндустриализма — это не грядущая для всех стран мира стадия развития, а скорее, информационное идеологическое прикрытие реализации глобального неравенства.

---

### Литература

1. Багдасарян В. Э. Превосходство, присвоение, неравенство [Текст] : монография / В. Э. Багдасарян. — М. : Научный эксперт, 2013. — 304 с.
2. Бирюков А. А. «Постиндустриальный мир» или «постиндустриальный миф»? / А. А. Бирюков // Философия и общество. — 2011. — Вып. 2 (62). — С. 155–167.
3. Восканян М. Неoliberalизм как он есть [Электронный ресурс] / М. Восканян. — Режим доступа : <http://www.km.ru/news/otnyat-i-ne-delit-neoliberalizm-kak-est-ch-2>
4. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : монография / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. — 304 с.
5. Хазин М. Постмодерн — реальность или фантазия? [Электронный ресурс] / М. Хазин. — Режим доступа : <http://worldcrisis.ru/crisis/170860>
6. Якунин В. И. Постиндустриализм. Опыт критического анализа : монография / В. И. Якунин. — М. : Научный эксперт, 2012. — 288 с.
7. Working for the Few: Political capture and economic inequality [Electronic resource]. — Way of access : <http://oxfamlibrary.openrepository.com/oxfam/bitstream/10546/311312/19/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en.pdf>

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Е. О. Гапонова,  
аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
ello4ka\_05@list.ru

Автором проведено аналіз існуючих проблем соціального маркетингу на ринку медичних послуг з урахуванням загального ринкового підходу. Порушено питання моніторингу ефективності та продуктивності медичних послуг, співпраці державного та приватного сектору медицини та контролю якості надання медичних послуг. Окрему увагу приділено визначенню таких понять, як розмір ринку медичних послуг, їх доступність та ринкова ціна, сталий розвитку ринку медичних послуг.

**Ключові слова:** ринок медичних послуг, соціальний маркетинг.

### ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Автором проведен анализ существующих проблем социального маркетинга на рынке медицинских услуг с учетом общего рыночного подхода. Рассмотрены вопросы мониторинга эффективности и продуктивности медицинских услуг, сотрудничества государственного и частного сектора медицины и контроля качества оказания медицинских услуг. Отдельное внимание уделено определению таких понятий, как размер рынка медицинских услуг, их доступность и рыночная цена, устойчивое развитие рынка медицинских услуг.

**Ключевые слова:** рынок медицинских услуг, социальный маркетинг.

### FORMATION FEATURES OF MEDICAL SERVICES MARKET IN UKRAINE AT THE PRESENT STAGE

The author analyzes the existing problems of social marketing at the medical care market, considering the total market approach. The article studies the effectiveness of care services monitoring, cooperation of public-private sector of medicine and qualitative control of medical services. The author pays attention is given to the concepts such as market size of medical services, their availability and market prices, sustainable development of the health care.

**Key words:** health care market, social marketing.

Реалізація державної політики у сфері охорони здоров'я передбачає забезпечення права кожного громадянина на здоров'я, рівну доступність до якісної медичної допомоги, формування у населення свідомості, ідеології здорового способу життя, зміцнення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я.

У період реформування економіки України питання модернізації медичної сфери є пріоритетними і потребують всебічного аналізу та ефективного вирішення.

Одна з нагальних проблем — це розробка програми соціального маркетингу з урахуванням загального ринкового підходу до формування медичних послуг, спрямованої на моніторинг діяльності всієї системи охорони здоров'я, зокрема, використання лікувальних засобів, медичних послуг, забезпечення рівноправного доступу до цих продуктів, а також сегментації за готовністю і здатністю платити. На сьогодні обсяги попиту медичних послуг не можуть бути основною мірою формування ринку медичних послуг. Лише моніторинг продуктивності медичних послуг і соціальний маркетинг визначають сучасний ринок медичних послуг.

Соціальний маркетинг є окремим розділом у розробці загального ринкового підходу до реформування системи охорони здоров'я та загально-ринкового підходу до надання медичних послуг. Соціальний

маркетинг в медицині передбачає планування і впровадження окремих заходів та програм, направлених на здійснення соціальних змін для поліпшення надання медичних послуг з урахуванням потреб і можливостей різних груп населення. Такі заходи передбачають, окрім медичних заходів, попередження і профілактика захворювань ще й інформаційні заходи, направлені на попередження травматизації при використанні транспортних засобів, інформування населення щодо впливу на стан здоров'я і тривалість життя шкідливих звичок, інформування щодо профілактичних заходів серцево-судинних захворювань, вакцинації для попередження інфекційних захворювань, безпечної сексуальної поведінки з метою попередження інфекційних захворювань, що передаються статевим шляхом, та збереження репродуктивного здоров'я.

Соціальний маркетинг базується на таких маркетингових концепціях:

- кінцевою метою маркетингу є вплив на дію та поведінку;
- рішучі дії (зміни, новації, реформи) здійснюються всякий раз, коли окремі контингенти вважають, які переваги вони отримають більші за витрати, що вони несуть;
- концептуальні зміни, засновані на розумінні власного сприйняття цільової аудиторії запропонованих змін;

- цільова аудиторія повинна бути розділена на сегменти з урахуванням потреб кожного контингенту;
- кожна дія завжди повинна мати конкуренцію, яка зрозуміла і вирішена;
- ринок постійно змінюється і тому необхідно проводити своєчасний аналіз ефективності кожної дії щодо реформування (програми) та забезпечувати регулярний контроль.

Маркетингова діяльність ринку медичних послуг включає 4 «Р»:

- «Product» – створити привабливий «Продукт» (медичну послугу);
- «Price» – мінімізувати «Ціну» – цільова аудиторія (контингент вважає, що повинна платити в обмін на якість, час, комфорт, почуття власної гідності);
- «Places» – забезпечити можливість отримання (споживання) в «Закладах», які доступні контингентам та відповідають їх способу життя;
- «Promote» – сприяти поширенню інформації про продукт / сервіс (медичні послуги) через канали, які максимізують бажаний результат.

Фінансування державного та некомерційного сектору медичних послуг, що надаються бідним, соціально та економічно уразливим категоріям населення, водночас підтримуючи сталу модель комерційного забезпечення медичних послуг на вільному ринку для споживачів, які фінансово спроможні платити, характеризує загальний ринковий підхід у формуванні ринку медичних послуг.

Модель загальноринкового підходу у формуванні ринку медичних послуг має свої особливості:

- підвищення рівня використання медичних послуг серед цільових груп передбачає розширення ринку в цілому для того, щоб створити нових користувачів;
- для забезпечення ефективності ринок медичних послуг повинен бути сегментованим на однорідні групи з подібними потребами і характеристиками;
- формування ринку медичних послуг з використанням переваг кожного сектору (комерційного, державного, соціального) для досягнення максимальної ефективності роботи, дозволяючи при цьому кожному сектору направити свої ресурси на тих, хто найбільше цього потребує.

Необхідно чітко визначити показники загального ринку медичних послуг: розмір ринку, ринкову ціну, доступність на ринку, сталий розвиток ринку.

Розмір ринку – кількість різних видів медичних послуг, одиниць медичних препаратів, що були надані або продані, кількість користувачів.

Ринкова ціна – вартість медичних послуг, можливість різних груп населення платити за медичні послуги, покриття частини вартості медичних послуг державою, страхівка.

Доступність на ринку – відсоток споживачів медичних послуг, які знають де отримати їх і вважають, що відстань до місця отримання медичних послуг не є перешкодою для їх отримання.

Сталий розвиток ринку – лідери ринку медичних послуг, частка ринку, кількість і частка окремих високоспеціалізованих послуг на ринку, кількість джерел отримання медичних послуг.

Загальноринковий підхід до формування медичних послуг має основну мету – зрозуміти можливість та готовність населення до загального ринку медичних послуг, залучити партнерів до планування загального ринку медичних послуг, інформування щодо концепції реформування охорони здоров'я зацікавленими сторонами. Досягнення цієї мети можливо за умови визначення об'єктивної потреби у різних видах медичних послуг, оцінки впливу зацікавлених сторін, визначення прихильників і опонентів, з'ясування думки про загальний ринок медичних послуг у різних верств населення і про заходи реформування охорони здоров'я, розроблення державної стратегії щодо доступності та якості надання медичної допомоги всім соціальним групам населення України.

Надзвичайно важливим є розуміння ринкового та політичного середовища для оцінки формування ринку медичних послуг і тут необхідно своєчасно і вірно вирішувати досить складні питання, такі як:

- хто є основними контингентами, зацікавленими в отриманні різних медичних послуг;
- чи є життєздатним приватний сектор медичних послуг;
- які існують потенційні джерела фінансування медичних послуг;
- як державне регулювання впливає на приватні медичні послуги – сприяє або перешкоджає участі приватного сектору;
- які масштаби і характер конкуренції існують у приватному секторі медичних послуг;
- які бар'єри є для входу на ринок медичних послуг;
- хто на ринку медичних послуг займається первинною, вторинною або третинною медичною допомогою, і який відсоток кожного виду допомоги на ринку медичних послуг;
- які види медичної допомоги є на ринку медичних послуг, їх ціна та доступність для населення;
- забезпечення законодавчої бази щодо надання різних видів медичної допомоги;
- аналіз якості медичних послуг;
- потоки ресурсів та варіанти фінансування, прогнозування потреб у медичних послугах;
- незадоволені потреби у медичних послугах;
- існуючі та потенційні ринкові ніші для державного та приватного секторів;
- готовність різних контингентів населення платити за медичні послуги.

Треба зазначити, що існують регуляторні заходи, які впливають на попит та пропозицію медичних послуг. Серед них є такі, як гарантія якості та механізм контролю якості медичних послуг, професійні регуляції стосовно надання тих чи інших медичних послуг фахівцями та закладами охорони здоров'я, ліцензування та акредитація закладів охорони здо-

ров'я, контроль дотримання санітарних умов впровадження медичної практики.

У період реформування економіки загальноринкові підходи до формування пакету медичних послуг дають можливість підтримувати координаційні механізми державно-приватного співробітництва для забезпечення потреб всіх верств населення. Таке співробітництво передбачає надання безкоштовної невідкладної медичної допомоги малозабезпеченим та уразливим верствам населення, і можливість населенню із середнім або високим рівнем доходів отримувати, за бажанням, медичну допомогу як у державних закладах охорони здоров'я, так і в приватних.

Слід зазначити, що державно-приватне співробітництво має реальні переваги: забезпечення фінансової стабільності, координації, чітке визначення обсягів надання медичної допомоги, чітке визначення контингентів населення, в першу чергу уразливих груп, розширення ринку медичних послуг та їх постачальників.

Основними пріоритетними напрямками у формуванні ринку медичних послуг є державне фінансування медичних послуг для малозабезпечених верств населення з координацією державного та приватного фінансування та сприяння тому, щоб населення з високим рівнем доходів зверталось за медичними послугами до установ, що фінансуються приватними інвесторами.

Основою для співпраці між державним та приватним секторами є розуміння мотивації та визна-

чення відносин між ними. Ці два сектори поєднують національні завдання загальнодержавної системи охорони здоров'я з інтересами і реаліями приватного сектору. Державно-приватне співробітництво передбачає заключення контрактів між державними органами охорони здоров'я та приватними постачальниками медичних послуг для надання медичної допомоги населенню, чітко визначеної системи ліцензування і акредитації, регулювання збоку держави дозволу на окремі види медичних послуг, програми соціального маркетингу, забезпечення контролю якості медичних послуг та створення системи безперервного навчання медичних працівників всіх фахів з обов'язковою їх атестацією щодо відповідності рівня знань кваліфікаційним категоріям.

Ефективне державно-приватне співробітництво в області надання медичних послуг буде сприяти збільшенню кількості окремих видів медичної допомоги, що надаються державними і приватними закладами охорони здоров'я, досягненню високої їх якості за рахунок конкуренції, збільшенню відсотка приватного сектору у наданні послуг у сфері охорони здоров'я, забезпеченню стандартів якості та доступності цін при розширенні спектру медичних послуг, що надаються підвищенню якості медичної допомоги за рахунок підвищення кваліфікації медичних працівників. Таке співробітництво дозволить забезпечити доступність та якість надання медичної допомоги всім верствам населення.

### Література

1. Москаленко В. Ф. Економіка охорони здоров'я : підручник / В. Ф. Москаленко, О. П. Гульчій, В. В. Таран та ін. — Вінниця: Нова Книга, 2010. — 288 с.
2. Пушмак Г. Маркетингові шляхи реформування медицини в Україні / Г. Пушмак // Маркетинг в Україні. — 2013. — № 3. — С. 28–32.
3. Семенов В. Ю. Экономика здравоохранения / В. Ю. Семенов. — М. : ООО «Медицинское информационное агентство», 2006. — 472 с.



## MODÉLISATION MATHÉMATIQUE DE LA POPULATION DES VILLES

A. P. Golikov,

docteur en sciences géographiques, prof.  
Université Nationale de Kharkiv – V. N. Karazin

Modélisation mathématique de la population des villes. La possibilité d'utiliser un modèle mathématique empirique permettant de prédire la taille de la population de la population urbaine du pays est examinée. La taille de la population sur la croissance des villes, qui représentent des centres commerciaux, permet la planification de la production, la demande et la consommation des biens et services.

**Tags:** ville, la population, le modèle, l'équation, des perspectives.

### МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЛЮДНОСТІ МІСТ

Розглядається можливість використання емпіричної математичної моделі для прогнозування людності населення міст країни. За зростанням людності міст, які є ринковими центрами, стає можливим планування виробництва, попиту і споживання товарів і послуг.

**Ключові слова:** місто, людність, модель, перспективи, рівняння.

### МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛЮДНОСТИ ГОРОДОВ

Рассматривается возможность использования эмпирической математической модели для прогнозирования людности населения городов страны. По росту людности городов, которые являются рыночными центрами, возможно планирование производства, спроса и потребления товаров и услуг.

**Ключевые слова:** город, людность, модель, перспективы, уравнение.

L'économie de marché, en dépit de la liberté d'entreprise et la concurrence féroce, a besoin de la programmation et de la planification. Leur efficacité dépend des calculs à long terme de la production, de l'offre et de la demande pour divers types des biens et services. Les calculs peuvent être basés sur la modélisation économique et mathématique. On peut se servir d'un exemple, il s'agit de l'équation mathématique empirique proposée par le scientifique américain Zipf et améliorée par le scientifique soviétique Y. Medvedkov.

Les grandes villes, en particulier, appartiennent aux objets les plus importants recherchés par le marketing en qualité des centres commerciaux. Cela peut être expliqué par leur rôle de premier plan dans la vie économique, politique et culturelle des pays et des régions. En se basant sur l'hypothèse qui dit, que la capacité du marché est proportionnelle au nombre d'habitants, il est possible, en se basant sur les tendances démographiques de la population, pour faire des prévisions sur les volumes des ventes. Leurs calculs nécessitent l'utilisation de la modélisation économique et mathématique.

Le modèle en question est basé sur l'hypothèse proposée par le scientifique américain Zipf, qui affirme que pour certains systèmes de villes (pays ou région) il existe une relation spécifique entre la population de la ville et son numéro de série dans l'ordre décroissant (ou croissant) la population dans la ville sous forme de l'équation suivante:

$$H_j = H_1 \cdot j^{-a} \quad (1)$$

où  $H_j$  – population de la  $j$ -ème ville;

$H_1$  – population de la plus grande ville selon le nombre d'habitants;

$a$  – coefficient de contraste, typique de certains systèmes concrètes des villes.

Sur la base de cette hypothèse et admissions, que la demande du marché est proportionnelle au nombre d'habitants, il est possible de déterminer la demande d'achat de n'importe quel système de villes, sachant son numéro d'ordre et le nombre d'habitants de la plus grande ville.

Par exemple, pour les villes des États-Unis, où le coefficient de contraste peut être égale à 1. Alors à partir de la formule (4.2) il résulte que le nombre d'habitants de la plus grande ville est  $\text{New York} = 15 \cdot 1^{-1} = \frac{15}{1} = 15$ ;

$$2\text{-ème} : \text{Chicago} = 15 \cdot 2^{-1} = \frac{15}{2} = 7.5 ;$$

$$3\text{-ème} : \text{Los Angeles} = 15 \cdot 3^{-1} = \frac{15}{3} = 5 \text{ etc.}$$

Cela correspond à la réalité, mais en pratique cette coïncidence est rare.

En règle générale, l'existence des lois découvertes par Zipf sont superposées des certains facteurs, on les déforme fortement, ce qui entraîne dans les certains nombres de cas, à première vue, il ne peut pas être tracée. Cependant, cette tendance est réelle. Son existence objective est confirmée par de nombreux travaux du scientifique Soviétique – Y. Medvedkov (et plus tard Américain), qui a effectué ses recherches appropriées sur le système des villes dans 85 pays du monde, prises par échantillonnage aléatoire, lorsque la taille de l'échantillon est égale à 14 %.

Le modèle de Zipf sur les tendances dans les dimensions des villes d'un certain système peut être représenté graphiquement dans un système de coordonnées rectangulaires dans lequel l'axe des  $X$  aura une conservation du numéro de séquence des villes ( $j$ ), et sur l'axe des  $Y$  sont présentés leurs coefficients de la population ( $H_j$ ) [2].

Si on prend par exemple le système des villes en Pologne [3] et on essaie de les distribuer par ordre décroissant du nombre d'habitants du système de coordonnées spécifiés. Alors on obtient une vue du graphique représenté sur la figure 1.

Malheureusement, pour toute sa clarté et simplicité, ce graphique comprend de graves défauts. L'échelle linéaire sur l'axe des Y montre bien la différence de la population seulement pour la première dizaine de villes (les grandes villes). Les autres valeurs  $H_j$  ne peuvent pas être comparés, puisque leurs points se fusionnent sur le graphique. Et en effet, la courbe  $H_1 \dots H_j$ , ayant une forme compliquée, ne permet pas l'étude de la dépendance entre les valeurs de  $j$  et  $H_j$ .

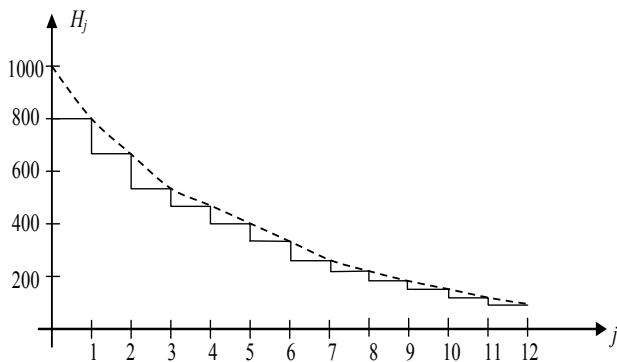


Figure 1. La population des villes en Pologne

Il est préférable de transformer ce graphique, remplaçant l'échelle linéaire par la logarithmique. Cela évite la construction d'un grand graphique et donne la possibilité de présenter la dépendance de  $j$   $H_j$  sous forme manière linéaire, comme le montre le graphique ci-dessous (fig. 2)

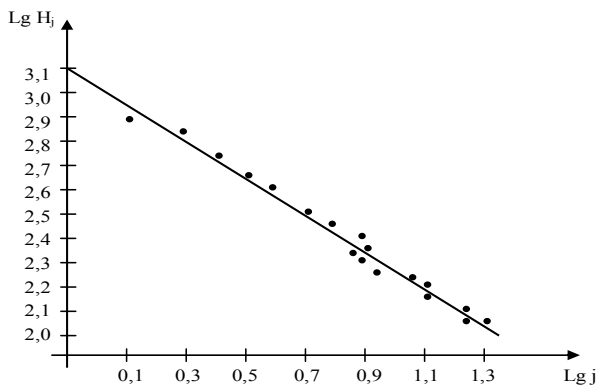


Figure 2. La population des villes en Pologne sur une échelle logarithmique

Le graphique montre que la chaîne  $H_j$  est tiré vers le domaine logarithmique est presque en ligne droite. Au niveau des coordonnées du système rectangulaire, la position de cette ligne (rapprochement de la valeur  $H_j$ ) est caractérisée par l'équation  $Y = C - KX$  (dépendance décroissante).

La valeur de  $C$  sur le graphique correspond à l'interception de l'axe de Y le segment de ligne, à savoir le secteur OC. Le coefficient angulaire  $K$  : exprimé par la tangente de l'angle de la droite de l'axe des X.

En raison du fait que les axes ont une échelle logarithmique peut en remplaçant l'équation de la ligne au lieu de  $X, Y$  équivalents valeurs logarithmiques obtenir C:

$$\lg H_j = \lg C - K \lg j$$

Par potentialisation (action, logarithmes inverses) on transforme cette équation en une fonction de puissance suivante:

$$H_j = C \cdot j^{-k} \quad (2)$$

Pas difficile de voir que l'équation (2) est proche dans la forme à l'équation  $H_j = H_1 \cdot j^{-a}$ , déduit par Zipf, en supposant:  $C = H_1$  et  $K = a = 1$ .

A partir de la figure 2. il est clair que la relation entre le nombre d'habitants des villes et leur numéro de séquence est le caractère de corrélation. De plus, en règle générale, et. En particulier, dans les systèmes étudiés des villes par Y. Medvedkov de 12 pays en tout cas il n'y avait pas de relations prises par Zipf. Par exemple, pour l'Italie  $C$  avec un tiers moins que  $H_1$ , le Chili : 2,7 fois plus, et un indicateur de degré  $a$  et varie de : 1629 (l'Autriche) à 0,788 (RPC).

Pour rendre ces caractéristiques plus importantes, par Y. Medvedkov l'équation Zipf est transformée sous la forme suivante:

$$H_j = K \cdot H_1 \cdot j^{-a} \quad (3)$$

où  $H_j$  – nombre d'habitants de la  $j$ -ème ville du système;  
 $H_1$  – nombre d'habitants de la plus grande ville dans le système;

$j$  – numéro de série de la ville par ordre de taille décroissant de la population;

$a$  – coefficient de mesure de contraste de la taille de la ville;

$K$  – «coefficient de supériorité» de la ville principale, qui est le rapport, où  $C$  – la principale taille de la population de la ville (centre commercial important du pays), ce qui en théorie devrait être soumis à la répartition de la taille de la population des tendances des villes selon l'hypothèse Zipf.

Un complément nécessaire à l'équation (3) est le coefficient de corrélation ( $R$ ), la valeur absolue des différences qui peuvent être vues entre la tendance générale du système et les dimensions réelles des centres séparés. L'équation Y. Medvedkov avec un coefficient de corrélation est un modèle mathématique de la structure des villes (mais pas n'importe quelle combinaison aléatoire des colonies, mais seulement les colonies qui sont évidemment étroitement liées les unes aux autres et qui forment un cadre de soutien du pays).

Pour tous les pays où existe la production des produits de base, les relations de marché sont basées sur la division territoriale du travail. Les villes possèdent une influence mutuelle les unes des autres comme les centres commerciaux. Les fonctions des nouvelles villes construites de négociation et de distribution se répartissent de la façon suivante : entre eux de manière à ce que la désignation de l'avant de l'un d'eux reflète inévi-

tablement dans l'autre. En ce sens, le calcul du modèle mathématique (4), suivie d'une analyse des résultats d'intérêt pratique pour l'étude des activités de négociation, y compris le commerce extérieur. En outre, il peut être utilisé dans la préparation des prévisions scientifiques de la demande et la fourniture de certains biens et services dans les villes et les régions de chaque pays.

Le problème du calcul de l'équation (3) se réduit à déterminer les valeurs de  $a$  et  $C$ , ainsi que le coefficient de corrélation  $R$ .

Comme exemple de ce genre de calculs, nous prenons le système des centres commerciaux en Pologne (les plus grandes colonies avec une population de plus de 100 000 habitants : tabl. 1).

Le calcul pour les trois paramètres déterminants de  $a$  et

$$a = \frac{B}{D} = \frac{-60.6}{88.8} = -0.7$$

$$C. \lg C = \frac{A}{D} = \frac{274.4}{88.8} = 3.08$$

Potentialisant la valeur du  $\lg C$ , on obtient sa valeur absolue  $C = 1202$ . Cette taille de la population devrait théoriquement être attribuée à la plus grande ville dans le système. Cette valeur s'écarte de la réelle pour des raisons socio-historiques spécifiques et les erreurs dans le calcul étaient basées sur des données périmées.

Tableau 1

Exemple de calcul

$\lg j$	$(\lg j)^2$	$\lg j \times \lg H_j$	$j$	$H_j$	$\lg H_j$	$\Delta \lg H_j$	$(\Delta \lg H_j)^2$	$\Delta \lg j$	$\Delta \lg j \times \Delta \lg H_j$	$(\Delta \lg j)^2$
0,000	0,000	0,000	1	1,388	3,142	+0,736	0,547	-0,990	-0,732	0,980
0,301	0,091	0,869	2	761	2,892	+0,486	0,230	-0,691	-0,331	0,490
0,477	0,227	1,328	3	657	2,817	+0,411	0,168	-0,513	-0,209	0,260
0,602	0,362	1,646	4	560	2,748	+0,342	0,116	-0,388	-0,129	0,152
0,699	0,489	1,878	5	499	2,698	+0,292	0,084	-0,291	-0,084	0,085
0,778	0,605	2,005	6	398	2,600	+0,194	0,036	-0,212	-0,040	0,044
0,845	0,714	2,149	7	358	2,554	+0,148	0,023	-0,145	-0,023	0,022
0,903	0,815	2,248	8	319	2,504	+0,098	0,008	-0,087	-0,007	0,010
0,954	0,910	2,327	9	308	2,488	+0,082	0,006	-0,036	-0,003	0,001
1,000	1,000	2,408	10	256	2,408	+0,002	0,000	+0,010	0,000	0,000
1,041	1,084	2,412	11	209	2,320	-0,086	0,008	+0,051	-0,004	0,003
1,079	1,886	2,484	12	201	2,308	-0,103	0,010	+0,089	-0,010	0,008
1,119	1,254	2,553	13	194	2,287	-0,119	0,014	+0,129	-0,022	0,016
1,146	1,323	2,622	14	193	2,285	-0,121	0,014	+0,156	-0,018	0,026
1,176	1,392	2,644	15	185	2,267	-0,139	0,019	+0,186	-0,025	0,036
1,204	1,450	2,700	16	178	2,250	-0,156	0,025	+0,214	-0,031	0,044
1,230	1,512	2,730	17	167	2,222	-0,184	0,032	+0,240	-0,043	0,057
1,255	1,587	2,770	18	154	2,187	-0,219	0,048	+0,265	-0,054	0,067
1,278	1,612	2,768	19	148	2,170	-0,236	0,057	+0,288	-0,067	0,078
1,301	1,690	2,821	20	147	2,167	-0,239	0,057	+0,311	-0,074	0,096
1,322	1,742	2,824	21	140	2,146	-0,260	0,067	+0,332	-0,085	0,109
1,342	1,795	2,867	22	140	2,146	-0,260	0,067	+0,352	-0,091	0,122
1,361	1,849	2,856	23	127	2,103	-0,303	0,090	+0,371	-0,110	0,137
1,380	1,904	2,842	24	115	2,060	-0,340	0,115	+0,390	-0,132	0,152
23,803	27,293	54,751			57,764	+2,791 -2,765	1,841	+3,384 -3,353	-2,324	2,956

$$\lg \bar{j} = 0,99$$

$$\lg H_j = 2,41$$

La nature des calculs est réduite à des colonnes de remplissage 4 et 5 des données d'origine ( $j$  et  $H_j$ ), la détermination des valeurs de leurs logarithmes, le calcul fonctionne  $\lg j \times H_j$  et l'addition des résultats des colonnes remplies.

Ensuite, les composantes du système d'équations qui est résolue au moyen des «moindres carrés».

$$\begin{cases} n \lg C + a \sum_1^n \lg j = \sum_1^n \lg H_j \\ \lg C \cdot \sum_1^n \lg j + a \sum_1^n (\lg j)^2 = \sum_1^n \lg j \cdot \lg H_j \end{cases}$$

Le système est résolu par les règles habituelles: la substitution mutuelle ou addition et la soustraction après avoir amené les membres à la même espèce. La façon la plus simple de résoudre est: le calcul de déterminants (déterminants). Dans ce système il y a trois déterminants.

Cependant, le calcul du coefficient de corrélation selon la formule

$$R = \frac{\sum XY - \overline{XY}}{\sigma_X \cdot \sigma_Y}, \text{ où}$$

$X$  et  $Y = \lg j$  et  $\lg H_j$

indique l'existence d'une relation entre la dimension des principales villes et d'autres villes.

Il faut déterminer les valeurs moyennes arithmétiques

et  $\lg \bar{H}_j$ :

$$\lg \bar{j} = \frac{23.803}{24} = 0.99; \lg \bar{H}_j = \frac{57.764}{24} = 2.41.$$

Dans le graphique 7 on montre tous les écarts  $\Delta \lg H_j (\lg H_j - \lg \bar{H}_j)$ , au niveau du 8 cadre de ces valeurs, et on remplit le 9 et le 11 graphiques relativement aux valeurs des  $\lg j$ .

En multipliant dans les lignes le 7 et le 9 graphes, on obtient la valeur  $\sum_1^n \Delta \lg j \cdot \Delta \lg H_j$

Qu'on apporte au 10 graphe. La somme de la valeur obtenue, divisées par le nombre de villes (24) donne un moment central mixte.

$$M_{1/1} = \frac{\sum_1^n \Delta \lg j \cdot \Delta \lg H_j}{n} = \frac{+2,324}{24} = 0,096.$$

Par la somme des chiffres du 8ème et 11ème graphes on calcule les écarts types standards pour la série:

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_1^n (\Delta \lg j)^2}{n-1}} = \sqrt{\frac{2,956}{23}} = 0,358;$$

$$\sigma_{H_j} = \sqrt{\frac{\sum_1^n (\Delta \lg H_j)^2}{n-1}} = \sqrt{\frac{1,841}{23}} = 0,283.$$

Sachant  $M_{1/1}$ ,  $\sigma_j$ ,  $\sigma_{H_j}$  on détermine le coefficient de corrélation :

$$R = \frac{M_{1/1}}{\sigma_j \cdot \sigma_{H_j}} = \frac{0,096}{0,358 \cdot 0,283} = 0,950.$$

La valeur R résultant 0950 est proche de 1, indique une grande connexion entre les séries  $j$  et  $H_j$ , et confirme donc pour la Pologne, la manifestation de la taille de la population, en fonction de leurs classements des villes.

En supposant que la taille de la population en 2025 atteindra 3,5 millions hab. à Varsovie, en remplaçant dans l'équation (4)  $k$ ,  $a$  et  $H_j$ , nous pouvons calculer la taille prospective de la population d'autres grandes des villes du pays, et sur cette base : la demande pour divers types de biens et services.

Nos calculs montrent que l'augmentation du nombre d'habitants à Varsovie pour 3,5 millions de personnes sera une augmentation correspondante dans d'autres villes principales (tabl. 2).

Tableau 2

**Projection de la population des plus grandes villes en Pologne**

№	Villes	Taille de la population en 2010, million. pers.	Taille prévue de la population d'ici 2025, million. pers.
1	Varsovie	1,720	3,5
2	Cracovie	0,756	1,831
3	Lodz	0,737	1,379
4	Wroclaw	0,633	1,127
5	Poznan	0,552	0,964
6	Gdansk	0,457	0,848
7	Szczecin	0,405	0,762

Conclusions. L'obtention des données de prévisions sur la population des villes dans un pays pour une période donnée, permet de calculer la future demande pour divers types de biens et services, et de préparer auparavant la production de l'infrastructure pour sa satisfaction.

**La littérature**

1. Голяков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів. : навч. посіб. / А. П. Голяков. — 3-тє вид. — К. : Знання, 2009. — 222 с.
2. Изард. У. Методы регионального анализа / У. Изард. — М. : Изд.-во «Прогресс», 1966. — 659 с.
3. Города Польши [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Города\\_Польши](http://ru.wikipedia.org/wiki/Города_Польши).

## СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

І. О. Дерід,  
к.е.н.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
dovbnja@mail.ru

У статті проаналізовані існуючі погляди на сутність сімейного бізнесу. Розглянуто сімейний бізнес у вузькому та широкому розумінні. Розглянуті основні варіанти організації бізнесу, що може бути віднесеним до категорії сімейний бізнес, за умови наявності специфічної поведінки його учасників із кола родини. Наведені статистичні дані стосовно частки сімейного бізнесу у загальній кількості підприємств в різних країнах світу. Проаналізовано вплив ментальних особливостей на прояви сімейного бізнесу в різних частинах світу.

**Ключові слова:** сімейний бізнес, власність, управління, менеджмент, поведінка, патерналізм, наступність поколінь, ментальність.

### СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС: СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

В статье проанализированы существующие взгляды на сущность семейного бизнеса. Рассмотрен семейный бизнес в узком и широком смысле. Рассмотрены основные варианты организации бизнеса, который может быть отнесен к категории семейный бизнес, при условии наличия специфического поведения его участников из круга семьи. Приведены статистические данные касательно доли семейного бизнеса в общем количестве предприятий в разных странах мира. Проанализировано влияние ментальных особенностей на проявления семейного бизнеса в разных частях мира.

**Ключевые слова:** семейный бизнес, собственность, управление, менеджмент, поведение, патернализм, преемственность поколений, ментальность.

### FAMILY BUSINESS: THE ESSENCE AND SPECIFICITY IN DIFFERENT COUNTRIES OF THE WORLD

The current views of the family business essence are analyzed in the article. The narrow and broad sense of family business are considered. The article studies the main options of business organization, which can be attributed to the category of the family business, together with the specific behavior of the participants from the family circle. The article gives the statistical data concerning the share of family businesses in the total number of enterprises in different countries of the world. The research analyzes impact of mental features on manifestations of family businesses in different parts of the world.

**Key words:** family business, ownership, control, management, behavior, paternalism, the succession of generations, mentality.

На сьогоднішній день існує достатньо джерел інформації стосовно проявів бізнес-активності в різних країнах світу, одним із поширених проявів якої був і залишається сімейний бізнес. При цьому у законодавстві більшості країн немає чіткого визначення сімейного бізнесу, а якщо навіть і є, то зазвичай у занадто вузькому його розумінні. Тема сімейного бізнесу є доволі поширеною у сфері наукових інтересів дослідників, причому останні намагаються дати визначення такому виду бізнесу, яке б дозволило чітко відповісти — відноситься бізнес до сімейного чи ні. Дослідники часто на практиці зіштовхуються із тим фактом, що той бізнес, який теоретично мав би бути віднесеним до сімейного, його учасниками не сприймається як такий. Такі неспівпаданні теорії та практики призвели до того, що науковці все частіше стали звертати увагу на поведінковий аспект сімейного бізнесу. Саме подальшому вирішенню проблеми розуміння сімейного бізнесу присвячена наша стаття.

Спираючись на результати існуючих досліджень та етимологію терміна «сімейний бізнес», можна дійти висновку, що це діяльність, націлена на отримання прибутку, в якій, якщо бізнес іменують сімейним, мають бути задіяні кілька, а не один, із членів

родини (принаймні в майбутньому, якщо бізнес передається із покоління у покоління). При цьому існує низка визначень сімейного бізнесу, де йдеться про те, що сімейним бізнес може вважатися виключно в тих випадках, якщо ним займалося хоча б два покоління [5, с. 2]. Взагалі існує маса трактувань сімейного бізнесу, в тому числі тих, що суперечать одне одному, і практично кожне із них викликає запитання. Питання в більшості стосуються того, яким чином члени родини задіяні у бізнесі. Трудова участь членів родини, що виконує головну роль в малому сімейному бізнесі, вочевидь, практично втрачає своє значення в масштабному бізнесі у вигляді великих, інколи міжнародних, корпорацій. Більшість дослідників концентрують увагу на двох проявах участі родини в бізнесі — власність та менеджмент [6, с. 35]. Відповідно до основної маси визначень, у сімейному бізнесі родина має бути власником або суттєвим співвласником бізнесу та здійснювати ним управління. Решта концепцій здебільшого стверджують, що родина має бути власником або суттєвим співвласником, однак не обов'язково має виконувати функції менеджменту [6, с. 20]. Що стосується співвласності в аспекті сімейного бізнесу, то до сімейних компаній акціонерної форми власності відносять

такі, де сім'я володіє не менш як 25 % акцій із правом голосу, у той час як решта акцій знаходиться у дрібних власників [2, с. 13]. При цьому, вочевидь, коли ми говоримо про власність на сімейне підприємство, то мова не обов'язково йде про спільне право власності родини. Власником в сімейному бізнесі може виступати як кілька членів родини спільно, так і один член родини, або кілька членів родини окремо (як незалежні співвласники). Неможливість дослідження сімейного бізнесу без розуміння його сутності призвела до того, що в науковій літературі є ціла низка статей, присвячених саме проблемі визначення сімейного бізнесу. Метою таких досліджень зазвичай є формулювання такого визначення, яке не просто перераховувало б риси сімейного бізнесу, а дозволило б чітко відрізнити сімейний бізнес від іншого бізнесу. Потреба в такому визначенні очевидна, адже як підтверджує опитування компаній, що за вищезазначеними критеріями можуть бути віднесені до сімейного бізнесу, проведене групою дослідників Бейлорського університету (США, штат Техас), ціла низка із таких компаній не позиціонують себе як сімейний бізнес [6].

Таким чином, в основу нашої статті покладено завдання створити шаблон, на базі якого можна визначити, чи може бути віднесений до категорії сімейного певний бізнес та скомбінувати цей шаблон із поведінковим аспектом учасників цього бізнесу, що дійсно робить бізнес сімейним або ні.

Перш за все зазначимо, що частою причиною ситуації, коли учасники бізнесу, що цілком міг би вважатися сімейним, не позиціонують його як такий, є існування думки, що сімейним може вважатися лише той бізнес, який повністю належить родині і де не працює жодного стороннього найнятого працівника [6, с. 19]. В українському законодавстві поки що є тільки проект закону про сімейне підприємство, який потребує суттєвого доопрацювання, адже він не містить чіткого визначення сімейного підприємства. Натомість, в Республіці Узбекистан в 2012 р. було прийнято Закон «Про сімейне підприємство», де під останнім розуміють ініціативну діяльність, що здійснюється членами сім'ї, з метою отримання доходу на свій ризик і під свою майнову відповідальність. Така діяльність може організовуватися як без утворення юридичної особи, так і з утворенням. В останньому випадку створюється сімейне підприємство, де окрім особистої трудової участі членів сімейного підприємства (родичів) можуть працювати наймані робітники [1]. Виходячи із повного тексту закону, стає очевидним, що хоча тут дозволяється найм сторонніх працівників, мова все ж йде тільки про малий бізнес. Таким чином, саме законодавство нав'язує вузькість розуміння категорії «сімейний бізнес», обмежуючи його підприємством малого бізнесу із трудовою сімейною власністю, метою чого, вочевидь, є визначення суб'єкта оподаткування особливого типу. Таким чином, слід зазначити, що необхідно розрізняти сімейний бізнес або

підприємництво у широкому та вузькому розумінні. Вузьке розуміння сімейного бізнесу найчастіше зустрічається в законодавстві, де під сімейним бізнесом або підприємством розуміють лише ту його форму, що втілюється у вигляді суб'єкта малого підприємництва. При цьому, на наш погляд, сімейний бізнес слід розглядати в широкому розумінні, базуючись, як вже було зазначено, на задіяності родини у власності на бізнес у різних комбінаціях із трудовою та управлінською участю її членів у бізнесі.

Так, на наш погляд, сімейним можуть вважатися такі варіанти організації бізнесу, що підходять принаймні під один із пунктів такого шаблону:

- єдиним власником підприємства є один член родин, кілька інших представників родини обов'язково беруть трудову чи управлінську участь у цьому бізнесі;

- підприємство у спільній власності членів родини як із їх трудовою та (чи) управлінською участю, так і без неї;

- бізнес знаходиться в акціонерній форм власності, члени родини у сукупності володіють не менш як 25 % акцій із правом голосу як із трудовою та (чи) управлінською участю членів родини, так і без неї;

- бізнес переходить із покоління в покоління.

Зазначимо, що, зважаючи на різноманітність культурно-історичних проявів сімейного бізнесу, ми не претендуємо на вичерпність вищезазначеного списку, однак він дає дослідникам певні орієнтири для визначення можливості належності бізнесу до сімейного. При цьому мова йде саме про можливість, адже, як вже було зазначено, ціла низка компаній, що відповідають певному пункту із списку, не вважають себе сімейним бізнесом, а це знищує увесь сенс економічної категорії сімейний бізнес.

Спираючись на ідеї низки зарубіжних дослідників, які визначають сімейний бізнес як той, до якого ставляться як до сімейного його учасники, ми дійшли висновку, що, вочевидь, для віднесення бізнесу до категорії «сімейний» в цілях економ-теоретичних або управлінських досліджень, необхідно відштовхуватися не тільки від шаблону, запропонованого вище, але і від поведінкового аспекту. В аспекті поведінки в межах сімейного бізнесу дослідники зазвичай виділяють такі складові: наявність у бізнесі лідера, який і в колі родини користується авторитетом; патерналізм; альтруїзм; наступність поколінь.

При цьому зазначені поведінкові аспекти змінюються і значно варіюють в різні часи і в різних країнах світу під впливом історичних та ментальних особливостей.

Сімейний бізнес завжди був поширеним в азійських країнах. Так, до сімейного бізнесу в широкому його розумінні на 2013 р. відносилось більше 60 % від загальної кількості фірм у таких країнах, як Індія, Філіппіни, Таїланд, Сінгапур, Малайзія, Індонезія, Гонконг, трохи менше 60 % – у Південній Кореї, 35 % – у Тайвані, 13 % – в Китаї [3]. Особливо популярним сімейний бізнес є в Індії,

чому, з точки зору ментальності, посприяла касто-ва система. Дослідники, що вивчають азіатський сімейний бізнес, також часто зазначають, що однією із причин його популярності є азіатська замкненість родинних відносин від стороннього ока і недовіра до чужих людей, що часто стає причиною задіяності у бізнесі саме членів родини. В Європі сімейний бізнес також доволі поширений. Такий бізнес складає більше 60 % від загальної кількості європейських компаній [4, с. 4]. Досліджуючи сімейний бізнес Італії, науковці зазвичай доходять висновку, що в його основі лежить така ментальна особливість, як бажання зберегти багатство у колі родини, а також гордість іменем родини, що призводить до частого іменування сімейного підприємства на основі прізвища. Що стосується країн Західної Європи та США в цілому, то тут в основі сімейного бізнесу часто більше лежать економічні вигоди, ніж безпосередньо ставлення до родини. І це також є проявом ментальності, адже, як відомо, західна культура є індивідуалістською. У великих корпораціях, що зберігають статус сімейного бізнесу впродовж кіль-

кох поколінь, родина стає чимось на кшталт бренду. Саме тому конфлікти, пов'язані із частим небажанням наступних поколінь брати участь у сімейному бізнесі, зазвичай вирішуються на користь сімейного бізнесу, в тому числі завдяки найму професійних сторонніх менеджерів для здійснення управління таким бізнесом, що дає можливість нащадкам залишатися лише власниками.

Підсумовуючи наше дослідження, зазначимо, що, вочевидь, існує низка комбінацій участі родини у власності на засоби виробництва, а також у самому виробничому процесі та управлінні бізнесом. Нами було запропоновано шаблон, за умови відповідності якому певний бізнес може бути віднесеним до категорії «сімейний» у разі присутності у поведінці його учасників хоча б однієї із таких особливих складових: наявність у бізнесі лідера, який і в колі родини користується авторитетом; патерналізм; альтруїзм; наступність поколінь. При цьому причини створення сімейного бізнесу та специфіка поведінки його учасників значно варіюють від країни до країни, в основі чого лежать ментальні особливості.

---

#### Література

1. Закон Республики Узбекистан «О семейном предпринимательстве» от 26 апреля 2012 года №ЗРУ-327 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=51573](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=51573)
2. Drake A. Understanding family business. A Practical Guide for the next Generation / Andrew Drake. — London: Institute for Family Business. — 70 p.
3. Family Business, a key driver of Asian economies [Electronic resource]. — Way of access: <http://www.kpmgfamilbybusiness.com/family-business-a-key-driver-of-asian-economies/>
4. Final report of the Expert Group. Overview of Family-Business-Relevant Issues: research, networks, policy measures and existing studies: Institute for Family Business [Electronic resource]. — Way of access : <http://www.europeanfamilybusinesses.eu/>
5. Hubert Shea. Family Firms: Controversies over Corporate Governance, Performance, and Management / Hubert Shea: University of Newcastle [Electronic Resource]. — Way of access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=934025](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=934025)
6. Jess H. Chua. Defining the Family Business By / Jess H. Chua, James J. Chrisman, Pramodita Sharma. Behavior: Baylor Univerity [Electronic resource]. — Way of access : <https://www.google.com.ua/>

## ДЖ. С. МИЛЛЬ О ГРАНИЦАХ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ ПРИ СИСТЕМЕ LAISSEZ-FAIRE<sup>1</sup>

Ю. Н. Кривуц,

к.э.н, доцент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

meo\_1@ukr.net

Дж. С. Милль вслед за А. Смитом и Д. Рикардо вскрывает основные недостатки теорий меркантилистов, исходивших из признания денег единственным богатством физического лица и государства. Автор «Оснований политической экономии» отстаивает доктрину свободной торговли и вместе с тем подчеркивает разумные границы вмешательства государства в хозяйственную жизнь.

**Ключевые слова:** теория, меркантилизм, доктрина, свободная торговля, вмешательство, государство, хозяйство

### ДЖ. С. МИЛЛЬ ПРО МЕЖИ ВТРУЧАННЯ ДЕРЖАВИ В ГОСПОДАРСЬКЕ ЖИТТЯ ПРИ СИСТЕМІ LAISSEZ-FAIRE

С. Милль услід за А. Смітом і Д. Рікардо розкриває основні недоліки теорій меркантилістів, що виходили з визнання грошей єдиним багатством фізичної особи і держави. Автор «Підстав політичної економії» відстоює доктрину вільної торгівлі і в той же час підкреслює розумні кордони втручання держави в господарське життя.

**Ключові слова:** теорія, меркантилізм, доктрина, вільна торгівля, втручання, держава, господарство

### J. S. MILL' ON THE LIMITS OF STATE INTERVENTION IN ECONOMIC LIFE UNDER A SYSTEM OF LAISSEZ-FAIRE

Dzh. S. Mill' after A. Smitom and D. Rikardo unseals the basic lacks of theories of mercantilisms, comings from confession of money the unique riches of physical person and state. The author of «Grounds of political economy» defends the doctrine of free trade and at the same time underlines the reasonable scopes of intervention from the state in economic life.

**Key words:** theory, merkantelizm, doctrine, free trade, interference, state, economy

*...никакой трактат... не в состоянии рассмотреть или хотя бы перечислить все... причины, но в каждом из них предпринимается попытка изложить в максимально полном объеме уже известные законы и принципы, на основании которых они действуют.*

Д. С. Милль

**Постановка проблеми.** Несмотря на пестроту национальных экономик как продукта неравно- великого их развития, идеи свободной торговли оживленно обсуждаются в обществе. Вместе с тем, все понимают невозможность реализации проекта в планетарном масштабе. Положения доктрины, противоположной протекционистской, с той или иной степенью полноты используются при создании разного рода экономических объединений (союзов) и свободных экономических зон с льготными налоговыми, таможенными и иными режимами.

Отечественная и зарубежная литература весьма обстоятельно излагает сущность и отличительные особенности, преимущества и недостатки двух основных идеологий внешней торговли. К сожалению, наблюдения и построения, выводы и рекомендации Дж. С. Милля не привлекли внимания исследователей: акцент был сделан на анализе его конструкций, связанных с производством и распределением материальных благ, а также ролью и значением денег.

**Цель настоящей статьи** — раскрыть понимание единомышленником А. Смита и Д. Рикардо «основания и границ системы laissez-faire, или принципа невмешательства» государственного аппарата в производственно-хозяйственную деятельность предпринимательских структур.

**Изложение основного материала.** В «Предварительных замечаниях» к «Основам политической экономии» Дж. С. Милль раскрывает сущность и особенности меркантилизма как экономической политики государства. «...вся политика государства гласно или негласно основывалась на посылке, что богатство составляют только деньги или драгоценные металлы, которые, если они еще и не выступают в форме денег, можно прямо превратить в деньги», — отмечает автор сочинения и продолжает: «Согласно распространенным тогда теориям, все, что способствует накоплению в стране денег или слитков драгоценных металлов, обогащает ее» [1, с. 82]. Вывоз из страны денег и драгоценных металлов делает ее беднее. Чтобы страна становилась богаче, следует заботиться о притоке денег и сплавов золота и серебра. «...единственная отрасль хозяйства, которая может ее обогатить, — это внешняя торговля», — считали меркантилисты. Отсюда — поддержка и поощрение ими экспорта, даже обременительного для реальных ресурсов страны, и сдерживание импорта, исключение составляли лишь те товары, которые можно было с прибылью реэкспортировать. И еще одно исключение: сырые материалы и оборудование для собственных промышленных отраслей, производящих товары на экспорт с меньшими издержками. Мировая

<sup>1</sup> Невмешательство правительства в экономическую деятельность народа — Ю. Н.



торговля превращается в механизм, отбирающий деньги и драгоценные металлы у одних стран и передающий эти богатства другим государствам.

В эпоху торжества меркантилистских воззрений подобная ситуация считалась единственно возможной и правильной, но в последующем «становится... очевидным абсурдом, что трудно даже вообразить, как можно было вообще... в подобное поверить. Так произошло и с теорией, согласно которой деньги служат синонимом богатства» [1, с. 83]. Такое могло произойти только тогда, когда получили распространение определенные приемы характеристики и анализа экономических явлений, предложенные А. Смитом и его толкователями, в частности Дж. С. Миллем. Последний согласен с включением в богатство какого-либо лица не только фактически имеющегося у него денег, но и всех других предметов, обладающих ценностью: их можно продать, получив некоторое количество денег. «Важно также, что люди не становятся богаче, когда держат свои деньги без употребления», подобно пушкинскому Скупому рыцарю. Деньги, если хочешь получить их рост, должны находиться в движении, чтобы получать на них прибыль, должно быть готовым их расходовать. Пример тому — сфера обращения. «Те кто, обогащается посредством торговли, достигает этого, отдавая деньги за товары и отдавая товары за деньги... человек, покупающий товары с целью наживы, совершает такую куплю с тем, чтобы снова их продать..., рассчитывая получить за них больше..., чем сам отдал» [1, с. 84]. Или:  $D \rightarrow T, T \rightarrow (D + \Delta D)$ , где  $\Delta D$  — торговая прибыль, она ведет к росту капитала.

Не обязательно покупатель расплачивается живыми деньгами — наличными или безналичными. Подчас погашают приобретенное стоимостью других товаров. Продавец «принимает их по денежной стоимости в надежде в дальнейшем выручить за них большую сумму, чем та, в которую они были оценены, когда их брали. Лишь отходя от дел, торговец все обращает в деньги: только деньги составляют богатства, а «другие ценности, которые можно обратить в деньги, служат лишь средством для... достижения» конечной цели [1, с. 84].

Но «смешивать деньги с богатством — значит совершать такую же ошибку, как смешивать шоссе, представляющее самый удобный путь к вашему дому или полям, с самим домом или полем», — констатирует Дж. С. Милль и объясняет почему: «Деньги... справедливо считают богатством, но и все другое, что служит для удовлетворения человеческих потребностей и что природа не отдает без приложения труда, также составляет богатство. Быть богатым — значит обладать большим количеством полезных предметов или денег...» [1, с. 87].

Несколько далее автор «Основ политической экономии» пишет: «...богатство можно определить как понятие, охватывающее все полезные или приятные вещи, которые об — ладают меновой стоимостью, или, иными словами, все полезные или прият-

ные вещи, за исключением тех, которые в желательном количестве можно приобрести без затрат труда или принесения чего-либо в жертву» [1, с. 91].

Вслед за А. Смитом и Д. Рикардо последний классик английской экономической науки развенчивает базовое положение теории меркантилистов «богатство — это деньги» и предлагает принципиально иные пути, способы и методы роста богатства «отдельного лица, страны или человечества в целом».

Дж. С. Милль обращает внимание на роль конкуренции, которая стала сравнительно недавно принципом «в сколько-нибудь значительной степени, регулирующим соглашения экономического характера... Свобода конкуренции — пустой звук...; здесь всегда есть господин, ...предписывающий условия по своему желанию» [1, с. 395]: он диктует масштаб цен. Лучшим методом развертывания собственного и прежде всего крупного дела «является подрыв позиций конкурентов посредством продажи товаров по более низким ценам» [1, с. 400] за счет снижения издержек производства, сокращения транспортных расходов и т. п. Предприниматели всегда найдут и будут использовать различные средства, чтобы «сделать неудобным или неприятным положение» конкурента. В этом смысле «конкуренция действительно дает свои известные и естественные эффекты во всех случаях, когда ее действие не ограничено каким-либо... препятствием». Автор главы «О конкуренции и обычае» анализируемого произведения призывает во избежание ошибок «учитывать не только то, что произойдет при воображаемом условии господства конкуренции, но и то, насколько изменится результат, если господство конкуренции будет неполным» [1, с. 401].

«Продажа по пониженным ценам» (*underselling*) — не столько лозунг, сколько требование эпохи меркантилизма. Продать товар дешевле, чем продают его другие, и не позволить им сбивать свою цену — коммерческий дух и смысл времени и результат торгового соперничества.

На рынке представлены не только отдельные торговцы, но нации с противоположными экономическими интересами, являясь конкурентами, в других ситуациях они «в более выгодных взаимоотношениях: покупают товары друг у друга». Выгода торговли не в продаже товаров как таковых, а в обмене (на платной основе) одних на другие «... поскольку продажа товаров служит средством приобретения покупаемых товаров, нация лишается действительной выгоды торговли — импорта, если не сумеет побудить другие нации взять какие-либо ее товары в обмен; и в той степени, в какой конкуренция других стран заставит ее продавать свои товары дешевле под угрозой вообще их не продать, импорт, получаемый от внешней торговли, обходится ей дороже», — отмечает Дж. С. Милль в главе «О конкуренции между странами, выступающими на одном рынке». И далее автор формулирует два основных условия, позволяющих стране продавать свои товары дешевле

ле, чем соперники. Во-первых, такая страна «должна обладать известным преимуществом в производстве экспортируемого товара не обязательно в абсолютном, но сравнительном отношении, как предлагал Д. Рикардо. Во-вторых, «соотношение спроса этой страны и страны, покупающей у нее, и соответственно соотношение интернациональных стоимостей (эта теория разработана самим Дж. С. Миллем — Ю. К.) между этими странами должны быть такими, чтобы покупающая страна получала больше полной торговой выгоды, получаемой страной, конкурирующей с первой; в противном случае конкурирующая страна сможет удержаться на рынке», хотя соперника желательно в конечном счете вытеснить с данного рынка [1, с. 461].

Ход рассуждений и — главное — конечный результат борьбы конкурентов в книге иллюстрируется условным примером торговли сукном и полотном между Англией и Германией.

Англия способна с одинаковыми издержками производить 10 ярдов сукна или 15 ярдов полотна, а Германия с такими же издержками — 20 ярдов полотна. Товары обмениваются между этими странами в пропорции 10:17. Германия не может быть вытеснена с английского рынка, если конкурирующая страна предложит больше 20 ярдов полотна за 10 ярдов сукна. В противном случае Германия будет вынуждена платить дороже за сукно, но сохранит возможность экспортировать полотно. Германия покинет английский рынок лишь тогда, когда страна-конкурент сможет производить полотно с меньшими, чем Германия, издержками по отношению к полотну. Более того, соперник должен иметь такой спрос на сукно и иные товары английского производства, который заставит предоставлять Англии большую выгоду, нежели Германия, даже полностью отказавшись от своей выгоды — 21 к 10. Если спрос опустится 18:10, у Германии возникнет шанс включиться в конкурентную борьбу. При соотношении 19:10 обе страны сохранят позиции. Англия сможет продавать столько полотна, сколько необходимо для покупки сукна или других продуктов импортного производства. Англию как экспортера сукна с германского рынка может вытеснить страна, которая имеет преимущества в производстве сукна и предлагает 10 ярдов сукна не просто меньше, чем за 17, но меньше чем за 15 ярдов полотна. В такой ситуации Англия может нести убытки, она теперь вынуждена поставлять Германии больше сукна за меньшее количество полотна, чем было ранее. Пострадают те, кто приобретает импортные товары: цены выросли, их доходы упали.

Вне сомнения, подчеркивает Дж. С. Милль, цена товара непосредственно зависит от издержек производства, органической составляющей которых выступает заработная плата. Более низкая заработная плата позволяет конкурентам продавать товар по более низким ценам, тесня, а подчас вытесняя соперников, выдвигаясь в лидеры — олигополисты

или даже монополисты. «Если в некоторых отраслях, работающих на экспорт, искусственно или причинами случайного характера поддерживается более низкий уровень заработной платы, или в общем по стране, это действительно даст преимущества на внешних рынках», — заключает Дж. С. Милль и добавляет: «Уменьшаются сравнительные издержки производства этих товаров по отношению к другим товарам, а это дает такой же эффект, как если бы их производство требовало меньше труда» [1, с. 464]. Расходимость товаров с низкой ценой выше, чем с высокой, это так важно для роста объемов экспорта. Дж. С. Милль разделяет это утверждение меркантилистов и вместе с тем замечает, что широко распространенная теория «считает, что выгода торговли вытекает из экспорта, как будто выигрыш страны состоит не в том, что она получает, а в том, что отдает в процессе международной торговли. Увеличившийся рынок для продукции страны — обильное потребление ее товаров, — сбыт для излишков ее товаров, вот те фразы, с помощью которых принято определять выгоды и преимущества торговли с зарубежными странами... В действительности эта точка зрения..., согласно которой деньги считались единственным богатством, а продажа, другими словами — обмен товаров на деньги, представлялась... единственным способом увеличения богатства. В то же время импорт товаров, т. е. отдача денег, по этим взглядам, равносильна уменьшению богатства» [2, с. 341].

Автор «Основ политической экономии» осуждает всех, кто придерживается такого мнения, даже своего великого предшественника А. Смита, представления которого «о выгоде международной торговли сводятся к тому, что внешняя торговля открывает сбыт для избыточного продукта страны и дает возможность прибыльного воспроизводства части национального капитала» [2, с. 341]. Это можно прочесть так: если произведенная часть продукта нигде не находит потребления, страна несет прямые убытки; если непотребляемую часть продукта не производить, то «соответствующий ей капитал останется незанятым и пропорционально этому уменьшится вся масса продуктов страны» [2, с. 342]. Каждое из предположений, считает Дж. С. Милль, ошибочно, поскольку страна производит товар для экспорта сверх своих потребностей. Более того «если бы страна не экспортировала этот избыток, его производство прекратилось» и, не имея эквивалента для обмена, прекратила бы импорт. Естественно, факторы производства, занятые в изготовлении экспортных товаров, нашли бы себе применение при производстве товаров, ранее ввозившихся из-за рубежа (при невозможности изготовления таких материальных благ можно было освоить вещи-заменители в большинстве случаев с более высокими издержками).

Все происходящее в стране не остается вне поля зрения правительства «...иногда приходится слышать, что деятельность правительства, — читаем в «Основах политической экономии»

Дж. С. Милля, — должна ограничиваться предоставленным защитой от насилия и обмана и что, за исключением этих двух случаев, люди должны оставаться свободными, способными заботиться сами о себе, и что, пока лицо не совершает никакого насилия или обмана в ущерб другим лицам или их собственности, до тех пор ни законодательная власть, ни правительство никоим образом не должны касаться его» [2, с. 146 — 147]. По мнению автора труда, функции правительства многообразны. Это — и регулирование исследования, и принуждение к выполнению условий договора, и назначение лиц для решения и прекращения споров, и монополистическая чеканка монет, и установление в законодательном порядке стандартных мер и весов и т. д. Но «Есть вещи, в которые правительство не должно вмешиваться», поскольку такое вмешательство «сказывается неблагоприятным образом» на реалиях жизни. Чаще всего такое наблюдается тогда, когда «основывается на ложных взглядах на объект вмешательства». И далее Дж. С. Милль дает обзор различных «ложных (меркантилистских — Ю. К.) теорий, которые время от времени служили правительству основой для действий более или менее вредных с экономической точки зрения» [3, с. 305].

Наиболее жесткой и пагубной явилась теория защиты отечественного товаропроизводителя от иностранного фабриканта системой полного запрещения и сокращения объемов импорта с помощью высоких пошлин прежде всего на товары, которые могут производиться внутри страны. Международная же практика не только не подтверждает, а, наоборот, опровергает такую теорию. В условиях обычной торговли импорт зарубежных товаров происходит только тогда, когда он выгоден: он дешевле или лучшего качества.

Меркантилисты допускали исключения из общего правила. Это касалось материалов и орудий труда: их беспрепятственно ввозили и запрещали вывозить «с тем, чтобы промышленники, получая все необходимое для производства по более низкой цене, могли продавать товары дешевле, а следовательно, и экспортировать их в большем количестве».

Такова же причина разрешения и даже поощрения импорта из государств, которые являются потенциальными экспортерами английских товаров, скажем, сукна и металла.

В ту же систему входило создание заморских колоний и территорий, откуда в метрополию ввозилось дешевое сырье, и куда вывозилась дорогая готовая продукция. «Страна, обеспечивающая себе таким образом дополнительный спрос на свои товары за рубежом, несомненно, получает определенные преимущества при распределении общих выгод торгового мира. Но этим она вынуждает промышленность и капитал колоний свернуть с путей, без сомнения наиболее производительных в силу того, что к ним спонтанно стремятся промышленность и капитал. Следовательно, налицо ущерб,

наносимый производительным силам мира, а метрополия выигрывает меньше того, что по ее вине теряет колония» [3, с. 317].

Не было ничего необычного в предоставлении экспортных премий тем, кто наращивал объемы вывоза, обогащая страну, и поощрения иностранцев, покупающих сравнительно дешевые английские товары (искусственная дешевизна покрывалась налоговыми поступлениями).

Время такой системы прошло. «От принципов теории меркантилизма отказались» многие правительства, хотя «в отдельных частных случаях» учение о протекционизме находит поддержку». «В ходе дискуссии о хлебных законах широкое распространение получил довод относительно того, что мы не должны зависеть от иностранцев в снабжении народа продовольствием, а законы навигации теоретически и практически основывались на необходимости содержать «питомник моряков» для флота», — отмечал Дж. С. Милль в главе «О государственном вмешательстве, основывающемся на ошибочных теориях» «Основ политической экономии» [3, с. 310]. И далее автор раскрывает реалии хозяйственной жизни, связанные с вышеизложенными положениями. Нельзя порицать народ, как и отдельное лицо, за сокращение или прекращение экспорта продуктов питания, в частности зерна, при нехватке в стране-производителе. Никто не должен голодать ради того, чтобы накормить других. «Но если бы конечной целью... международных отношений было достижение наибольшего блага для человечества в целом, подобная... скарденность, наверное, встретила бы осуждение» [3, с. 311]. Пусть торговля продовольствием не знает никаких ограничений. В таких условиях цена на продукты в разных странах отличалась бы на величину транспортных расходов прежде всего. Допустим, что неурожай охватывает все страны, правда, в неодинаковой степени. Если в какой-то стране цена возросла больше, чем в других, это означает, что пагубное явление в этой стране ощущается острее по сравнению с другими странами. При возможности ввезти продовольствие из-за рубежа будет выбрана такая страна, где «существует менее настоятельная необходимость в нем». Свободный импорт представляется наиболее желательным, хотя для экспорта в определенной ситуации может оказаться невыгодным (не исключено в будущем не только восполнить сегодняшние потери, но и получить выгоду от свободной торговли).

Дж. С. Милль категорически осуждает институт импортной пошлины, «поскольку он препятствует ввозу» необходимых материальных благ. Вместе с тем, автор «Основ политической экономии» не исключает использование этой протекционистской меры для создания благоприятных условий для становления перспективных и прежде экспортноориентированных отраслей промышленности. Но ни один предприниматель даже не смеет рассчитывать на покровительство сверх того времени, какое необходимо для утверждения нового бизнеса «...введение времен-

ной покровительственной пошлины может оказаться иногда полезной в экономическом отношении, однако при условии, что время ее действия будет строго ограничено и будут предусмотрены меры ее постоянного сокращения к концу установленного срока», — констатирует Дж. С. Миль. — «Подобная временная защита по сути своей аналогична действию патента» [3, с. 314–315], предоставляющего исключительное право только юридическому или физическому лицу (патентообладателю) использования решения (разрешения, когда речь идет о покровительственной пошлине — Ю. Н.) в определенном временном интервале, оговоренном правительственным органом.

Неоднократно создатель «Основ политической экономии» возвращается к проблеме искусственной монополии, порожденной и поддерживаемой государством. «Предоставить монополию одному производителю или торговцу или группе производителей или торговцев... значит предоставить им право облагать общество», повышать цены «в свою пользу» и в ущерб населению страны [3, с. 325–326]. Если правительство заинтересовать (а оно должно быть заинтересовано) не только в защите своих граждан, но и в росте их благополучия, то оно будет бороться с искусственными монополиями и стремиться к ограничению деятельности искусственных монополий, в частности за счет поставок из-за рубежа более дешевой и / или качественной такой же продукции или заменителей.

Дж. С. Миль задает вовсе не риторический вопрос: каковы «основания и границы системы *Laissez-faire*, или принципы невмешательства» (именно так автор «Основ политической экономии» назвал одну из глав сочинения), или вмешательства правительства в хозяйственную жизнь? Однозначного ответа, считает создатель «фундаментального труда», пока нет: одни проявляют «достаточно сильную склонность в пользу принципа *Laissez-faire*», другие — вмешательства. «Странники вмешательства довольствовались отстаиванием принудительного права и доказательством обязанности правительства вмешиваться всегда, когда это вмешательство могло бы оказаться полезным; а когда приверженцы так называемой школы *Laissez-faire* пытались установить определенные рамки государственного вмешательства, то они обычно ограничивали его необходимостью защиты личности и собственности от насилия и обмана» [3, с. 338].

Дж. С. Миль предлагает разобраться в «видах вмешательства правительства» в экономические реалии хозяйственного комплекса страны и его органические составляющие. Можно и должно говорить о директивном вмешательстве власти, когда устанавливается контроль за свободными действиями частных лиц (предпринимателей), запрещая всем и каждому делать определенные вещи или делать их без его разрешения, делать те или иные вещи определенным способом или любым наиболее приемлемым.

Представление о работе жесткого механизма вмешательства в фабричную деятельность при прежнем правительстве Франции дает следующий сюжет: «Государство имело самую неограниченную и произвольную власть над фабричной промышленностью. Оно бесцеремонно распоряжалось средствами фабрикантов: правительство решало, кто может работать, какие вещи он может производить, какие материалы надлежит использовать, какой технологии следует придерживаться и какие формы надлежит придавать продуктам...» Приходилось руководствоваться не вкусами потребителей, их спросом, предпочтениями, модой, «а предписаниями закона», не требованиями рынка, а циркулярами властей. За соблюдением последних следили инспекторы, контролеры и прочие, властью на то уполномоченные. Действовал декрет от 30 марта 1700 г., который ограничивал количество городов (18), где можно изготовлять чулки. Декретом от 28 июня 1723 г. предписывалось руанским фабрикантам прекращать производство с 1 июля по 15 сентября, чтобы не отвлекать людей от жатвы.

По свидетельству некоего Ролана, он был очевидцем того, как «срезали ткани с рам, срывали основу с ткацких станков» за то, что делали камлот такой ширины, которая традиционна для Англии и Германии и на которую имеется ограниченный спрос в Испании, Португалии и других странах, а такую в некоторых районах Франции, тогда как французские правила предписывали иную ширину камлота» [3, с. 352].

Помимо директивного, существует, утверждает Дж. С. Миль и другой вид вмешательства органов власти — в центре и на местах: он основан на разработке и выдаче рекомендаций, предоставлении обширной информации о состоянии рынка того или иного товара, производственных возможностях потенциальных соперников и т. д. Такое правительство «предоставляет отдельным лицам свободу действий в достижении полезной для общества цели собственными средствами и, не вмешиваясь в их дела, но и не полностью вверяя их заботам это дело, создает наряду с их учреждениями и свой собственный орган для тех же самых целей» [3, с. 339]. Отсюда, подчеркивает продолжатель идей А. Смита и Д. Рикардо, директивная форма вмешательства правительства весьма ограничена: оно не может и не имеет права переступать границы круга, ограждающего каждого отдельного человека и тем более фабриканта от принуждения, ущемления его свободы, его дела. Именно в этом заключается первое общее возражение против государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность лично и экономически свободного члена общества.

Второе общее возражение против государственного вмешательства заключается в том, что «правительство плохо устроено», не является представителем народа, а отдельных группировок, сословий и классов. Только правительству, сформированному

на демократической основе, можно верить, поскольку такая «власть была бы властью народа над самим собой» [3, с. 342]. Пока сформировать такие властные структуры не представляется возможным, доверие к ним низкое, а подчас и вообще отсутствует.

В-третьих, расширение полномочий правительства, появление дополнительных функций ведет к неисполнению многих обязанностей, проволочкам: «хлопотные и менее эффективные обязанности либо откладываются, либо им не уделяется должного внимания» [3, с. 342]. Естественно, такому исполнительному органу власти нельзя доверять вмешательство, непродуманное и необоснованное, в динамичную по сути и природе экономическую реальность общества. Более того, «во всех просвещенных обществах подавляющее большинство дел исполняется при вмешательстве правительства хуже, чем если бы они исполнялись прямо или косвенно лицами, наиболее заинтересованными в этих делах и предоставленными самим себе»; правительству в промышленных и коммерческих операциях редко удается конкурировать с отдельно взятыми предпринимателями, обладающими необходимой деловой предприимчивостью и средствами [3, с. 346]. Исключая или заменяя частную инициативу, правительство нивелирует или даже устраняет конкуренцию, которая благоприятствует прогрессу. Напрашивается единственно верный вывод: «... большая часть дел общества» должна оставаться «в руках лиц, непосредственно заинтересованных в них» [3, с. 347]. Короче говоря, «laissez faire должно быть общим правилом, и всякое отступление от него, правда, если подобное отступление не вынуждается какой-либо громадной пользой, будет очевидным злом» [3, с. 350]. По общему правилу дела исполняются лучше тогда, когда заинтересованным в них людям предоставляется свобода их выполнения, когда отсутствует стеснения со стороны нормативных актов, действий должностных лиц, когда правительство не предписывает и контролирует, а рекомендует и помогает или хотя бы не мешает.

В определенных ситуациях роль правительства как регулятора неоспорима, например, в образовании, при защите детей и животных, организации благотворительности. По твердому убеждению Дж. С. Милля, исполнительная власть должна «при основании колоний руководствоваться не просто вниманием к частным интересам первооткрывателей, но продуманной заботой о прочном благосостоянии наций.... Вопрос о правительственном вмешательстве в дело колонизации сопряжен с будущими и постоянными интересами самой цивилизации...» [3, с. 375–376]. Поэтому данное предприятие с самого начала подчиняется правилам, выработанным предпринимателями и широко мыслящими законодателями. Они обязаны не только оговорить, откуда выгодно ввозить те или иные товары и куда целесообразно их вывозить, но и как совершать аналогичные акции с капиталом и рабочей силой. Автор «Основ политической экономии» в отличие от меркантилистов, подчеркивает, что «вывоз капитала и рабочей силы в новую страну представляет собой одно из наиболее выгодных коммерческих предприятий; было бы нелепо полагать, что оно не окупит, подобно другим коммерческим предприятиям, расходов на него» [3, с. 378]. Правда, без помощи и содействия правительства здесь не обойтись.

Подводя итог рассуждениям относительно границ применения доктрины Laissez-faire, Дж. С. Милль пишет: «Истинная цель правительства должна состоять в том, чтобы максимально сократить... бесполезную растрату сил. Для этого оно должно принимать меры, которые заставили бы энергию, теперь растрчиваемую... на нарушение чужих интересов или защиту своих интересов от подобных нарушений, обращаться к законному применению человеческих способностей, к тому, чтобы заставлять силы природы все более и более служить материальному и нравственному благу» [3, с. 387–388]. Все это возможно при условии свободы частной экономической деятельности, важного принципа знаменитой системы Laissez-faire.

---

### Литература

1. Милль Дж. С. Основы политической экономии: в 3-х тт /Дж. С. Милль – Т. I. – М. : Прогресс, 1980. – 495 с.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономии: в 3-х тт /Дж. С. Милль – Т. II. – М. : Прогресс, 1980. – 480 с.
3. Милль Дж. С. Основы политической экономии: В 3-х тт /Дж. С. Милль – Т. III. – М. : Прогресс, 1981. – 447 с.

# РЕФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА БАЗІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Ю. Г. Крикун,  
здобувач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
e-mail: uljaw@mail.ru

В статті визначено рейтинг Глобального інноваційного індексу та індексу конкурентоспроможності України, розглянуто досвід формування національних інноваційних систем. Також визначено заходи державної політики, які повинні бути спрямовані на формування в країні сприятливого середовища для підтримки інноваційної діяльності. На базі проведеного дослідження запропоновано основні позиції, що будуть сприяти інтеграції інноваційної діяльності у світовий науково-технологічний простір.

**Ключові слова:** досвід, інноваційна політика, національні інноваційні системи, реформування, інноваційна співпраця.

## РЕФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА БАЗЕ МИРОВОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В статье определен рейтинг Глобального инновационного индекса и индекса конкурентоспособности Украины и рассмотрен опыт формирования национальных инновационных систем. Также определены меры государственной политики, которые должны быть направлены на формирование в стране благоприятной среды для поддержки инновационной деятельности. На базе проведенного исследования предложены основные позиции, которые будут способствовать интеграции инновационной деятельности в мировое научно-технологическое пространство.

**Ключевые слова:** опыт, инновационная политика, национальные инновационные системы, реформирование, инновационное сотрудничество.

## RESTRUCTURING OF INNOVATION POLICY BASED ON GLOBAL EXPERIENCE OF FORMATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS

The article studies the rating of the Global Innovation Index and the index of competitiveness of Ukraine; researches the experience of formation of national innovation systems; determines governmental policies, aimed at creating an enabling environment in the country to support innovations. The study offers basic positions, which will facilitate the integration of innovation in the scientific and technological world.

**Key words:** experience, innovation policy, national innovation system, reform, innovation cooperation.

**Актуальність теми.** Досвід економічно розвинених країн свідчить, що формування національних інноваційних систем (НІС) для країн з трансформаційною економікою на сьогодні є першочерговим завданням. У такі складні умови, що склалися в Україні, розвиток інноваційної діяльності надасть змогу вирішити проблеми, які утворились в результаті ринкових перетворень, і перейти до нової якості економічного зростання та відпрацювати курс у світовий науково-технологічний простір.

**Постановка проблеми.** Процеси постійних змін і перетворень, що передують Україні, ставлять питання загальної конкурентоспроможності, яка, насамперед, залежить від ефективної інноваційної системи. Саме тому необхідно розглянути існуючі моделі національних інноваційних систем розвинених країн світу, що забезпечить економічну модернізацію інноваційної політики нашої країни.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідженням поняття, елементів та умов впровадження НІС займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені: С. Ю. Глаз'єв, О. Г. Голіченко, І. Г. Дежіна, Н. І. Іванова, Б.-А. Луңдвал, С. Меткальф, Р. Нельсон, Б. Г. Салтиков, К. Фрімен та інші. Аналіз питань, пов'язаних із формуванням НІС в умо-

вах ринкових змін, відображено в працях Г. А. Власкіна, В. М. Гейця, Н. П. Гончарової, О. Б. Ленчука, В. І. Онопрієнка, Л. І. Федулової та ін.

**Метою статті** є узагальнення реальних можливостей розвитку національних інноваційних систем та визначення основних позицій інноваційної співпраці і цивілізованої інтеграції у світовий науково-технологічний простір.

**Виклад основного матеріалу.** Основний вектор сучасної глобальної конкуренції спрямований на переваги її учасників, зумовлений науково-технічними досягненнями. Основа цих переваг — це рівень розвитку НІС, які інтегрують науку, виробництво, фінанси та інші елементи інноваційного процесу.

Новий Закон України «Про вищу освіту» [1] є важливим документом для українського суспільства, бо від нього залежать майбутній розвиток української освіти і науки. В законі посилено інноваційну складову діяльності вищого навчального закладу та визначено організаційно-правові форми впровадження інновацій (статті 60, 61, 62). На сьогодні цей документ потребує серйозного експертного та громадського обговорення. У Розділ XI «Наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність у вищих навчальних закладах» технократично вписано, що

наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність у вищих навчальних закладах є невід'ємною складовою освітньої діяльності і здійснюється з метою інтеграції наукової, навчальної і виробничої діяльності в системі вищої освіти. Здійснення наукової і науково-технічної діяльності університетами, академіями, коледжами є обов'язковим. Основною метою наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є отримання нових наукових знань шляхом здійснення наукових досліджень і розробок та їх спрямування на створення і впровадження нових конкурентоздатних технологій, техніки, матеріалів тощо для забезпечення інноваційного розвитку економіки [1].

Отож, гуманітарні, суспільні, економічні та правові напрямки наукових досліджень і наукової діяльності нібито для держави не є важливими. Але ж завдяки науці та науковим дослідженням формується процес виробництва як важливої складової національного забезпечення країни. Також у законі не зазначено, що наукова діяльність, як і освітня, фінансується з державного бюджету. У стані постійних змін складно знайти замовників-виробників на інноваційну продукцію, тому інноваційна діяльність знаходиться в стані застою. З огляду на таку ситуацію вкрай необхідно виробити ефективну інноваційну політику в Україні.

У 2012 р. в рейтингу Глобального інноваційного індексу Україна зайняла 63-тє місце серед 141 країни світу проти 60-го місця серед 125 країн світу в 2011 році. До чинників, що визначають якість інноваційної діяльності, можна віднести рівень розвитку вищої освіти і стан сфери досліджень і розробок. Так, за рівнем розвитку вищої освіти Україна в 2012 р. зайняла 34-тє місце (39-тє – в 2011 р.), зокрема за показником охоплення вищою освітою – 8-ме, за часткою випускників наукової і інженерної спрямованості – 19-тє місце [4].

Оцінка сфери досліджень і розробок включає три показники: кількість дослідників на 1 млн населення – 44-тє місце; витрати на НІОКР – 37-тє місце; якість дослідницьких інститутів 69-тє місце [4].

За результативністю наукових досліджень Україна в 2012 р. зайняла 30-тє місце (40-ве – в 2011 р.), за такими показниками, як: за створенням нових наукових знань, яке характеризується кількістю патентів і наукових статей, – 21-ше, за поширення знань – 55-тє, по впливом знань – 66-тє місце [4].

У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності за 2012–2013 рр. Україна зайняла 73-тє місце серед 144 країн світу (у 2011–2012 рр. – 82-ге), демонструючи свої основні конкурентні переваги, а саме місткість науково-технічного та інноваційного ринку [4].

Однією з важливих складових індексу конкурентоспроможності є показник «Інновації», що включає такі основні показники, як «наявність високоякісних науково-дослідних установ» (64-тє місце), «співпраця університетів і бізнесу у сфері наукових досліджень» (69-тє), «наявність наукових і інженер-

них кадрів» (25-тє), «захист інтелектуальної власності» (51-ше місце) [4].

За даними бази даних Scopus в 2011 р., серед 76 країн, що публікують більше 1000 наукових статей в рік, Україна займала 45-тє місце. Частка України в загальній кількості публікацій складала 0,29 % (Західної Європи – 29,8 %; США – 19,9 %; Китаю – 14,3 %; Японії – 4,42 %; Індії – 3,39 %; Росії – 1,49 %) [4].

Вітчизняна наука за деякими напрямками (математика, теоретична фізика, хімія, біотехнологія, матеріалознавство, технології зварювання і отримання захисних і міцних покриттів, космонавтика) досить конкурентна у світі. Про досить високий попит на дослідження і розробки учених України свідчать щорічні надходження від іноземних замовників в об'ємі понад 20 % загального фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [4].

Таким чином, розробка і реалізація НІС є ключовим завданням щодо розвитку не тільки науково-технічної та інноваційної сфери, але й щодо підвищення конкурентоспроможності економіки країни в контексті міжнародної співпраці.

Велике значення мають заходи державної політики, спрямовані на формування в країні сприятливого середовища для інновацій. Наукова, технологічна та інноваційна політика повинна реалізовуватися в стабільному макроекономічному середовищі і доповнюватися реформами в інших сферах. Такими сферами є стимулювання конкуренції, що спричиняє появу інновацій; сфера освіти і професійної підготовки фахівців, що сприяє формуванню людського капіталу; фінансова і податкова політика; політика ринку праці з метою стимулювання мобільності персоналу; сфера комунікацій, що сприяє поширенню інформації та збільшенню електронних мереж та ін. [5].

Тісний взаємозв'язок між ринками капіталу і новітніми технологіями, широкомасштабний характер створення та використання знань, посилення соціальної орієнтації нових технологій зумовили виникнення НІС, що є основою інноваційного розвитку в зарубіжних країнах. НІС різних країн та їх цілі істотно відрізняються. На базі досвіду діючих інноваційних систем розвинених країн світу визначимо реальні можливості розвитку національних інноваційних систем та інноваційної співпраці і цивілізованої інтеграції у світовий науково-технологічний простір. Можна виділити три основні типи моделей науково-технічного та інноваційного розвитку, які представлені на рис. 1.

Євроатлантична модель інноваційного розвитку характерна для країн євроатлантичного регіону: США, Великої Британії, Німеччини, Італії та Франції. Дана модель є «традиційною» [2]. Це модель повного інноваційного циклу – від виникнення інноваційної ідеї до масового виготовлення готового продукту. В країнах, як правило, представлені всі компоненти структури інноваційної системи: фундаментальна й прикладна наука, дослідження

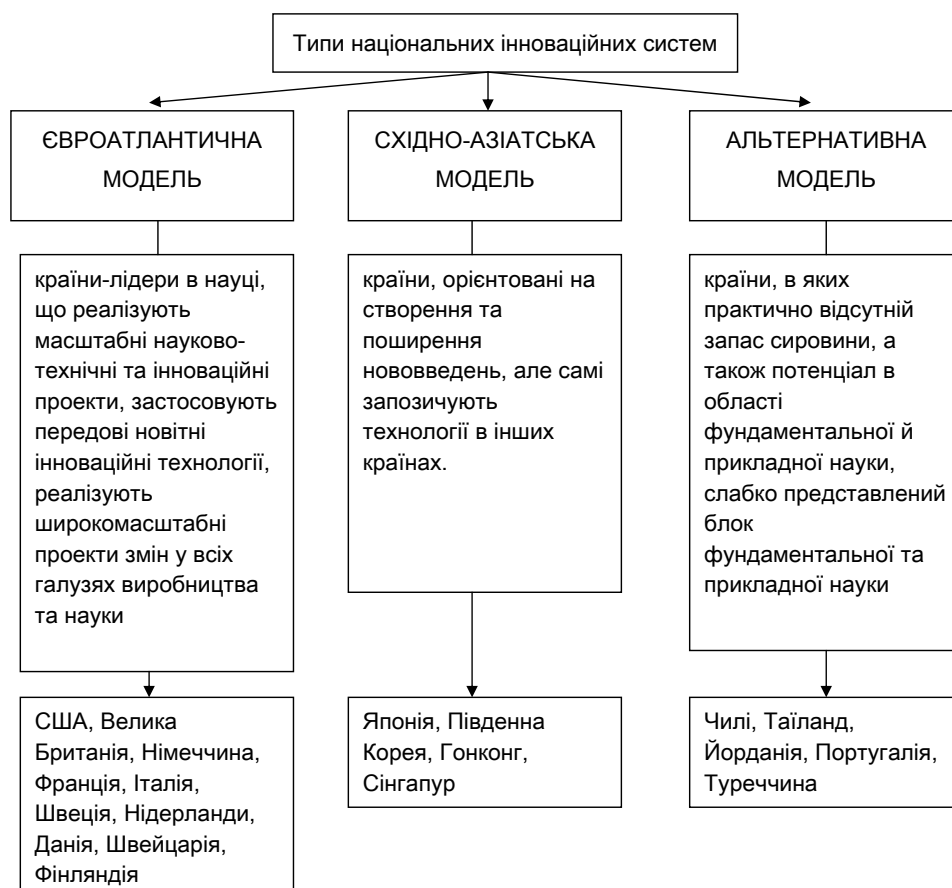


Рис. 1. Типи національних інноваційних систем зарубіжних країн та їх характеристика  
Складено автором за матеріалами : [3]

й розробки, виробництво дослідного зразка і масове виробництво, різні механізми фінансування інноваційного процесу, широка мережа інститутів підготовки кадрів, а також різних типів структури експертизи.

Східно-азіатська модель інноваційного розвитку, властива країнам східно-азіатського регіону (Японія, Південна Корея, Гонконг, Китай, Сінгапур), суттєво відрізняється від «традиційної». У моделях таких інноваційних систем відсутня стадія формування фундаментальних ідей. Країни, що застосовують таку модель інноваційного розвитку, орієнтуються на експорт високотехнологічної продукції, але самі запозичують технології у країн «традиційної» моделі.

Альтернативна модель інноваційного розвитку використовується в переважно сільськогосподарських країнах (наприклад, в Таїланді, Чилі, Йорданії, Португалії, Туреччині), країнах, де сільське господарство відіграє ключову роль в економіці. В таких державах практично відсутній запас сировини, а також потенціал в області фундаментальної й прикладної науки. Внаслідок цього в інноваційних системах даних країн слабо представлений або взагалі відсутній не тільки блок фундаментальної й прикладної науки, але й, по суті, високотехнологічний компонент.

Країни альтернативної моделі інноваційного розвитку у своїй інноваційній політиці, як правило,

наголошують на підготовку кадрів у сферах економіки, фінансів, менеджменту, соціології й психології праці, а також на розвиток окремих галузей легкої промисловості, креативної індустрії й рекреації. Велика увага приділяється також «виращуванню» менеджменту для місцевих представництв транснаціональних корпорацій, міжнародних банків, міжнародних політичних структур і т. д. Слід зазначити, що подібна переорієнтація інноваційного розвитку з high-tech на high-hume нерідко дозволяє досягти дуже високих темпів економічного росту [7].

Традиційна модель інноваційного розвитку може бути взята за основу побудови НІС України, оскільки для

цього є високий потенціал, особливо у регіональному розрізі є відповідні ресурси, необхідні для успішного впровадження інновацій.

Зарубіжний досвід формування НІС у різних країнах свідчить про те, що сьогодні більшість країн вибирають модель інноваційного розвитку відповідно до існуючого рівня економічного розвитку, наукового і освітнього потенціалу, наявності відповідних ресурсів та ділових зв'язків. На сьогоднішній день в Україні визначено основні елементи НІС, але проблемним питанням залишається забезпечення підґрунтя системних взаємозв'язків між ними, яке можливо сформувати лише за умови стабільного розвитку економіки в цілому. Таким чином, важливим моментом залишається забезпечення функціонування НІС в Україні з таких позицій, що будуть сприяти інтеграції інноваційної діяльності у світовий науково-технологічний простір:

- забезпечення приватно-державного партнерства у напрямку розвитку «Інновацій»;
- покращення взаємозв'язку між освітою і наукою та суб'єктами господарювання;
- підвищення якості наукових досліджень на рівні міжнародного партнерства та їх актуальності у період реформ та змін;
- запровадження антикорупційної реформи в сфері виділення коштів на науково-технічну та інноваційну співпрацю;



– державна підтримка і розвиток інноваційної інфраструктури та стимулювання інноваційної діяльності на макро- та мікроекономічному рівні;

– забезпечення прозорого конкурсного відбору міжнародних, національних і регіональних інноваційних проектів та ін.

**Висновки.** Згідно з оприлюдненими даними, «Стратегія – 2020» включає близько 60 реформ і спеціальних програм [6]. Серед ключових показників парламентом не визначено місце інноваційного розвитку країни, тому збільшити ВВП на душу населення з кожним роком буде все важче, що призведе до падіння економіки України.

Отже, для створення ефективної інноваційної системи в Україні важливо виділити окрему позицію інноваційного розвитку, залучити досвідчених фахівців щодо реформування інноваційної політики та важливо окреслити стратегічний орієнтир державних програм інноваційного розвитку задля забезпечення конкурентоспроможності економіки країни на міжнародному рівні. Національна наука зберігає реальні можливості для забезпечення міжнародної науково-технічної та інноваційної співпраці і цивілізованої інтеграції у світовий науково-технологічний простір.

---

### Література

1. Про вищу освіту : Закон України від 01 липня 2014 року № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-vii>.
2. Иванов А. Как они стимулируют / А. Иванов // Коммерсантъ. – 2005. – № 215 (3299). – С. 29.
3. Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т. С. Мілевська // Бізнес Інформ. – 2012, № 7. – С. 44 – 47.
4. Новый закон о высшем образовании: приобретения и риски [Электронный ресурс] / И. Сикора, А. Бабанин. – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/novyy-zakon-o-vysshem-obrazovanii-priobreteniya-i-riski-.html>.
5. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В. В. Онікієнко, Л. М. Смельченко, І. В. Терон; за ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
6. Українське Незалежне Інформаційне Агентство Новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/989833-poroshenko-oprilyudniv-tezi-strategiji-2020.html>.
7. Guruz K. Globalization, Knowledge Economy and Higher Education and National Innovation Systems [Electronic resource] / K. Guruz, N. K. Pak. – Way of access : [http://www1.worldbank.org/education/stuttgart\\_conference/download/5-2-6\\_doc\\_gueruez.pdf](http://www1.worldbank.org/education/stuttgart_conference/download/5-2-6_doc_gueruez.pdf)

## НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РАМКАХ СТРАТЕГІЇ «ЄВРОПА 2020»

Ю. М. Маханьова,  
аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
yulchic1m@yandex.ru

У статті розглянуто основні етапи становлення спільної сільськогосподарської політики (ССП) в країнах ЄС в період з 1957 р. і в перспективі до 2020 р. Показано, що ключовими принципами ССП є спільний ринок; переваги продукції ЄС; фінансова солідарність. Доведено, що поряд з істотними перевагами ССП на початок ХХ століття мала суттєві недоліки: ціни на продукти для європейських споживачів були значно вищими від середньосвітових; на фінансування ССП спрямовувалася значна частина бюджету ЄС; нерівномірний розподіл дотацій унеможливував зростання доходів у більшості невеликих фермерських господарств; негативні наслідки від впровадження інтенсивних сільськогосподарських технологій. Встановлено, що реформи «Agenda 2000» були розроблені з урахуванням розширення ЄС з метою реалізації європейської моделі сільського господарства, яка передбачала впровадження певних форм підтримки сільської місцевості.

Показано, що спільна аграрна політика ЄС до 2020 р. має основні відмінні характеристики: перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників; розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості; перехід до політики «горизонтальної модуляції»; виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон; перехід до політики «перехресної відповідальності»; запровадження цільової підтримки спеціальних заходів агроекологічного спрямування; екологічно доцільного заліснення та консервація сільськогосподарських земель.

**Ключові слова:** спільна сільськогосподарська політика, європейська модель сільського господарства, підтримка сільського розвитку.

### НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС В ОБЛАСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РАМКАХ СТРАТЕГИИ «ЕВРОПА 2020»

В статье рассмотрены основные этапы становления совместной сельскохозяйственной политики (ССП) в странах ЕС в период с 1957 г. и в перспективе до 2020 г. Показано, что ключевыми принципами ССП является общий рынок; преимущества продукции ЕС; финансовая солидарность. Доказано, что наряду с существенными преимуществами ССП на начало ХХ века имела существенные недостатки: цены на продукты для европейских потребителей были значительно выше среднемировых; на финансирование ССП направлялась значительная часть бюджета ЕС; неравномерное распределение дотаций делало невозможным рост доходов в большинстве небольших фермерских хозяйств; негативные последствия от внедрения интенсивных сельскохозяйственных технологий. Установлено, что реформы «Agenda 2000» были разработаны с учетом расширения ЕС с целью реализации европейской модели сельского хозяйства, которая предусматривала внедрение определенных форм поддержки сельской местности.

Показано, что совместная аграрная политика ЕС до 2020 г. имеет основные отличительные характеристики: переход от поддержки производства отдельных видов продукции к прямой поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей; расширение программ поддержки сельского развития, диверсификации доходов в сельской местности; переход к политике «горизонтальной модуляции»; выделение целевых субсидий на развитие депрессивных зон; переход к политике «перекрестной ответственности»; внедрение целевой поддержки специальных мероприятий агроэкологического направления; экологически целесообразного залеснения и консервація сельскохозяйственных земель.

**Ключевые слова:** совместная сельскохозяйственная политика, европейская модель сельского хозяйства, поддержка сельского развития.

### DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION OF THE COMMON EU POLICY IN THE AGRICULTURAL SECTOR WITHIN THE STRATEGY «EUROPE 2020»

The article reviews the basic stages of the common agricultural policy (CAP) in the EU during the period from 1957 to 2020. It shows that the key principles of the CAP are a common market; advantages of the EU products; financial solidarity. It proves that, along with significant advantages, at the beginning of the twentieth century CAP had serious flaws: food prices for European consumers were significantly higher than the average ones to finance CAP a significant portion of the EU budget was directed; unequal distribution of subsidies make revenue growth in most small farms impossible; the negativeThe article reveals that the reforms «Agenda 2000» were developed taking into account of EU enlargement in order to implement the European model of agriculture, which provides some form of support in rural areas.

The research demonstrates that the EU Common Agricultural Policy will have the main distinctive features by 2020: the transition from product support to direct support of agricultural producers; expansion of rural development, diversification of incomes in rural areas; the transition to the policy «horizontal modulation»; the allocation of targeted subsidies on the development of depressed areas; the transition to the policy «cross liability»; implementation of special measures targeting agroecological direction; environmentally reasonable afforestation and conservation of agricultural land.

**Key words:** Common Agricultural Policy, the European model of agriculture, rural development support.

В умовах посилення глобалізаційних процесів у світовій економіці, незбігання темпів розвитку виробництва і споживання та різноманіття природних умов пріоритетною метою розвитку суспільства стає забезпечення продовольчої безпеки, розробка і реалізація скоординованої політики з розвитку сільськогосподарського виробництва. Проблема узгодження позицій окремих країн і створення спільної агропромислової політики для Європейського Союзу як одного з найуспішніших інтеграційних об'єднань країн світу завжди була актуальною в період після Другої світової війни. Крім того, погодження і підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р. гостро ставить питання щодо вивчення основних аспектів спільної сільськогосподарської політики ЄС для можливості поступового «вбудовування» агропромислового комплексу України у відповідний європейський простір.

Зазначена проблема вивчалася низкою українських вчених і фахівців-практиків, таких як В. Гесць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Кліменко, Я. Жаліло, А. Єрмолаєв, О. Федірко, Т. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Голіков, С. Коз'яков, А. Гончарук, М. Кизим, Н. Ницай та багатьма іншими. В той же час, в умовах прийняття країнами ЄС Стратегії «Європа 2020» актуальним питанням стає вивчення напрямків координування національних політик країн Європейського Союзу у сфері агропромислового комплексу.

Становлення спільної сільськогосподарської політики (ССП) було складним ще на початку існування Європейської Спільноти. Серед усіх спільних політик ССП була найсуперечливішою та найменш стійкою, адже її реформували мало не кожен п'ять років — задля відповідності внутрішнім і зовнішнім вимогам. ССП є гарним прикладом постійної адаптації спільної політики до нових потреб суспільства та до європейських і світових вимог до конкуренції й торгівлі [1, с. 371 — 391].

Спільна сільськогосподарська політика, ССП (Common Agricultural Policy, CAP) — інтегрована система заходів, завдяки яким забезпечується підтримка цін на аграрну продукцію та субсидується виробництво сільськогосподарських товарів [2, с. 128].

Це одна з найважливіших і найвитратніших сфер діяльності ЄС (понад 40 % бюджету ЄС). Належить до виняткових повноважень Спільноти; рішення ухвалюються кваліфікованою більшістю голосів Ради після консультацій у Європейському Парламенті.

Створення ССП проголошено в Римському договорі (1957 р.), в якому було сформульовано такі її цілі:

- підвищити продуктивність сільського господарства;
- стабілізувати сільськогосподарський ринок;
- гарантувати безперервну поставку продуктів;
- забезпечити розумні цілі для споживачів.

Головна початкова мета (зумовлена, зокрема, післявоєнними нестатками) — самозабезпечення

харчовими продуктами, досягалась шляхом субсидій виробникам за вироблену продукцію, системи гарантованих цін і інтервенційних заходів.

Головні завдання ССП — забезпечити фермерам прийнятний рівень життя, а споживачам — якісні харчові продукти за справедливими цінами, зокрема шляхом організації спільного ринку сільгосппродукції та застосування принципів єдиних цін, фінансової солідарності та переваги Спільноті.

Ключові принципи ССП були сформульовані на конференції представників урядів, Єврокомісії та фермерів у Стрезі в 1958 р, а саме:

- спільний ринок: сільськогосподарська продукція має вільно переміщатися по території Євросоюзу;
- переваги ЄС: європейська продукція має мати пріоритет перед продукцією інших країн;
- фінансова солідарність: ССП має фінансуватися переважно з бюджету ЄС (з 1970 р. після масштабної реформи бюджету ЄС фінансування ССП повністю перейшло до повноважень Євросоюзу).

В результаті склалася негнучка дотаційна політика, яка створювала величезні надлишки харчових продуктів і дедалі більше коштувала Спільноті (наприклад, в 1988 р. ССП «з'їла» 68 % бюджету ЄС). Так, за рахунок реалізації таких принципів, як встановлення мінімальної ціни (нижньої межі ціни) на продукти сільського господарства (зернові, молочні продукти, м'ясо і цукор), захист європейського сільськогосподарського ринку від імпорту за рахунок зборів, квот, стандартів якості, фітосанітарних та ветеринарних заходів, а також подвійне фінансування сільського господарства ЄС за рахунок високих цін на продукти (які платять споживачі) та різних дотацій з бюджету, було [2, с. 130 — 132]:

- а) досягнуто позитивних результатів:
  - зростання доходів фермерів і збільшення обсягів виробництва внаслідок встановлення мінімальної ціни;
  - профіцит сільгосппродукції та зниження залежності від імпорту;
  - митні тарифи на імпорт сільськогосподарської продукції стали важливим джерелом поповнення бюджету ЄС;
  - інтенсифікація сільського господарства (виробництво зернових зросло в 2,5 рази);
  - перетворення ЄС з імпортера сільгосппродукції на її експортера;
- б) створено складні проблеми:
  - зросло невдоволення європейських споживачів, ціни на продукти для яких були значно вище середньосвітових. Як наслідок, високі ціни знизили попит на сільгосптовари, в той час як рівень їх виробництва зростав. Щоб зменшити їх профіцит, ЄС був змушений закуповувати цю продукцію та зберігати її на складах;
  - на фінансування ССП спрямовувалася значна частина бюджету ЄС (наприклад, в 1993 р. — 65 % бюджету Євросоюзу). При цьому бюджетні кошти

витрачалися не тільки на дотації і компенсації фермерам (причому їх одержували переважно великі господарства), а й на придбання надлишків сільгосппродукції, що було вкрай витратним;

- нерівномірний розподіл дотацій унеможливував зростання доходів у більшості невеликих фермерських господарств. Як наслідок – фермерська діяльність ставала все менш привабливою;

- технологічні інновації також викликали такі проблеми:

- інтенсифікація використання земель призвела до забруднення навколишнього середовища;

- поява генно-модифікованих організмів (ГМО) позначилася на якості продуктів;

- відбувалася поляризація регіонів: розвиток одних за рахунок інтенсифікації і занепад інших;

- інтенсифікація м'ясного і молочного виробництва викликала стурбованість європейців якістю продукції та негуманним поводженням з тваринами.

Спроби змінити систему і обмежити витрати на ССП робилися регулярно. Перша серйозна реформа спільної сільськогосподарської політики, так звана реформа Мак Шеррі, була започаткована з 1992 р. і передбачала передачу значної частини підтримки від споживачів до платників податків. Таким чином, політика ССП стала відходити від підтримки цін і управління ринком до підтримки шляхом прямих виплат. Більше уваги почало приділятися захисту довкілля, становленню молодих фермерів.

Реформа 1992 р. складалася з двох частин, а саме :

- реформа цін і системи підтримки: передбачала зниження гарантованих цін до рівня, наближеного до рівня світових цін, повної компенсації за втрати доходів шляхом надання прямих допоміжних виплат фермам; зусилля з регулювання обсягів сільськогосподарської продукції шляхом заходів із виведенню земель з обігу і встановлення меж на виплати надбавок за тварин. Реформа намагалася зменшити дисбаланси ринку, стимулювати попит через зниження цін. Реформа здійснювалася дуже успішно і привела до більшої збалансованості ринків, зменшення запасів продовольства;

- реформа ринку зернових: виведення земель з обігу сприяло контролю за обсягами виробництва, а цінова конкуренція дозволила збільшити обсяг продаж на внутрішньому ринку, в основному фуражного зерна. Ринкові ціни зросли більше, ніж передбачалося. Між 1992 і 1996 р. доходи фермерів зростали щорічно на 4,5 %.

Радикальна реформа ССП почалася тільки на початку 2000-х років; суттєвим стимулом для неї послужили вступ до ЄС десяти нових членів і подальша лібералізація світової торгівлі в рамках СОТ. Головні засади реформування ССП закладені в «Програмі 2000» («Agenda 2000»), яка здійснювалася протягом 2000–2006 рр. [3]. Реформа мала поглибити і розширити попередню реформу 1992 р. шляхом більш широкої заміни цінової підтримки прямими виплатами допомоги і підтримки цих процесів відповідною

політикою розвитку сільської місцевості. Реформа була спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності європейського сільського господарства на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Дві основні цілі ССП залишалися такими:

- забезпечення належних стандартів життя сільських громад і стабільність доходів фермерів. Нова політика розвитку сільської місцевості доповнила заходи з розвитку сільської місцевості шляхом введення компенсаційних виплат для гірських і менш сприятливих регіонів;

- реформування сектору зернових, зернобобових і олійних культур, свинини і яловичини, молока і молочних продуктів, вина. Зокрема, інтервенційні ціни на зернові планувалося знизити на 15 %, збільшити виплати прямої допомоги фермерами таким чином, щоб компенсувати 50 % втрат від зниження інтервенційних цін. Темпи обов'язкового виведення земель з обігу встановлені на рівні 10 % на весь період реформи, причому, дрібні виробники (ті, що виробляють менше 92 тонн зерна) були звільнені від обов'язкового виведення земель з обігу. Базові ціни на свинину і яловичину поступово були знижені на 20 %, інтервенційні ціни на молоко – на 15 %. Втрати доходу від зниження цін компенсувалися фермерам.

Нова політика розвитку сільської місцевості, що впроваджувалася в ході реформи, базувалася на двох принципах: децентралізації відповідальності і гнучкості. Нею було передбачено впровадження трьох форм підтримки сільської місцевості [3]:

- 1) сприяння розвитку сільського і лісового господарства (основні заходи полягають у модернізації ферм, сприянні переробці і маркетингу; життєздатність ферм підкріплювалася заходами допомоги молодим фермерам при заснуванні господарства і створенням умов для раннього виходу на пенсію). Вперше лісове господарство було визнане суттєвим аспектом розвитку сільських територій і вживалися заходи його підтримки з огляду на значення для довкілля;

- 2) сприяння зростанню конкурентоспроможності сільської місцевості. Основна мета полягає у підтримці рівня життя сільських громад, сприяння диверсифікації і створенню нових видів діяльності. Вживалися заходи для створення нових джерел доходів і робочих місць;

- 3) Збереження довкілля і унікального європейського сільського культурного спадку. Інтеграція аспектів збереження довкілля у ССП підсилена шляхом поширення компенсаційних виплат, традиційно вживаних для менш сприятливих регіонів, на регіони, де фермерство обмежується через обставини, пов'язані зі збереженням довкілля.

Пропозиції реформи «Agenda 2000» були розроблені з метою реалізації європейської моделі сільського господарства, характеристиками якої є:

- конкурентоспроможний сільськогосподарський сектор, здатний конкурувати на світовому ринку без надмірного використання субсидій, які все менше сприймаються на міжнародному рівні;

— сільськогосподарський сектор, де методи виробництва є здоровими, екологічними і здатними виробляти якісну продукцію;

— сильно диверсифікований сільськогосподарський сектор, що несе відповідальність не тільки за виробництва, але і за підтримку різноманітності ландшафтів і активну сільську громаду, що створює і підтримує робочі місця;

— проста, більш зрозуміла аграрна політика з чіткою розмежувальною лінією між тим, що може вирішуватися на рівні ЄС, а що — державами-членами;

— сільськогосподарська політика, яка доводить, що витрачені кошти виправдані послугами, які очікує суспільство від фермерів.

Європейська Комісія ухвалила низку кроків, які мають ефективно просувати європейську сільськогосподарську продукцію на зовнішніх ринках і активно інформувати потенційних споживачів. Єврокомісія схвалила 8 рекламних та інформаційних програм, поданих державами-членами ЄС. Завдяки цим програмам європейським виробникам було полегшено вихід на сільськогосподарські ринки США, Канади, Росії, України, Австралії, Японії, Китаю, Індії, Бразилії, Норвегії та Швейцарії.

Головний елемент промоційних програм — підкреслення конкурентних переваг європейської сільськогосподарської продукції, насамперед, якості, гігієни, безпечності, харчових цінностей, зручності упаковки і маркування. Неабияке значення мають принципи екологічної чистоти та гуманного ставлення до тварин, покладені в основу вироблення таких товарів. Дедалі ширшого визнання набуває продукція органічного фермерства. У рамках програм організуються виставки та проводяться інформаційні кампанії, у яких акцент ставиться на системах гарантування походження і відповідності продукції та її традиційних особливих якостей. Зокрема, для реклами європейського вина активно використовується той факт, що воно повністю відповідає усім стандартам ЄС і вироблене з винограду, який вирощують в традиційних виноробних регіонах. Програми також мають і аналітичну складову. Європейські виробники та продавці вивчають нові ринки і потенційний попит.

ЄС займається також питаннями екологічного сільського господарства. Екологічне сільське господарство визначається як система господарювання, де різко обмежується або вилучається використання штучних хімічних добрив, хімічних засобів захисту і регулювання розвитку рослин, хімічних кормових додатків і стимуляторів росту худоби. Воно повинно базуватися здебільшого на використанні біологічних прийомів і методів ефективного господарювання — сівообігу, органічних і зелених добрив, азотофіксуючих рослин, рослинних і післяжнивних залишків, спеціальній механічній обробці ґрунтів, біологічних способів захисту рослин, селекції рослин тощо. Екологічне сільське господарство засноване на повазі до довкілля, підтриманні плодючості ґрунтів, збереженні генетичної різноманітності [4].

Саме екологічне сільське господарство наближає агрономію до екології, приділяє певну увагу системам, які підтримують життя на землі, і справляє мінімальний негативний вплив на довкілля порівняно з традиційним сільським господарством. У природі відсутня рівновага, існують хвороби і шкідливі комахи, і все це необхідно контролювати. В традиційному сільському господарстві з використанням отрутохімікатів ця рівновага порушується. Екологічне сільське господарство пристосовується до довкілля, щоб не змінювати його. Тому в сільській місцевості хлібороб повинен здійснити важливі зміни у виробництві, особливо в найменш конкурентоспроможних зонах. У будь-якому разі збільшення продажу і експорту екологічно чистої продукції (споживач відрізнятиме таку продукцію за спеціальною етикеткою) означає, що екологічне сільське господарство — це саме рентабельна альтернатива хліборобів, яка стане прибутковою і вигідною для всіх споживачів. Метою екологічного сільського господарства є одержання аграрної продукції найвищої якості, що завжди буде конкурентоспроможною.

Реформа 2003 р. («реформа Фішера») передбачала поетапний перехід на нові правила для всіх галузей сільського господарства, зокрема: виробництва тютюну, оливкового масла, вовни, хмелю, цукру. При цьому обсяги субсидій все більше погоджувалися із заходами захисту навколишнього середовища та утримання тварин [4].

Після масштабного розширення ЄС в 2004 — 2007 рр. виникли нові виклики для європейського сільськогосподарського ринку, оскільки нові країни мали великий аграрний сектор, що спеціалізувався саме на тій продукції, яка перш за все підтримувалася в рамках ССП (яловичина, молоко, зернові).

У 2008 р. у рамках спільної аграрної політики ЄС було впроваджено нову програму розвитку — «Health Check», яка передбачає низку змін та надає можливість забезпечити пристосування політики до нових завдань і можливостей, наприклад, до змін клімату [5]. «Health Check» модернізує, спрощує й прискорює спільну аграрну політику, знімає обмеження для фермерів, допомагаючи їм краще реагувати на сигнали ринку та протистояти новим викликам. Наприклад, у рамках програми скасовується вимога для фермерів залишати 10 % орної землі під паром; збільшуються квоти на молоко з поступовою їх відміною у 2015 р.; використовуються ринкові інтervenції (скуповування ЄС надлишкової пропозиції сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку) для забезпечення безпеки в умовах низьких та нестабільних цін на продовольство. Крім того, прямі виплати фермерам буде зменшено, а вивільнені кошти переведено у Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій

У листопаді 2008 р. завершився перегляд організаційно-економічного механізму реалізації ССП ЄС, унаслідок чого стало зрозуміло, що після 2013 р. відбудеться черговий етап реформування

спільної аграрної політики пристосування її до нових довготермінових тенденцій розвитку світового аграрного сектору. Європейська Комісія опублікувала комюніке «Спільна аграрна політика до 2020 р.: назустріч продовольчим, природно-ресурсним та територіальним викликам майбутнього», де окреслила можливі варіанти розвитку спільної аграрної політики ЄС у 2014 – 2020 рр. [6].

Після проведених Європейською Комісією у 2010 р. громадських слухань, дебатів та конференцій було визначено три основні цілі майбутнього розвитку спільної аграрної політики:

- життєздатне виробництво продуктів харчування (створення безпечних і достатніх запасів продовольства в контексті зростаючого глобального попиту, економічної кризи і набагато вищої волатильності ринку, активна участь у забезпеченні світової продовольчої безпеки);

- стаке управління природними ресурсами і зміною клімату (фермери часто змушені надавати перевагу екологічним вигодам порівняно з економічними, а такі витрати не характерні в умовах вільного ринку);

- збереження територіальної збалансованості та різноманітності сільських територій (аграрний сектор залишається однією з основних економічних і соціальних рушійних сил у сільській місцевості, важливим інструментом підтримки якості життя на сільських територіях).

Пріоритети САП ЄС на плановий період 2014 – 2020 рр. обрано відповідно до Стратегії «Європа 2020», яка визначає три фактори зміцнення економіки: розумне зростання; сталий розвиток; всеосяжне зростання [7]. Крім того, визначені основні 5 напрямів діяльності, якими слід керуватися європейським державам: зайнятість, дослідження й інновації, зміна клімату і енергетика, освіта, боротьба з бідністю.

Як наслідок, були визначені три цілі аграрної політики на 2014 – 2020 рр.:

- 1) життєздатне виробництво продовольства;

- 2) стаке використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;

- 3) збалансований сільський розвиток.

САП ЄС визначено 10 ключових засад цільового розподілу грошових субсидій для забезпечення:

- доходності сільськогосподарського виробництва, орієнтованої на стимулювання економічного зростання і збільшення зайнятості у селі;

- більш ефективні і гнучкі інструменти кризового менеджменту для розв'язання нових економічних проблем;

- екологізація з метою досягнення довготривалої продуктивності і збереження екосистем;

- додаткове інвестування у наукові дослідження та інноваційні розробки;

- створення конкурентоспроможного і збалансованого ринкового ланцюга забезпечення продуктами харчування від виробника до споживача;

- стимулювання заходів щодо захисту навколишнього середовища у сільському господарстві;

- полегшення відкриття для фермерів-початківців власного сільгоспідприємства;

- стимулювання зайнятості і підприємництва у сільських регіонах;

- уважніше урахування інтересів структурно слабких регіонів;

- проста і ефективна Спільна аграрна політика (спрощення деяких механізмів без втрати їх ефективності).

У новому програмному періоді 2014 – 2020 рр. порівняно з попереднім періодом (2007 – 2013 рр.) заплановано:

- скорочення частки САП у бюджеті ЄС з 39 % у 2013 р. до 33 % у 2020 р.;

- збереження пріоритету сільського розвитку шляхом орієнтації політики на: соціоекономічний розвиток громад; ефективне використання локальних ресурсів для збереження екосистем та попередження негативних ризиків зміни клімату; впровадження інновацій в сільській економіці; підвищення конкурентоспроможності фермерів та їх залучення до ланцюгів доданої вартості;

- збільшення фінансування пільгового постачання безпечних продуктів харчування (головним чином, органічної продукції) в соціальні заклади, а також стимулювання розвитку партнерських стосунків з переробними підприємствами та гарантування й захист прав сільськогосподарських виробників шляхом розвитку професійних та неурядових організацій;

- визначення якісно нових пріоритетів сільського розвитку, що сприятимуть підвищенню ефективності реалізації відповідних програм, а саме:

- налагодженню взаємодії із фондами ЄС;

- впровадженню нових критеріїв для розподілу фондів між державами-учасницями; спрощенню механізмів існуючих заходів;

- вдосконаленню системи управління ризиками;

- розробленню нових пропозицій щодо моніторингу та оцінки виконання програм;

- запровадженню схеми підтримки дрібних фермерів (фіксована щорічна виплата у розмірі від 500 до 1250 євро незалежно від розміру господарства);

- сприянню диверсифікації зайнятості в сільській місцевості (аграрної і неаграрної), що забезпечуватиме зростання сільської економіки.

Загальний обсяг видатків на прямі та маркетингові платежі скоротяться у 2014 – 2020 рр. порівняно з 2007 – 2013 рр. на майже 10 %. Крім того, розмір прямих платежів буде змінено залежно від країни одержувача: для країн старих членів ЄС ці виплати будуть скорочені на 5 % (з 282 євро/га до 269 євро/га), а для нових членів ЄС – збільшаться на 60 % (з 119 євро/га до 191 євро/га).

Таким чином, можна зробити висновки, що серед основних відмінних характеристик сучасної САП ЄС (2014 – 2020 рр.) порівняно з попереднім періодом (2008 – 2013 рр.) слід відзначити:

- 1) перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподар-

ських товаровиробників, спрямованої на створення конкурентного середовища у сільськогосподарському виробництві, а також посилення екологічної безпеки за рахунок відмови від монокультури господарювання, що стимулюється виробничими субсидіями;

2) розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості за рахунок кооперації, поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, дотримання базових стандартів захисту навколишнього середовища й утримання тварин, навчання новим технологіям, допомога молодим фермерам;

3) перехід до політики «горизонтальної модуляції», що передбачає збільшення бюджету на сільський розвиток і розширення екологічно безпечної діяльності за рахунок перерозподілу частини прямих платежів;

4) виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон для підтримки життєвості регіонів,

які характеризуються менш вигідними економічними і соціальними умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва, або обмеження його на користь збереження навколишнього середовища;

5) перехід до політики «перехресної відповідальності», за якою запроваджується залежність виплати субсидій від дотримання базових екологічних вимог щодо стану сільськогосподарських угідь, умов гігієни та догляду за тваринами;

6) запровадження цільової підтримки спеціальних заходів агроекологічного спрямування у процесі виробництва сільськогосподарської продукції: органічне сільське господарство; екстенсивне господарювання;

7) екологічно доцільне заліснення та консервація сільськогосподарських земель залуження сільськогосподарських угідь; збереження сільських ландшафтів, пейзажів, зелених насаджень, заболочених ділянок, каналів, лісопосадок, флори і фауни.

---

### Література

1. Все про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис ; пер. з англ. — К. : К. І.С., 2005. — 466 с.
2. Горюнова Є. О. Євроінтеграція : навч. посіб. / Є. О. Горюнова. — К. : Академвидав, 2013. — 224 с.
3. Agenda 2000. For a stronger and wider Union / Bulletin of the European Union // European Communities, 1997 [Electronic resource]. — Way of access : [http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/agenda-2000/com97-2000\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/agenda-2000/com97-2000_en.pdf)
4. Клинова-Дацюк Г. Д. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі : навч. посіб. / Г. Д. Клинова-Дацюк. — Рівне : НУВГП, 2012. — 189 с.
5. Офіційний сайт програми Health Check [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.healthcheck.org/>
6. Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.amdi.org.ua/uk/home/amdi-news/21-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-the-eu.html>
7. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/file/31493>

## ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПРОГРАМИ ЄС З ДОСЛІДЖЕНЬ І ІННОВАЦІЙ «ГОРИЗОНТ 2020» І ВИБІР ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НАУКИ І ТЕХНІКИ УКРАЇНИ

І. Ю. Матюшенко,

к.т.н, професор

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Д. О. Михайлова,

здобувач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У статті проведено аналіз пріоритетів європейських рамкових програм з науково-дослідної діяльності на прикладі Сьомої Рамкової Програми ЄС з науково-технологічного розвитку (7РП) та Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Показано, що «Горизонт 2020» є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу, «Європа 2020» з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи і включає три взаємодоповнючі пріоритети ЄС: передова наука; лідерство у промисловості; суспільні виклики. Представлено, що до 2020 року стимулювання європейського лідерства у промисловості буде здійснюватися за допомогою наукових досліджень, технологічних розробок, демонстрацій та інновацій у таких передових галузях, як інформаційно-комунікаційні технології; нанотехнології; новітні матеріали; біотехнології; космічна галузь.

Доведено, що пріоритетні напрями розвитку науки і техніки України в цілому відповідають пріоритетам «Горизонт 2020», а саме: фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України та сталого розвитку суспільства і держави; інформаційні та комунікаційні технології; енергетика та енергоефективність; раціональне природокористування; науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; нові речовини і матеріали. Встановлена сумісність пріоритетів науково-технічних досліджень ЄС і України дозволяє зробити висновок щодо можливості якнайширшого співробітництва у вказаній галузі.

**Ключові слова:** науково-технологічний розвиток, програми з досліджень та інновацій, програма «Горизонт 2020», пріоритети розвитку науки і техніки.

### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЕС ПО ИССЛЕДОВАНИЯМ И ИННОВАЦИЯМ «ГОРИЗОНТ 2020» И ВЫБОР ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНИКИ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ приоритетов европейских рамочных программ научно-исследовательской деятельности на примере Седьмой Рамочной Программы ЕС по научно-технологическому развитию (7РП) и Рамочной программы ЕС по исследованиям и инновациям «Горизонт 2020». Показано, что «Горизонт 2020» является финансовым инструментом реализации флагманской инициативы Инновационного союза, «Европа 2020» с целью укрепления конкурентоспособности Европы и включает три взаимодополняющих приоритета ЕС: передовая наука; лидерство в промышленности; общественные вызовы. Представлено, что до 2020 года стимулирование европейского лидерства в промышленности будет осуществляться с помощью научных исследований, технологических разработок, демонстраций и инноваций в таких передовых отраслях, как информационно-коммуникационные технологии; нанотехнологии; новые материалы; биотехнологии; космическая отрасль.

Доказано, что приоритетные направления развития науки и техники Украины в целом отвечают приоритетам «Горизонт 2020», а именно: фундаментальные научные исследования по наиболее важным проблемам развития научно-технического, социально-экономического, общественно-политического, человеческого потенциала для обеспечения конкурентоспособности Украины и устойчивого развития общества и государства; информационно-коммуникационные технологии; энергетика и энергоэффективность; рациональное природопользование; науки о жизни, новые технологии профилактики и лечения распространенных заболеваний; новые вещества и материалы. Установленная совместимость приоритетов научно-технических исследований ЕС и Украины позволяет сделать вывод о возможности самого широкого сотрудничества в указанной области.

**Ключевые слова:** научно-техническое развитие, программы исследований и инноваций, программа «Горизонт 2020», приоритеты развития науки и техники.

### THE MAIN DIRECTIONS OF THE EU PROGRAM FOR RESEARCH AND INNOVATION «HORIZON 2020» AND THE SELECTION OF PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN SCIENCE AND TECHNOLOGY

The article analyzes the priorities of the European framework programs to study activity such as the EU Seventh Framework Programme for Research and Technological Development (FP7) and the Framework Programme for Research and Innovation «Horizon 2020». The study shows that «Horizon 2020» is the financial instrument implementing the Innovation Union flagship initiative «Europe 2020» strengthen Europe's competitiveness and includes three complementary EU priorities: advanced science; industrial leadership; social challenges. By 2020 the stimulation of European industrial leadership will be carried out through research, technological development, demonstration and innovation in advanced industries such as information and communication technologies; nanotechnologies; new materials; biotechnology; space industry.

The priority directions of science and technology of Ukraine generally meet the «Horizon 2020» priorities, particularly: basic research of the most important issues of scientific, technical, social-economic, socio-political development, human capacity for Ukraine's competitiveness and sustainable development of the society and state; information and communication technologies; energy and energy efficiency; rational use of nature; life sciences, new technologies to prevent and cure diseases; new substances and materials. The established compatibility of priorities of scientific and technological research of the EU and Ukraine allows to conclude the broadest possible cooperation in this area.

**Key words:** scientific and technological development, research and innovation programs, «Horizon 2020», priorities of science and technology development.



Забезпечення національної конкурентоспроможності будь-якої країни, перш за все, пов'язано з реалізацією програм розвитку науково-технічної діяльності. Державна підтримка пріоритетних напрямів науково-технічної та інноваційної діяльності є запорукою успішного розвитку країни і, як свідчить досвід розвинених країн світу, дозволяє зайняти достойне місце у світогосподарській системі. Країни Європейського Союзу, який на сьогодні є прикладом найуспішнішого регіонального об'єднання країн, також постійно уточнюють пріоритети своєї науково-технічної політики. В той же час, виклики часу потребують постійного уточнення вказаних пріоритетів відповідно до глобальних і специфічних для кожної країни проблем.

Погодження і підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р. породжують сьогодні *проблему* пошуку відповідності і узгодження пріоритетів науково-дослідної діяльності відповідно до пріоритетних напрямів європейських програм підтримки і розвитку вказаної діяльності.

Зазначена проблема вивчалася низкою українських вчених і фахівців-практиків, таких як В. Гесць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Кліменко, Я. Жаліло, А. Єрмолаєв, Л. Федулова, Б. Маліцький, О. Попович, В. Соловійов, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Голіков, С. Коз'яков, А. Гончарук, М. Кизим, Н. Ничай та багатьма іншими. В той же час, в умовах прийняття країнами ЄС Стратегії «Європа 2020» актуальним питанням стає погодження відповідності напрямків науково-технічної діяльності країн ЄС і України.

#### **Рамкові програми з науково-дослідної діяльності**

Дослідницькі програми Спільноти передбачають двофазовий процес ухвалення рішень. Кожні п'ять років Рада ЄС, діючи спільно з Європейським, після консультацій з Соціально-економічним комітетом ухвалює *багаторічну рамкову програму з дослідницького та технологічного розвитку*, що [1; 2]:

- визначає основні наукові й технологічні цілі ЄС, вказує ключові напрями дослідної діяльності в рамках програми та встановлює максимальну суму фінансування для всіх запланованих робіт, а також визначає цілі основних робіт;

- є «посібником» для визначення спеціальних напрямків роботи протягом п'яти років її дії. До того ж рамкова програма добре висвітлює середньострокові дослідницькі пріоритети Спільноти для наукових установ, підприємств або держав-членів;

- надає можливість різним європейським дослідницьким організаціям ліпше планувати напрями своєї діяльності, надаючи чітку інформацію про спеціальні заходи, які Спільнота планує здійснити.

Рамкові програми реалізуються через *спеціальні програми*, що їх приймає кваліфікована більшість Ради ЄС після консультацій з Європейським Парламентом та Соціально-економічним комітетом (стаття 166 Договору про Європейську Спільноту) [3].

Як приклад, в 2007–2013 рр. реалізовувалася *Сьома Рамкова Програма ЄС з науково-технологічного розвитку (7РП)* з бюджетом 53,2 млрд євро. Метою

програми було створення і розвиток європейського наукового простору (European Research Area), підвищення конкурентоспроможності європейської науки і розбудова в Європі економіки і суспільства, заснованих на знаннях, розвиток рівноправного і взаємовигідного науково-технологічного суспільства наукових комплексів ЄС з науковцями інших країн [4].

Так, наприклад, основними *завданнями 7РП* були:

- підтримка співробітництва університетів, наукових організацій (в тому числі малих і середніх) у ключових науково-дослідницьких областях, підвищення результативності науково-дослідної діяльності і сприяння комерціалізації її результатів;
- розвиток мобільності вчених;
- створення і розвиток ефективної інфраструктури наукових досліджень і розробок;
- координування і узгодження національних політик в області науки і інновацій;
- розвиток і максимальне використання наукового потенціалу;
- розширення міжнародного співробітництва.

Програма мала десять *пріоритетних тематичних напрямів*: охорона здоров'я (Health); продукти харчування, сільське та рибне господарство і біотехнології (Food, Agriculture and Fisheries, and Biotechnology – KBBE); інформаційні і комунікаційні технології (Information and Communication Technologies – ICT); нанонауки, нанотехнології, нові матеріали і виробничі процеси (Nanosciences, nanotechnologies, materials&new production technologies – NMP); енергетика (Energy); навколишнє середовище (включаючи зміну клімату) (Environment (including climate change) – ENV); транспорт (включаючи космонавтику) (Transport (including aeronautics)); соціально-економічні і гуманітарні науки (Socio-economic sciences and humanities – SSH); космос (Space); безпеку (Security – SEC) [4].

**На виконання стратегії «Європа 2020» у 2014 р. стартувала рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» [5; 6]. Вона триватиме з 2014 р. до 2020 р. із загальним бюджетом приблизно 70 млрд. євро.**

«Горизонт 2020» є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу, «Європа 2020» з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових робочих місць. По суті, «Горизонт 2020» є не лише наступною Рамковою програмою після Сьомої рамкової програми з досліджень та технологічного розвитку. «Горизонт 2020» об'єднує [6]:

- Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку (РП);
- Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (СІР);
- Європейський інститут інновацій та технологій (ЕІТ).

Програма «Горизонт 2020» зосереджує фінансування на трьох різних, взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним в програмі «Європа 2020» та Інноваційним Союзом, і включають такі складові [7]:

1) передова наука (Exellent Science). Цей напрямок повинен підвищити рівень досконалості європейської наукової бази та підтримати стабільний потік досліджень світового рівня для забезпечення довготривалої конкурентоспроможності Європи. Цей напрям полягає у підтримці найкращих ідей, розвитку талантів в Європі, наданні науковцям доступу до пріоритетної дослідницької інфраструктури і зробить Європу привабливим місцем для найкращих учених у світі. Вказана частина програми буде:

- підтримувати найбільш талановитих та креативних осіб та їхні групи, які займаються передовими дослідженнями на передньому краї науки, базуючись на успіху діяльності Європейської Ради з наукових досліджень;

- фінансувати співпрацю в дослідженнях для відкриття нових та перспективних областей наукових досліджень та інновацій через підтримку Майбутніх та новітніх технологій («FET», МНТ);

- забезпечувати дослідників відмінними можливостями для навчання та кар'єрного зростання за допомогою акцій фонду Марії Склодовської-Кюрі («акції фонду Марії Кюрі»);

- забезпечувати підтримку Європейської дослідницької інфраструктури світового класу (включаючи електронну інфраструктуру), до якої матимуть доступ усі науковці в Європі та за її межами;

2) лідерство у промисловості (Industrial Leadership). Ця частина програми спрямована на те, щоб зробити Європу більш привабливим місцем для інвестицій у наукові дослідження та інновації (включаючи екологічні інновації) шляхом заохочення діяльності на замовлення бізнесу. Вказаний напрямок забезпечить основні інвестиції в ключові промислові технології, надасть європейським компаніям максимальної можливості подальшого розвитку, забезпечуючи їх достатнім рівнем фінансування, та допоможе інноваційним малим та середнім підприємствам вирости до провідних світових компаній. Ця частина програми буде:

- забезпечувати лідерство у передових та промислових технологіях за допомогою спеціальної підтримки інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій, розробки нових матеріалів, біотехнологій, передових технологічних процесів та космічних технологій, забезпечуючи також підтримку перехресних (crosscutting) дій для використання сукупних переваг об'єднання кількох ключових передових технологій (наприклад NBIC-технологій);

- спрощувати доступ до ризикованого фінансування;

- надавати широку підтримку використанню інновацій в малих і середніх підприємствах.

Підпрограма «Лідерство у промисловості» повинна зміцнити промисловість та конкурентоспроможність, виконуючи такі особливі задачі:

- стимулювання європейського лідерства у промисловості за допомогою наукових досліджень, технологічних розробок, демонстрацій та інновацій у таких передових галузях, як:

- a) інформаційно-комунікаційні технології, а саме: нове покоління компонентів та систем; нове покоління комп'ютеризованих систем; майбутнє мережі Інтернет; технології управління вмістом та управління інформаційними потоками; новітні інтерфейси та роботи; мікро- та наноелектроніка та фотоніка;

- b) нанотехнології, в тому числі: розробка нового покоління наноматеріалів, наноприладів та наносистем; забезпечення безпечної розробки та використання нанотехнологій; розвиток суспільного виміру нанотехнологій; ефективний синтез та виготовлення наноматеріалів, компонентів і систем; розробка техніки, методів вимірювання та обладнання, що підвищує продуктивність, зосереджуючись на основних технологіях, що сприяють розвитку та виведенню на ринок складних наноматеріалів та наносистем;

- v) новітні матеріали, а саме: міжгалузеві технології на основі передових матеріалів; розробка та перетворення матеріалів; використання матеріалів і компонентів; матеріали для екологічно раціональної та низьковуглецевої промисловості; матеріали для творчих галузей; метрологія, випробування характеристик, стандартизації та контроль якості; оптимізація використання матеріалів;

- г) біотехнології, в тому числі: стимулюючі передові біотехнології як рушійна сила майбутніх інновацій; промислові процеси на основі біотехнологій; інноваційні та конкурентні технологічні платформи;

- д) космічна галузь – специфічне завдання наукових досліджень та інновацій в космічній галузі полягає в розвитку конкурентної та інноваційної космічної промисловості та наукової спільноти, яка розроблятиме та використовуватиме космічну інфраструктуру для підтримки майбутньої політики та суспільних потреб ЄС;

- покращення доступу до ризикованого фінансування для інвестицій в дослідження та інновації;

- підвищення рівня та кількості інновацій у малих та середніх підприємствах;

3) суспільні виклики (Societal Challenges). Цей напрям відповідає пріоритетам політики в рамках стратегії «Європа 2020» та викликам, які стають перед громадянами Європи та інших країн світу. Підхід, що базується на викликах, об'єднає ресурси та інформацію з різних областей, технологій та дисциплін, включаючи соціальні та гуманітарні науки. Це дозволить охопити діяльність від наукових досліджень до виходу на ринок з новим напрямком інноваційної діяльності, таким як створення експериментальних установок, демонстраційних засобів та випробувальних стендів. Цей напрям дозволить встановити зв'язки з діяльністю за програмою «Європейське інноваційне партнерство». Фінансування буде зосереджено на напрямках:

- охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут;

- безпека продуктів харчування, стійке сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка;

- безпечно, чисте та раціональне використання енергії;

- раціональний, «зелений» та інтегрований транспорт;

— клімат, ефективне використання ресурсів та сировини;

— самодостатні, інноваційні та захищені суспільства.

Підпрограма «Суспільні виклики» повинна зробити внесок до пріоритетного напрямку «Євро 2020» «Суспільні виклики», розвиваючи наукові дослідження, технологічні розробки, проводячи демонстраційні та інноваційні акції, спрямовані з метою:

— покращення здоров'я та самопочуття протягом всього життя;

— забезпечення достатнього постачання безпечними та високоякісними харчовими продуктами та іншими продуктами, одержаними з біологічної сировини, завдяки розвитку систем виробництва сировини з раціональним використанням ресурсів, стимулюванню пов'язаних з цим розвитком послугами екосистем, разом із забезпеченням конкурентними і низьковуглецевими процесами випуску продукції;

— перехід до надійних, стійких та конкурентоздатних енергетичних систем, зважаючи на зростаючий дефіцит ресурсів, потреби в енергії та кліматичні зміни;

— створення європейської транспортної системи, яка забезпечить раціональне використання ресурсів, буде екологічно безпечною, безперешкодною та безпечною на користь громадян, економіки та суспільства;

— створення економіки, яка раціонально використовує ресурси та пристосовується до змін клімату, і забезпечення стабільного постачання сировини для задоволення потреб населення світу, що зростає, в екологічно раціональних межах природних ресурсів планети;

— стимулювання інноваційних та безпечних європейських суспільств, що надають всім рівні можливості, у контексті безпрецедентних перетворень та зростання глобальної залежності;

4) неядерні прямі дії Спільного дослідницького центру. Ця програма повинна зробити внесок до всіх пріоритетних напрямків, маючи спеціальну мету забезпечення науково-технічної підтримки політики ЄС. Дослідження та інновації в галузі ядерної енергетики, які підтримуються за Угодою Європейського товариства з атомної енергії, дозволять Євросоюзу розвивати в інтересах усіх країн-учасниць найбільш передові технології ядерної безпеки, радіаційного захисту та нерозповсюдження ядерної зброї.

Міжнародна співпраця ЄС з партнерами з третіх країн необхідна для ефективного досягнення багатьох специфічних цілей, визначених програмою «Горизонт 2020», зокрема:

— цілей, пов'язаних із зовнішньою політикою та міжнародними зобов'язаннями ЄС. Це стосується всіх суспільних викликів, визначених програмою «Горизонт 2020», які є глобальними за своєю природою;

— для фундаментальних досліджень та досліджень в нових областях науки і техніки. Тому сприяння пересуванню дослідників на міжнародному рівні має вирішальне значення для такої глобальної співпраці;

— для посилення конкурентоспроможності європейської промисловості завдяки сприянню залученню та торгівлі новітніми технологіями, напри-

клад, за допомогою розробки всесвітніх стандартів та керівництв з експлуатаційної сумісності, а також завдяки сприянню та розгортанню європейських технічних рішень за межами Європи.

Міжнародна співпраця за програмою «Горизонт 2020» зосереджуватиметься на співпраці з трьома основними групами країн:

— індустріалізовані країни з економікою переходного періоду;

— країни розширення ЄС та країни-сусіди;

— країни, що розвиваються.

Міжнародна співпраця в області наукових досліджень та інновацій є ключовим аспектом глобальних зобов'язань ЄС і повинна відігравати важливу роль у партнерських відносинах ЄС з країнами, що розвиваються, на які глобальні проблеми впливають значніше.

Міжнародна співпраця з третіми країнами та міжнародними організаціями повинна задовольняти таким принципам:

— підприємства, засновані в третій країні, та міжнародні організації повинні задовольняти критеріям участі в непрямих акціях програми «Горизонт 2020», а саме:

— повинні справджуватися такі мінімальні умови: не менше трьох юридичних осіб мають брати участь у проектах; кожна з таких юридичних осіб повинна бути заснована в країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; жодні дві з трьох юридичних осіб не можуть бути засновані в одній і тій самій країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; усі три юридичні особи повинні бути незалежними одна від одної у визначенні статті 7;

— такі учасники мають право на фінансування від ЄС: будь-яка юридична особа, заснована в країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; будь-яка міжнародна організація за участю ЄС; будь-яка юридична особа, заснована в третій країні, визначеній в робочій програмі;

— якщо у програмі бере участь міжнародна організація або юридична особа, заснована в третій країні, яка не відповідає вищезазначеним критеріям фінансування за параграфом 1, то фінансування від ЄС може надаватися за умови, що виконується, принаймні, одна з таких умов: участь такої організації або юридичної особи вважається необхідною для виконання акції Єврокомісії або відповідного органу фінансування; таке фінансування забезпечується за двосторонньою науково-технічною угодою або будь-якою іншою домовленістю між ЄС та міжнародною організацією або, якщо мова йде про юридичні особи, засновані в третій країні, між ЄС та країною, в якій була заснована юридична особа;

— міжнародна співпраця з третіми країнами та міжнародними організаціями повинна просуватися у рамках програми «Горизонт 2020» для досягнення, зокрема, таких цілей:

— посилення переваг та привабливості ЄС в області наукових досліджень та інновацій, а також посилення економічної та промислової конкурентоспроможності ЄС;

— ефективна робота над глобальними суспільними викликами;

Таблиця 1

Порівняння пріоритетних напрямків науки і техніки

№ з/п	1992 р.	2001 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5
1.	Відсутні	Фундаментальні дослідження з найбільш важливих проблем роз-виту науково-технічного, соціально-економічного, суспільного потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України та сталого розвитку суспільства і держави:	Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем роз-виту науково-технічного, соціально-економічного, людського потенціалу для забезпечення конку-рентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства	Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України та сталого розвитку суспільства і держави: 1. найважливіші проблеми фізико-математичних і технічних наук; 2. фундаментальні проблеми сучасного матеріалознавства; 3. найважливіші проблеми хімії та розвитку хімічних технологій; 4. фундаментальні проблеми наук про життя та біотехнологій; 5. фундаментальні дослідження з актуальних проблем суспільних та гуманітарних наук.
2.	Перспективні інформаційні технології, прилади комплексної автоматизації, системи зв'язу	Нові комп'ютерні засоби і технології інформатизації суспільства	Інформаційні та комунікаційні технології	Інформаційні та комунікаційні технології: 1. нові апаратні рішення для перспективних засобів обчислювальної техніки, інформаційних та комунікаційних технологій; 2. інтелектуальні інформаційні та інформаційно-аналітичні технології, інтегровані системи баз даних та знань, національні інформаційні ресурси; 3. суперкомп'ютерні програмно-технічні засоби, телекомунікаційні мережі та системи, гід- та клауд-технології; 4. технології та засоби розробки програмних продуктів і систем; 5. технології та засоби математичного моделювання, оптимізації та системного аналізу розв'язання завдань державного значення; 6. технології та інструментальні засоби електронного урядування, інформаційно-аналітичні системи, системи підтримки прийняття рішень, ситуаційні центри; 7. технології та засоби захисту інформації.
3.	Екологічно чиста енергетика та ресурсозберігаючі технології	Найновіші технології і ресурсозберігаючі технології в енергетиці, агропромисловому комплексі	Енергетика та енергоефективність	Енергетика та енергоефективність: 1. технології ефективного енергозабезпечення будівель і споруд; 2. технології електроенергетики; 3. технології атомної енергетики; 4. технології енергетичного машинобудування; 5. технології використання нових видів палива, сквидних енергоресурсів, відновлюваних та альтернативних джерел енергії, теплона-осні технології; 6. нанотехнології створення нового покоління мастильних матеріалів для промисловості, технології та засоби експертно-аналітичного контролю якості моторних палив (автомобільних бензинів та дизельного палива згідно з вимогами «евро-4», «евро-5»; скрапленого нафтового газу і біопалива); 7. способи застосування сучасного енергоменеджменту, технології забезпечення енергобезпеки.
4.	Виробництво, переробка та збереження сільськогосподарської продукції			

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
5.	Охорона навколишнього природного середовища	Збереження навколишнього середовища, усталений розвиток	Рациональне природокористування	<p>Рациональне природокористування:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>технології сталого використання, збереження і збагачення біоресурсів та покращення їх якості і безпечності, збереження біорізноманіття;</li> <li>технології моделювання та прогнозування стану навколишнього природного середовища;</li> <li>технології утилізації та видалення побутових і промислових відходів;</li> <li>технології рационального водокористування, підвищення ефективності очищення стічних вод та запобігання забрудненню води;</li> <li>технології очищення та запобігання забрудненню атмосферного повітря;</li> <li>технології рационального використання ґрунтів і збереження їх родючості;</li> <li>технології виявлення і оцінки корисних копалин, їх рационального екологічно безпечного видобування;</li> <li>перспективні технології агропромислового комплексу та переробної промисловості.</li> </ol>
6.	Здоров'я людини	Найновіші біотехнології; діагностика і методи лікування найбільш розповсюджених захворювань	Науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань	<p>Науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>цільові дослідження з питань гармонізації системи «людина – світ» та створення новітніх технологій покращення якості життя;</li> <li>створення стандартів і технологій запровадження здорового способу життя, технології підвищення якості та безпеки продуктів харчування;</li> <li>проблеми розвитку особистості, суспільства, демографія та соціаль-но-економічна політика;</li> <li>геномні технології в біомедицині та сільському господарстві;</li> <li>молекулярні біотехнології створення нових організмів та продуктів для сільського господарства, фармацевтичної та харчової промисловості;</li> <li>конструювання та технології створення нових лікарських засобів на основі спрямованого дизайну біологічно активних речовин та використання наноматеріалів;</li> <li>технології створення молекулярно-діагностичних систем та терапевтичних засобів, ферментних та бактеріальних препаратів.</li> </ol>
7.	Нові речовини та матеріали	Нові речовини і матеріали	Нові речовини і матеріали	<p>Нові речовини і матеріали:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>цільові дослідження щодо отримання нових матеріалів, їх з'єднання і оброблення;</li> <li>створення та застосування технологій отримання, зварювання, з'єднання та оброблення конструкційних, функціональних і композицій-них матеріалів;</li> <li>створення та застосування нанотехнологій і технологій наноматеріалів;</li> <li>створення та застосування технологій отримання нових речовин хімічного виробництва.</li> </ol>

Складено авторами за матеріалами : [ 19]

– підтримка цілей зовнішньої політики та розвитку ЄС, доповнення зовнішніх програм та програм розвитку;

– цільові акції, що мають на меті сприяння співпраці з певними третіми країнами або групами третіх країн, повинні запроваджуватись на основі спільних інтересів та взаємної вигоди, зважаючи на науково-технологічні та ринкові можливості й очікуваний ефект. Повинен заохочуватись взаємний доступ до програм третіх країн. Для досягнення максимального ефекту треба сприяти координації та синергізму з ініціативами країн-учасниць ЄС та асоційованих країн. Пріоритети співпраці повинні зважати на розвиток політики ЄС та можливості співпраці з третіми країнами, а також на можливі недоліки систем захисту інтелектуальної власності в третіх країнах.

В Україні також проводяться фундаментальні і прикладні дослідження в таких напрямках, як медицина біологія, сільське господарство, екологія, енергетика, промисловість, освоєння космосу, кібернетика, електроніка та інші. В той же час, пріоритети цих досліджень потребують уточнення відповідно до глобальних і специфічних проблем, які необхідно вирішувати будь-якій країні, в тому числі і з урахуванням програми «Горизонт 2020». Історію прийняття в Україні законодавчих актів, що визначали б пріоритетні напрями розвитку науки і техніки, можна викласти таким чином [8]:

1) у 1991 році був прийнятий Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» [9], який заклав основи державної політики в науково-технологічній сфері, визначив основні механізми її формування і реалізації;

2) у 2001 р. було прийнято Закон України «Про пріоритетні напрями науки і техніки» [10] з новими пріоритетами і в якому було прописано механізм реалізації цих пріоритетів – через систему державних науково-технічних програм з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки;

3) з 2004 р. до 2006 р. виконання «Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004 – 2006 рр.» дозволило сформувати ієрархію науково-технічних та інноваційних пріоритетів на довго-, середньо- та короткострокову перспективу [11 – 13];

4) у 2007 р. була затверджена і виконувалась «Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008 – 2012 рр.» [14], виконання першого етапу якої на базі УкрІНТЕІ дозволило відпрацювати тех-

нологію виявлення та уточнення технологій за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки [15 – 16];

5) у червні 2010 р. Верховна Рада України прийняла нову редакцію Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [17];

6) у вересні 2011 р. було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2015 року» від 07 вересня 2011 року № 942 [18].

В табл. 1 представлено порівняння пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, що були затверджені у відповідних редакціях цього закону та у вказаній Постанові Кабінету Міністрів України [19]. Співставлення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, затверджених в редакціях Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» 1992, 2001 та 2010 рр. та Постанові КМУ № 942 від 07.09.11 р.

Як видно з табл. 1, виділені ті пріоритети, які безпосередньо пов'язані з технологіями, що утворюють ядро майбутнього шостого технологічного укладу.

### Висновки

1. Рамкові програми з дослідного та технологічного розвитку Європейського Союзу дозволяють визначити основні наукові й технологічні цілі ЄС; висвітлюють середньострокові дослідницькі пріоритети Спільноти для наукових установ, підприємств або держав-членів; надають можливість європейським дослідницьким організаціям планувати напрямки діяльності.

2. Програма РП7 мала десять пріоритетних тематичних напрямів: охорона здоров'я; продукти харчування, сільське та рибне господарство і біотехнології; інформаційні і комунікаційні технології; нанонауки, нанотехнології, нові матеріали і виробничі процеси; енергетика; навколишнє середовище (включаючи зміну клімату); транспорт (включаючи космонавтику); соціально-економічні і гуманітарні науки; космос; безпеку.

3. На виконання стратегії «Європа 2020» у 2014 р. стартувала рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», яка є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу, «Європа 2020» з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення робочих місць;

4. Підпрограма «Лідерство у промисловості» програми «Горизонт 2020» виконує такі особливі задачі: стимулювання європейського лідерства у промисловості за допомогою наукових досліджень.

### Література

1. Пріоритети програми Горизонт 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont\\_2020/HORIZON2020priorities.pdf](http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont_2020/HORIZON2020priorities.pdf)
2. Матюшенко І. Ю. Співвідношення глобальних проблем людства, пріоритетів науково-технічної діяльності та національних проектів в Україні / І. Ю. Матюшенко // Бізнес Інформ, 2011. – № 4. – С. 7 – 11.
3. Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності / Закон України від 13 грудня 1991 року № 1977 // Збірник законодавчих і нормативних актів України в сфері науки і науково-технічної діяльності. – К.: УкрІНТЕІ, 1997. – С. 1630.
4. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки / Закон України від 11 липня 2001 року № 2623-III // Відомості Верховної Ради України, 2001. – № 48. – ст. 253 (із змінами, внесеними згідно із Законом № 3421-IV (3421-15) від 09.02.2006, ВВР, 2006, № 22, ст. 199); (в редакції Закону № 2519-VI (2519-17)

## РЕГУЛИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА УКРАИНЫ

К. Н. Рябченко,  
аспирант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина  
kristinaryabchenko@gmail.com

В статье дана краткая характеристика сложившейся ситуации на продовольственном рынке Украины. Сформулирована актуальность решения проблем продовольственного рынка. Проанализирована государственная продовольственная политика Украины за годы независимости. Определена и обоснована роль государства в регулировании продовольственного рынка в связи с усилением главной мировой тенденции – глобализма.

**Ключевые слова:** госрегулирование, продовольственный рынок, дерегуляция.

### РЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті подано коротку характеристику ситуації, що склалася на продовольчому ринку України. Сформульовано актуальність вирішення проблем продовольчого ринку. Проаналізовано державну продовольчу політику України за роки незалежності. Визначено і обґрунтовано роль держави в регулюванні продовольчого ринку у зв'язку з посиленням головної світової тенденції – глобалізму.

**Ключові слова:** державне регулювання, продовольчий ринок, дерегуляція.

### REGULATION OF MODERN FOOD MARKET OF UKRAINE

A brief description of the current situation on the food market of Ukraine. Formulated the actual address of the food market of Ukraine. Analyzed government food policy of Ukraine's independence. Identify and justify the role of the state in the regulation of the food market due to the increasing trend of major world - globalization.

**Key words:** government regulation, foodmarket, deregulation.

**Постановка проблемы в общем виде.** Одной из основных проблем Украины является обеспечение населения экономически доступными качественными продуктами питания с учетом медицинских норм потребления.

На продовольственном рынке сложилась ситуация, для которой характерны: скачкообразность развития, низкая конкурентоспособность отечественных продуктов питания, рост цен, снижение спроса, увеличение объемов низкокачественной продукции, слаборазвитая инфраструктура, большое количество посреднических структур.

Развитие рыночных отношений в агрокомплексе страны привело к тому, что формирование цены на продукцию происходит не в сельскохозяйственном производстве, а в сферах переработки и обращения. Неэквивалентный обмен между сельскохозяйственным производством и другими отраслями АПК привел к тому, что сельское хозяйство страны недополучает прибыль, предназначенную для внутреннего развития. Материально-техническая отсталость сельскохозяйственных товаропроизводителей приводит к снижению объемов производства, ограничивает доступ к каналам сбыта, снижает уровень конкурентоспособности. До настоящего времени не восстановлены производственные показатели 1990-го года, что приводит к недопоставлению отечественных продуктов питания на продовольственный рынок и увеличению импорта. Актуальность решения проблемы регулирования

продовольственного рынка возрастает с каждым днем.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Различным вопросам регулирования продовольственного рынка посвящены работы многих современных ученых: Ю. И. Агирбова, Р. Г. Ахметова, Г. А. Баклаженко, В. М. Баутина, а также зарубежных исследователей Р. Брейли, Р. Коуза, М. Портера.

**Постановка целей статьи.** Основной целью данной статьи является определение существующих способов регулирования продовольственного рынка Украины, их характеристика и выявление недостатков. Проблематика неформального подъема взаимодействия, механизмов влияния, нерегламентированных официальными институциональными каналами управления, и соответственных форм реализации интересов (на основе расширения собственности, монополизации рынка, развития кооперации и интеграции, инструментов контрактации, ценовой дискриминации и т. д.) является чрезвычайно актуальным для отечественного аграрного рынка, функционирование которого характеризуется наличием асимметричности информации, а также конкурентной среды со стороны предложения и олигопсоничного или монопсоничного – со стороны спроса.

**Основной материал исследования.** В соответствии с исследованиями ученых ННЦ «Институт аграрной экономики» НААН Украины, сегодня структура розничной цены на молоко имеет сле-

дующий вид: часть производителя — 23,5 %; часть переработки — 52 %; часть торговли — 24,5 %. Хотя в развитых странах это соотношение имеет совершенно другую структуру: 50 % (сырье), 25 % (переработка), 25 % (торговля) [4]. Часть сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене говядины и свинины составляет около 30 % и 38 %, а в розничной цене садовой продукции — часто не превышает 25–30 %.

В решении проблем продовольственного рынка выделились и продолжают существовать две диаметрально различные точки зрения.

Первая предполагает: чем более экономика рыночная, тем менее государственным институтам нужно вмешиваться в экономическую жизнь и тем слабее должен быть государственный сектор экономики. Другой подход базируется на мнении, что роль государственного регулирования всегда велика: и на этапах становления рыночных взаимодействий, и там, где уже сложились рыночные механизмы.

Наше общество пережило сложный период тяготения научно-политической элиты к первому из этих подходов. Период разгосударствления и дерегуляции определил весь контекст первого этапа реформ в Украине.

Господствующей в правительстве того времени стала точка зрения, что саморегулирующие начала рынка приведут экономическую систему страны в желаемое состояние, адекватное мировым тенденциям. Однако и тогда уже звучали предупреждения, что: «Такой экономики, в которую не вмешивалось бы государство и не регулировало ее — сейчас нет ни в одной стране мира и прежде всего в странах развитой рыночной экономики. Следовательно, вмешиваться или не вмешиваться государству в рыночную экономику — недискуссионный вопрос» [3]. По нашему, мнению эффективного рынка без мощных регулирующих начал государства не бывает и наиболее ответственной роль государства должна быть в переходное время. Как заметил Ж. Сапир, «дело перехода к рынку нельзя отдавать на откуп самому рынку. Нелепо пытаться воспользоваться преимуществами еще несуществующего института» [8]. Эти предостережения не были услышаны в обществе. Была разработана широкомасштабная программа дерегуляции экономики, основные положения которой включены в правительственные документы, в частности в распоряжение Президента Украины от 18 августа 1997 г. №298/97-РП «О неотложных мерах по ускорению реформ и выведению экономики Украины из кризиса».

В последующем функцию государственного регулирования экономики перестали отвергать и осуждать. Пришло понимание, что развитая экономика предполагает и развитое, квалифицированное государственное регулирование, которое опирается на четко определенную государственную политику. Как отмечал И. Лукинов, «без целенаправленной государственной политики развития цивилизованных

отношений с активной мотивацией предпринимательства и труда, инвестиций и инновационной деятельности преодолеть острый затяжной экономический кризис, перейти к фазе стабилизации и роста общественного производства невозможно» [5].

На сегодняшний день и в Украине, да и среди серьезных экономистов в других странах, почти не осталось ученых, которые открыто придерживались бы концепции свободного рынка времен А. Смита. В экономической литературе продолжается широкое обсуждение политэкономической сути государственного регулирования, на современном этапе предлагаются различные новые трактовки этого понятия. Государственное регулирование экономики некоторые ученые определяют как «деятельность государства по стабильности и желаемых темпов воспроизводства, общих народнохозяйственных условий» [6]. Роль государства необходимо рассматривать более глубоким образом, поскольку неизвестное, неопределенное по своему содержанию государственное регулирование определяется через другое неизвестное и неопределенное — желаемые темпы.

М. Бункина и В. Мотылев рассматривают государственное регулирование как антипод свободного рынка [2]. С этим можно согласится лишь отчасти, потому что авторы, во-первых, не рассматривают самой сути государственного регулирования, во-вторых, современный рынок в значительной степени регулируется как государством, так и отдельными экономическими субъектами.

Более широким можно считать определение, предложенное украинскими экономистами В. Рыбалкиным и И. Лазней: государственное регулирование — это объективно обусловленное сознательное влияние государства на экономику на основе законодательных и экономических методов с целью устранения социально-экономических противоречий, напряженности и дисбалансов, которые могут возникнуть вследствие деятельности экономических субъектов» [7].

Такая формулировка выдвинута на основе критического анализа существующих по этому поводу мнений, а также учитывает опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Следует отметить, что переосмысление роли государства в экономике — явление, характерное не только для Украины. Оно касается и экономических систем, находящихся на разных ступенях рыночных трансформаций, в том числе развитых стран. Фундаментальный материал для размышлений и оценок на эту тему дает «Отчет о мировом развитии», подготовленный сотрудниками Всемирного банка.

Во вступительном слове к этому материалу президент Всемирного банка Джеймс Вулфенсон, в частности пишет: «Конечно, развитие, опирающееся на доминирующую роль государства, потерпело неудачу. Но аналогичный результат будет итогом развития без государства — этот вывод абсолютно следует из агонии, которую пережил народ при коллапсе таких



государств, как Либерия и Сомали. История с устойчивостью повторяет, что хорошее правительство — это не роскошь, а жизненная необходимость. Без эффективного государства устойчивое развитие, и экономическое, и социальное, невозможно» [3].

Необоснованная и непоследовательная государственная политика в постсоветских странах, явилась главным фактором, приведшим к длительному и глубокому падению производства, обнищанию населения, духовно-нравственной деградации. Особенно наглядно это проявилось в Украине. В итоге двадцатидвухлетнего самостоятельного существования Украина сегодня производит менее 70 % ВВП по отношению к 1990 году.

Чрезвычайно актуальным является адекватное государственное регулирование на происходящие в обществе социально-экономические процессы в связи с усилением главной мировой тенденции — глобализма. О. Белорус отмечает: «глобализация ведет к изменению структуры власти на уровне национальных государств. Власть глобального капитала непрерывно растет. Его требования к национальному правительству вести дерегуляцию рынков означает не что иное, как требование передать реальную экономическую власть в странах глобальному капиталу» [1].

В этих условиях именно государство должно стать гарантом последовательного осуществления задач хозяйственного регулирования, сознательно координировать процессы рыночных преобразований в агропродовольственной системе. Однако признание необходимости государственного регулирования продовольственного рынка еще не дает ответов на вопросы, какими должны быть механизмы государственного регулирования. Зарубежный опыт в этой области применим лишь в ограниченной степени к условиям Украины. Важно использовать прогрессивную практику государственного регулирования продовольственного рынка с учетом национальных, исторических, социально-экономических особенностей и современных требований общественного развития.

**Выводы.** Мы считаем, что государственная продовольственная политика должна быть акцентирована на формирование социально ориентированного механизма регулирования продовольственного рынка для поддержания стабильного продовольственного обеспечения. Это требует реализации адекватных мер по обеспечению достаточности и экономической доступности продовольствия, предотвращению чрезвычайных продовольственных ситуаций и их отрицательных последствий. Необходимо комплексное воздействие на сферы производства, переработки, реализации и потребления продовольствия, осуществление системного подхода к регулированию соотношения спроса и предложения, сочетание общегосударственных и региональных мер экономического, нормативно-правового и административного характера, активизация продовольственных связей, формирование специализированной инфраструктурной среды. Это требует применения программно-целевого подхода в части разработки и реализации специализированных продуктовых программ по базовым видам продовольствия в целях более эффективного использования продовольственного потенциала региона.

Одним из направлений деятельности государства по формированию территориально сбалансированной конъюнктуры рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия должно быть создание условий для нормального действия рыночного механизма межрегионального перераспределения ресурсов и товаров. Вместе с тем, часть ресурсов, продукции должна перераспределяться с помощью непосредственного экономического участия государства.

В заключение можно сказать, что социально ориентированная рыночная экономика не может полагаться только на эффективное конкурентное равновесие конъюнктуры аграрного рынка. Только рыночный механизм не в состоянии обеспечить социально справедливое распределение продуктов питания, удовлетворение общегосударственных потребностей, создание достаточных резервов и запасов.

**Науковий керівник – д.е.н., проф. Воробйов**

### Литература

1. Білорус О. Світ і людина у ХХІ столітті / О. Білорус // Голос Країни. — 2000. — С. 4.
2. Бункина М. К. Противоречия и конфликты совершенного капиталистического хозяйства / М. К. Бункина, В. В. Мотылев // М. — 2002. — С. 92.
3. Вітковський М. П. Посилення ролі держави при переході до ринку / М. П. Вітковський // Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України. — К. : ІАЕ УААН. — 1992. — С. 228.
4. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. — 2011. — № 7. — С. 41.
5. Лукінов І. Активізація утворювальної політики економічних реформ. Поеднання ринкових і держаних регуляторів / І. Лукінов // Економіка України. — 1998. — № 8. — С. 5.
6. Политическая экономия : словарь / под. ред. О. И. Ожерельева и др. — М. : Политиздание. — 2005. — С. 89.
7. Рибалкін В. О. Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня // К. : Логос. — 2000. — С. 42.
8. Сапир Ж. Структурные аспекты реформы / Ж. Сапир // Мировая экономика и международные отношения. — 1992. — № 12. — С. 64.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**В. И. Сидоров,**  
к.е.н., профессор  
**Т. Е. Шедякова,**  
доцент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, shedyakova@gmail.com

Статья посвящена вопросам инновационной деятельности в современной украинской экономике. Рассмотрены общие положения в сфере инноваций и инновационного развития, а также предложен авторский подход к определению инноваций как экономической категории и усовершенствованы теоретико-методологические аспекты интенсификации инноваций. Также в статье предлагаются к реализации новые методы успешного формирования системы управления инновационными процессами.

**Ключевые слова:** технологические инновации, рынок технологий, институциональная среда, научно-технический прогресс, традиции, экономический рост, индустриализация.

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена питанням інноваційної діяльності в сучасній економіці України. Розглянуті загальні положення у сфері інновацій та інноваційного розвитку, а також запропонований авторський підхід до визначення інновацій як економічної категорії та вдосконалені теоретико-методологічні аспекти інтенсифікації інновацій. Також у статті пропонуються до реалізації нові методи успішного формування системи керування інноваційними процесами.

**Ключові слова:** технологічні інновації, ринок технологій, інституціональне середовище, науково-технічний прогрес, традиції, економічне зростання, індустріалізація.

### PROBLEMS OF MARKET INNOVATION DEVELOPMENT IN WITHIN UKRAINIAN ECONOMY'S INSTITUTIONALIZATION

The article studies questions of innovative activity in the modern economy of Ukraine. The article describes the general provisions in the field of innovation and innovation development; the authors' approaches to the definition of innovation as an economic category and improved theoretical and methodological aspects of innovations intensification also. New methods of successful formation of innovative processes control system are offered.

**Key words:** technological innovation, technology market, institutional environment, scientific and technical progress, traditions, economic growth, industrialization.

**Постановка проблеми.** В свете последних политических событий в Украине, на фоне катастрофической девальвации национальной валюты, а также растущей инфляции и увеличения уровня безработицы, особенно актуальным фактором развития отечественной экономики страны становятся процессы инновационного развития.

Перманентная реструктуризация и диверсификация технологий производства, ассортимента выпускаемой продукции, методов организации производства и управления, а также приемов маркетинга становится не только важнейшей константой конкурентной рыночной стратегии современного предприятия, но и играют ключевую роль в экономическом и социальном прогрессе всего общества.

Очевидно, что успех перспективных экономических реформ немислим без активизации инновационных процессов на всех уровнях экономической системы. Исследование развития рынка инноваций на международном и национальном уровнях позволит определить место Украины в процессе интернационализации и глобализации научно-технического развития.

**Анализ публикаций.** Проблемам инновационного развития государств, находящихся в состоя-

нии политических и экономических трансформаций посвящено значительное число исследований. Значительный вклад в формирование научного представления об инновациях и их роли в экономике внесли труды таких ученых, как П. Друкер, К. Эрроу, Б. Санто, Б. Твист, Й. Шумпетер, А. П. Егоршин, Г. А. Андросчук, Н. П. Гончарова и др. В их работах достаточно полно дана характеристика объектов и субъектов современного рынка технологий, форм и методов технологического обмена, а также основных видов конкуренции на данном рынке.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Несмотря на значительный багаж эмпирических знаний и теоретических концепций, в отечественной экономической науке отсутствует обобщающая инновационная теория, существуют разногласия по ряду важных методологических вопросов, а также толкования основных категорий. Сложная ситуация, в которой оказалась Украина в период 2013–2014 гг., показала необходимость поиска эффективных путей выхода на новый тип инновационного развития в сжатые сроки.

**Целью статьи** является определение роли инновационного развития в обеспечении эффективного функционирования отечественной экономики в со-

временных условиях, а также тенденций развития украинского рынка инноваций и определение путей завоевания и удержания рыночных позиций.

**Основной материал.** Одним из возможных путей выхода Украины из кризиса является инновационное технологическое развитие на основе учета опыта наиболее успешных в этом отношении стран. Наряду с положительными факторами (наличие инвестиций и высокого технологического потенциала) наблюдается и отрицательное влияние этих факторов. Часто происходит вложение дополнительных инвестиций в совершенствование существующих технологий, что отвлекает средства от новых технологий, содержащих больший потенциал в своем использовании. Поэтому, несмотря на значительные трудности в формировании эффективной национальной экономики Украины на основе инновационного развития, страна имеет определенные возможности для своего технологического развития [1].

Экономический кризис 2014 года существенно повлиял на рынок высоких технологий. Произошел спад продаж на всех сегментах рынка электроники, автомобилей и других высокотехнологичных товаров, что привело к сворачиванию производства даже в крупных компаниях-лидерах [2]. Снижение общемировой потребности в высокотехнологичном оборудовании делает его доступным для менее развитых стран. Понятно, что фирмы избавляются в первую очередь от менее эффективных технологий и подразделений, а также снижают затраты на научные разработки. Это дает возможность фирмам Украины привлекать зарубежных специалистов по технологиям, в которых она имеет отставание, и приобретать технологии, которые ранее были фактически недоступны по стоимости [3].

Замечено, что инновационные методы значительно отличаются от тех, которые применялись несколько десятилетий лет назад [4]. Стратегия каждой фирмы, заинтересованной в повышении своего престижа, состоит из внедрения новейших технологий (в особенности тех, которые применяют конкуренты), чуткого реагирования на изменения и максимальной эффективности при минимальных временных затратах.

Развитие институциональной среды носит постоянный процесс. С институциональной точки зрения, среда — это некая совокупность политических, социальных и юридических правил, в рамках которых протекают процессы производства и обмена. Особое значение имеют такие институты, как традиции, обычаи, а не только собственно правовые нормы. Совокупность технических инновационных процессов во всех звеньях народного хозяйства представляет собой научно-технический прогресс, организационных — организационный, социальных (экономических, правовых, политических, морально-этических) — социальный прогресс. Материальным результатом инновационных процессов являются

новшества, а их внедрение в хозяйственную практику следует рассматривать как нововведения [5].

При определении инновации как предмета экономического исследования нужно исходить из того, что экономика представляет собой систему, объективное назначение которой состоит в преобразовании ограниченных ресурсов в предметы, удовлетворяющие различные потребности. В любой момент времени состояние экономической системы задается тремя взаимосвязанными группами параметров:

- 1) объем, состав и структура потребностей;
- 2) объем, состав и структура используемых ресурсов;
- 3) система способов трансформации ресурсов в предметы, готовые к потреблению (личному или производственному), которую можно назвать технологией в широком смысле слова.

Исследования инновационного процесса показали, что не только в экономике, в обществе в целом, инновация может встретить на своем пути силы сопротивления, которые составят основу проблем перехода на инновационный путь развития [6]. Под сопротивлением инновации здесь понимается естественное сопротивление процессу, которое встречается на своем пути любой процесс.

Экономика Украины так и не смогла перейти на инновационную модель развития. Вместе с тем, именно удачная стратегия, в основе которой лежит инновация, позволяет странам в короткие сроки осуществлять экономические прорывы. Опыт второй половины XX ст., а также первого десятилетия XXI ст. неоднократно демонстрировал, что даже за десятилетний срок можно получить замечательные результаты в виде создания космических кораблей, телевидения, сети Интернет и прочего. Поиск причин слабости инновационного процесса в национальной экономике показал наличие проблем. Инновационный процесс слаб потому, что встретил на своем пути силы, препятствующие его развитию.

В комплексе организационно-экономических проблем инновационного развития экономики Украины можно выделить три основных группы:

- проблемы согласования интересов;
- технологические проблемы;
- системные проблемы.

При их рассмотрении необходимо выделить трансформацию ролей науки, бизнеса, власти и общества в их взаимоотношениях, что должно способствовать их реальному включению в технологическое развитие экономики [7].

Каждый из названных факторов торможения инновационного процесса становится реальной помехой в его формировании.

Современное состояние экономики Украины характеризуется невосприимчивостью ее к нововведениям и, как следствие этого, экономический и технологический застой и разрушение научно-технического потенциала. Кроме того, возрастает поток иностранных технологий, подавляющий

развитие национальной инновационной системы, создающий реальную угрозу технологической безопасности отечественного производства.

Однако слом существующих в Украине традиций — крайне сложная проблема даже с целью создания системной инновации. Новая инновационная волна будет требовать формирования системы защиты интеллектуальной собственности, а в сложившихся на данный момент условиях быстрое изменение традиций в плане формирования гражданского общества европейского типа выглядит пока трудно выполнимой задачей.

Незавершенность развития значительной части низших технологических укладов будет отвлекать значительные финансовые и инвестиционные ресурсы в Украине еще некоторое время. И этот очень мощный фактор торможения инновационного процесса не способствует развитию высшего технологического уклада.

**Выводы.** Для формирования развитой инновационной структуры в стране государственным органам необходимо сделать три принципиально важные вещи.

Во-первых, начать управлять с обратной связью — формулировать целевые индикаторы, позволяющие оценивать результативность расходов, по сути, оценивать собственную полезность.

Во-вторых, строить свои программы таким образом, чтобы за счет общественных ресурсов получить рыночные, коммерческие эффекты.

В-третьих, повышать качество продукции и услуг бюджетных организаций, так как при прочих равных (например, гарантированной сметной обеспеченности) они начинают конкурировать за ресурсы.

Приоритеты в развитии мирового экономического сообщества сегодня таковы, что позиции каждой отдельной страны, уровень ее могущества, определяются не только обеспеченностью основными видами

стратегических материальных ресурсов, но напрямую зависят от достижений государства в области инноваций, его научно-технического потенциала, способности создавать и эффективно использовать новые знания, выступающие необходимым условием успешной конкуренции и экономического роста.

В свете таких тенденций первостепенное значение для Украины приобретает построение и реализация модели инновационного развития экономики, о которой уже много говорилось, но реальных и ощутимых шагов в этом направлении наше государство пока так и не сделало. Либо Украина найдет в себе силы, умение и ресурсы, необходимые для долгосрочной кропотливой работы по выстраиванию сложной конструкции национальной экономики XXI века, либо мировая экономика сама последовательно «выстроит» на территории Украины свой сегмент, который в полной мере будет отвечать ее потребностям, но в очень малой мере будет соответствовать национальным интересам страны.

Влияние инноваций на динамику экономического роста является двойственным: они открывают новые пути развития экономики, одновременно ограничивая развитие традиционных отраслей.

Стремление Украины к европейской интеграции обязывает страну наработать соответствующий экономический потенциал. Важнейшим государственным приоритетом является обеспечение технологической независимости государства и увеличение доли страны на мировом рынке технологий. Поскольку ведущие страны вышли на уровень постиндустриальной экономики, а Украина борется с кризисом экономики индустриального типа, иного пути приблизиться к уровню европейских стран, кроме инновационного, для нее не существует. Украина может претендовать на достойное место в Европе и мире только в случае возможности овладения инновационным путем развития экономики.

## Литература

1. Закон Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» (С изменениями, внесенными Законом N 5460-VI (5460-17) от 16.10.2012) / Ведомости Верховной Рады Украины. — Офиц. изд. — К. : Парламент. изд-во. — 2012. — № 19—20).
2. Козык В. В. Инвестиционно-инновационный механизм обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий / В. В. Козык, А. Ю. Емельянов, Т. А. Петрушка // Проблемы экономики. — Х. : 2014. — № 1 (1). — С. 52—58.
3. Сумина О. Н. Развитие рынка технологических инноваций в Украине в процессе интернационализации науки и технологии / О. Н. Сумина, Ю. Я. Ткачук // Маркетинг і менеджмент інновацій. — Сумы, 2011. — № 2. — С. 139—144.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Державний комітет статистики України — К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України». — 2009. — 366 с.
5. Агарков С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. — М. : Издательство «Академия Естествознания». — 2011. — 143 с.
6. Пугачова М. В. Тенденції української економіки очима керівників підприємств (аналітичний огляд). Дослідження інвестиційної політики українських підприємств / М. В. Пугачова // Статистика України. — К. : Вид-во НТК статист. досліджень, 2009. — № 1. — С. 41—49.
7. Юрченко О. Ю. Инновационный путь развития АПК Украины в условиях глобализации: современное состояние, проблемы и перспективы / О. Ю. Юрченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії / Полтава: ПДАА. — 2012. — Т. 3, Вип. 1 (4). — С. 115—125.

## ПРОБЛЕМА ВИЯВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

**В. І. Сідоров,**  
к.е.н, професор  
**Г. В. Ревякін,**  
аспірант  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
gorgys@mail.ru

Проведений аналіз і оновлення теоретичної та методологічної баз дослідження економічних криз, а також розглянуто їх сутність, причини виникнення та закономірності функціонування. Було проаналізовано взаємозв'язок між динамікою ВВП, обсягом промислового виробництва і обсягом кредитів, та характеристики, за якими може бути ідентифікований передкризовий стан економіки.

**Ключові слова:** економічна криза, «економічні бульбашки», перегрів економіки, причини виникнення криз.

### ПРОБЛЕМА ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Проведён анализ и обновление теоретической и методологической баз исследования экономических кризисов, а также рассмотрены их сущность, причины возникновения и закономерности функционирования. Были проанализированы взаимосвязи между динамикой ВВП, объёмом промышленного производства и объёмом кредитов, а также характеристики по которым может быть идентифицировано предкризисное состояние экономики.

**Ключевые слова:** экономический кризис, «экономические пузыри», перегрев экономики, причины возникновения кризисов.

### ECONOMIC CRISES DETECTING: LAWS OF THEIR FUNCTIONING

The article analyses and updates theoretical and methodological aspects of economic crises and studies their nature, causes and patterns of functioning; researches the relationship between the dynamics of GDP, industrial output and the volume of loans, as well as the characteristics to identify pre-crisis state of the economy.

**Key words:** economic crisis, «economic bubbles», overheating of the economy, causes of crises.

**Актуальність проблеми.** Економічні кризи загалом і до кінця незбагненні явища. Вивчення історії та природи криз показує, що вони є однією із закономірностей циклічного розвитку світової економіки, проте їх масштаб і швидкість поширення в сучасних умовах обумовлюють необхідність вдосконалення методів прогнозування їх виникнення.

Труднощі в трактуванні кризи, різноманіття проявів та багатофакторність середі її виникнення обумовлюють необхідність розробки універсальних засобів визначення граничних обсягів того чи іншого показника. Крім того, більшість криз є унікальними за своєю природою і реалізуються за різними механізмами, що ускладнює вибір єдиних критеріїв їх аналізу. Таким чином, питання глибинних причин виникнення економічних криз та їх прогнозування залишаються відкритими.

**Ступінь розробленості проблеми.** Дослідженням криз і закономірностей їх функціонування займалася низка вітчизняних та іноземних вчених, серед яких значний внесок внесли Й. Шумпетер, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, С. Кузнець, К. Маркс, Ф. Бродель, Г. Менш, Т. Шульц, Г. Беккер, М. Портер, У. Ростоу та ін.

Вченими було сформоване наукове поняття економічної кризи та охарактеризовано середовище її виникнення. Вітчизняні дослідники такі, як М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв та С. Кузнець визначили принципи розвитку та функціонування криз, а також описали циклічну закономірність їх виник-

нення. Так, М. Туган-Барановський вбачав причину виникнення економічних криз у споживанні капіталу швидше, ніж його утворенні на фазі економічного підйому, результатом чого є неминучість існування кризових явищ. Циклічність економічного розвитку Туган-Барановський описував внутрішніми властивостями системи, які характеризувалися циклічною закономірністю оновлення основного капіталу [14].

Першовідкривач хвиль ділової активності американський економіст російського походження, нобелівський лауреат Саймон Кузнець пов'язував причину появи економічних криз з демографічними процесами, такими як еміграція, а також з етапами капітального будівництва [16].

У свою чергу, М. Кондратьєв дослідив та описав циклічну закономірність виникнення економічних криз, яку обумовив зміною рівня технологій, які використовувалися у виробництві. Він звернув увагу на таку емпіричну закономірність: «Протягом приблизно двох десятиліть перед початком підвищувальної хвилі великого циклу спостерігається пожвавлення у сфері технічних винаходів. Перед початком і на самому початку підвищувальної хвилі спостерігається широке застосування цих винаходів у сфері промислової практики, пов'язане з реорганізацією виробничих відносин» [8].

Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць в наданій сфері, наявне різноманіття трактування поняття «криза» свідчить про складність проблеми і про відсутність єдності у методології при її вирішенні.

**Викладення основного матеріалу.** Для комплексного розуміння закономірностей функціонування економічних криз детермінуємо поняття самої кризи та обумовимо причини її виникнення. У найбільш загальному уявленні економічна криза — фаза економічного розвитку, яка характеризується суттєвим економічним спадом.

У світовій практиці виділяють 2 види криз:

— криза перевиробництва — криза ринкової економіки, при якій баланс попиту та пропозиції різко порушується в бік перевищення пропозиції над попитом: серйозно порушена здатність споживачів купувати товари в тій кількості, яка вироблена або може бути вироблена, виходячи з існуючих ресурсів і технології [10];

— криза недовиробництва — криза, яка була викликана позаекономічними причинами і пов'язана з порушенням виробничого процесу під впливом форс-мажорних обставин (воєн, стихійних лих, революцій і т. д.).

Як наслідок, під кризами можна розуміти структурне явище економічної системи, пов'язане насамперед зі структурними диспропорціями об'ємів попиту та пропозиції, а також різними темпами їх зростання. З вищевикладеного можна зробити висновок, що криза виникає в тому випадку, коли диспропорція між обсягом попиту та пропозиції досягає критичного рівня.

Однією з перших фундаментальних робіт, яка описала явище і причини виникнення економічних криз, є «Капітал» Карла Маркса [10]. Маркс зробив висновок, що кризи є невід'ємною рисою капіталістичної економіки. Причину криз Маркс вбачав у виробництві товарів понад платоспроможного попиту.

Згідно з Марксом, на стадії зростання підприємства нарощують темпи свого виробництва до тих пір, поки не стикаються з кількісним обмеженням попиту на вироблений товар, тобто обсяг реального виробництва стає більше обсягу реального попиту. У цій ситуації виробник в умовах досконалої конкуренції змушений створювати умови для виникнення так званого «штучного» попиту. Для цього вживаються спеціальні заходи, щоб штучно розширити рамки обмеженого реального попиту: пропонуються різноманітні форми торгівлі, кредиту, знижок, бонусів і т. д. Все це створює дисба-

ланс між сумою зарплат (яка витрачається переважно на споживання) і сумарною вартістю споживаних товарів. Зрештою вищеописана схема створює часовий лаг між моментом споживання і моментом платежу за надані послуги і спожитий товар. Таким чином, економічна система починає зав'язувати поточні ринкові відносини на майбутньому стані платоспроможності суб'єктів ринкових відносин. При однозначно детермінованому стані світу через певний період часу надана схема була б економічно стабільною, проте в умовах невизначеності майбутнього стану світу будь-яке негативне відхилення реального стану світу від прогнозованого призведе до значних економічних наслідків.

Виходячи з вищезазначеного, при оцінці економіки на предмет її стійкості перш за все треба розглядати співвідношення різних сегментів сукупного попиту (реального та штучного) і звертати увагу на динаміку економічних та фінансових показників, зокрема динаміку надання кредитів та зростання промислового виробництва, їх структурні змінення та зв'язки.

Розглянемо ВВП як найуживаніший макроекономічний показник. Так, сам обсяг ВВП дає лише кількісну оцінку економіки без акцентування уваги на її структурних особливостях і системних ризиках. При оцінці ВВП головне значення має його динаміка, і тому доцільно порівнювати його розміри за різні періоди часу.

Аналізуючи динаміку світового ВВП і його ковзної середньої за період 1980–2013 рр., ми можемо сказати, що світова економіка переходить у нестабільний стан при істотній відмінності цих двох показників. Це відбувається завдяки наявності економічного лага між часом змінення об'єму виробництва та формуванням відповідного попиту на нього.

Виходячи з рис. 1, можна сказати, що провісником світової фінансової кризи став ріст різниці між ВВП та його ковзною середньою починаючи з 2002 р., коли ФРС США почала стрімко знижувати ставку рефінансування, що викликало «здешевлення» позикових грошей, і, як наслідок, збільшення об'ємів штучного попиту завдяки росту видачі кредитів (у тому числі й іпотечних).

Граничним допустимим значенням випередження графіка зростання ВВП його ковзної середньої в 2008 р. стала позначка у 10 трлн дол. Також ми можемо бачити причину занепокоєння світової спільноти з приводу другої хвилі кризи в 2011 р., коли ставка рефінансування в США знову впала з позначки 5,1 % до 3,3 %. У цей рік різниця між розміром ВВП і його ковзної середньої склала близько 82 % від критичних 10 трлн дол. Якби в 2012 році темпи приросту ВВП були аналогічні 2011 р., то друга хвиля кризи була б значно більшою і руйнівною за своїми масштабами, але при існуючих темпах зростання світової економіки та стабілізації ставки рефінансування по долару США рівновага між ВВП і його ковзною середньою буде досягнута в кінці 2018.

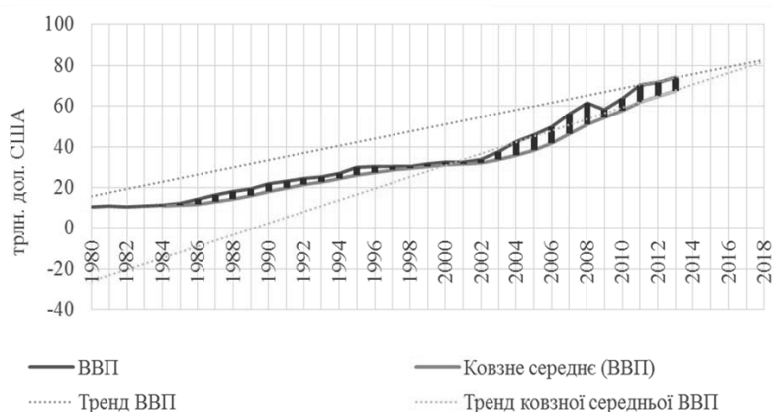


Рис. 1. Динаміка світового ВВП за 1980–2013 рр.  
Складено автором за матеріалами : [17, 18]

Беручи до уваги викладене вище, ми можемо припустити, що між величиною перегріву економіки та процентною реальною ставкою за доларом США існує істотний зв'язок.

Проаналізувавши дані табл. 1, можна сказати, що між кількісним вираженням «перегріву» світової економіки і реальною процентною ставкою в США існує зворотна кореляційна залежність з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = -0,66$ . Таким чином, ми можемо візуально спостерігати дисбаланс долара як світової резервної валюти. Як наслідок, світова економіка опинилася зав'язаною на зміні реальної процентної ставки в окремій державі, що обумовлює системні ризики і нестабільність світової економіки.

Варто зауважити, що світова фінансова криза 2008–2009 рр., яка була спровокована кредитною «бульбашкою» на ринку нерухомості США мало вплинула на довгостроковий тренд зростання світової економіки, а її наслідки були практично ліквідовані вже через 2 роки.

Таблиця 1

#### Залежність перегріву світової економіки від реальної процентної ставки в доларах США

Рік	Кількісне вираження перегріву світової економіки (млрд дол.)	Реальна процентна ставка в доларах США (%)
1987	5205	5,5
1988	6327	5,6
1989	5566	6,7
1990	4799	6,1
1991	4322	5,0
1992	5098	3,9
1993	5326	3,5
1994	5471	4,9
1995	7206	6,6
1996	4927	6,3
1997	2603	6,6
1998	488	7,2
1999	5446	6,5
2000	4736	6,8
2001	3917	4,5
2002	3412	3,1
2003	7800	2,1
2004	11211	1,6
2005	12134	2,9
2006	12745	4,7
2007	14461	5,3
2008	13190	3,1
2009	8792	2,5
2010	9479	2,0
2011	12279	1,3
2012	11373	1,5

Складено автором за матеріалами : [18]

При цьому цифри 1, 3 і 5 на рис. 2 відповідають стадії рецесії, а 2 і 4 стадії зростання.

Так, ми можемо бачити, що висхідний тренд середньострокового економічного циклу Кузнеця 2002–2011 рр. (червона цифра 4 на рис. 2) практично співпадає з динамікою ВВП того ж періоду. Це свідчить про те, що криза 2008–2009 рр. є швидше винятком із загальної статистичної вибірки, ніж закономірним явищем. Ми можемо сказати, що сучасні економічні кризи є штучним явищем, яке виникає завдяки розвиненості банківського сектору та існуванню необґрунтовано дешевих позикових грошей.

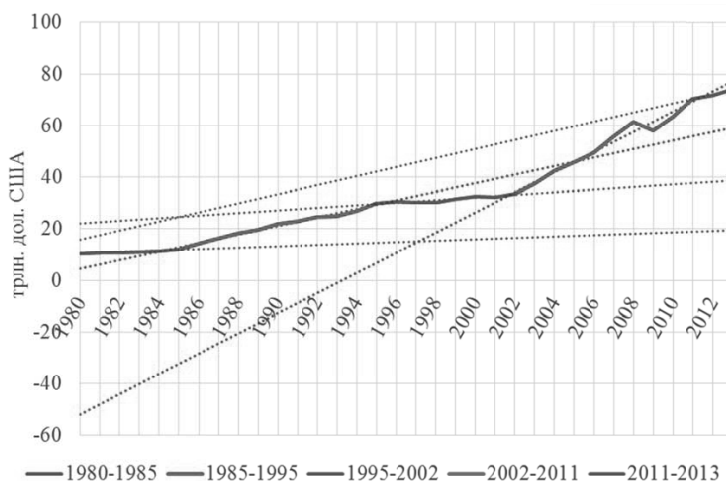


Рис. 2. Візуалізація економічних циклів Саймона Кузнеця за період 1980–2013 рр. Складено автором за матеріалами : [18]

На рис. 3 ми можемо спостерігати ситуацію, аналогічну до динамік світового ВВП (рис. 1), коли значне відхилення графіку обсягу світових кредитів від показника своєї ковзної середньої свідчить про високий ступінь нестабільності системи. Більше того, коефіцієнт детермінації кореляційної залежності між обсягом світового ВВП та обсягом світових кредитів становить більше ніж  $R^2 = 0,9$ , з чого можна зробити висновок про безпосередній вплив позикового сектору світової економіки на реальний.

Для виявлення наявності критичних об'ємів штучного попиту зіставимо динаміку зростання промислового виробництва та об'єму кредитів, де перевищення останніх означає утворення так званої «економічної бульбашки» – стану економіки, при якому спостерігається високий ступінь нестабільності обсягів попиту та пропозиції через сильну схильність до впливу нецінових факторів попиту та пропозиції, а так само структурної невідповідності темпів зростання попиту та пропозиції [13].

Динаміка обсягу світового промислового виробництва майже повністю повторює тенденції світового ВВП та обсягу кредитів. Можна сказати, що обсяг усіх трьох показників у 2008 р. досягнув свого максимуму. Проте, на відміну від рис. 1 та рис. 3, графік обсягу промислового виробництва відновлювався меншими темпами після світової фінансової кризи 2008–2009 рр. що, на нашу думку, свідчить про перегрів економіки, тобто ситуації, за якої темпи економічного зростання набувають вибухового невідконтрольного характеру і поглинають всі економічні ресурси як приватного, так і державного сектору. За такої ситуації стійке зростання вичерпує себе і закінчується рецесією.

Таким чином, для виявлення факту наявності штучного попиту, який є передумовою для виникнення економічних криз, необхідно зіставляти темпи зростання вищепроаналізованих показників (ВВП, промислове виробництво та обсяг кредитів) та при перевищенні ними гранично допустимої позначки уживати рестрикційні заходи. В першу чергу, такі заходи мають вживатися у відношенні до позикового сектору



Рис. 3. Динаміка обсягу світових кредитів  
Складено автором за матеріалами : [18]

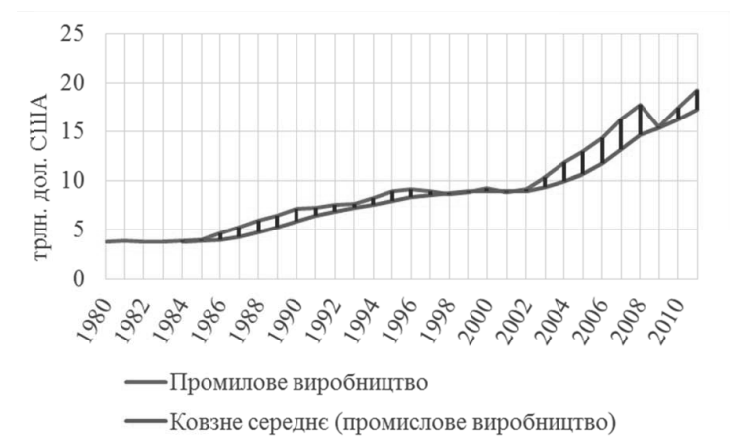


Рис. 4. Динаміка обсягу світового промислового виробництва  
Складено автором за матеріалами : [18]

економіки – потрібно обмежити його ліквідність. У найпростішому вигляді інструментами цього обмеження можуть стати підвищення ставки рефінансування центральним банком, зміна норм обов'язкового резервування та мінімального розміру власного капіталу, встановлення обов'язкових економічних нормативів, які надають вплив на структуру і ефективність активних і пасивних операцій банківської сфери.

**Висновки.** Таким чином, економічна криза – фаза економічного розвитку, яка характеризується суттєвим економічним спадом. Поточною проблемою економіки є кризи перевиробництва, при якій баланс попиту та пропозиції різко порушується в бік перевищення пропозиції над попитом: серйозно порушена здатність споживачів купувати товари в тій кількості, яка вироблена або може бути вироблена, виходячи з існуючих ресурсів і технологій.

Прискорені темпи розвитку як реального, так і фінансового секторів економіки свідчать про надмірну ліквідність в економіці та створення штучного попиту, який являє собою нестабільну частину агрегованого попиту та є елементом загрози для всієї фінансової системи держави.

За допомогою статистичних методів аналізу була виявлена емпірична залежність «перегріву» світової економіки від обсягу облікової ставки у доларах США. Поточним питанням є реформування світової валютної системи, оскільки наявним є дисбаланс долара як світової валюти.

## Література

1. Глущенко В. В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление / В. В. Глущенко. – М. : ИП, 2008. – 88 с.
2. Голиков А. П. Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции: учеб. пособ. / А. П. Голиков, Н. А. Казакова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2002. – 108 с.
3. Гринин Л. Е. Глобальный кризис в ретроспективе: От Ликурга до Алана Гринспена / Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев. – М. : УРСС, 2010. – С. 75-98.
4. Дидье Сорнетте. Как предсказать крахи финансовых рынков / Дидье Сорнетте. – М. : Библиотека Пристонского университета, 2003. – 383 с.
5. Довгаль Е. А. Макроэкономика : учеб. пособ. для студ. экон. спец. / Е. А. Довгаль. – Х. : Изд-во НУА, 2010. – 300 с.
6. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки (питання теорії і методології): монографія / О. А. Довгаль; Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2004. – 320 с.
7. Економічна наука в Харківському університеті : колективна монографія / кол. авт. ; відп. ред. В. В. Глущенко. – ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 372 с.
8. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 374 с.
9. Коротаев А. В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике / А. В. Коротаев, С. В. Цирель // Системный мониторинг: глобальное и региональное развитие / А. В. Коротаев, С. В. Цирель. – М. : Либроком / URSS, 2010. – С. 189–229.
10. Маркс К. Капитал : сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М., 1960. – 907 с.
11. Мировое хозяйство и международные экономические отношения / А. П. Голиков, Г. П. Артёменко, Н. В. Багров и др. – Симферополь : СОНАТ, 2003. – 432 с.
12. Ревякин Г. В. Экономические кризисы: причины и закономерности функционирования / Г. В. Ревякин // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали ІХ науково-практичної конференції молодих вчених 4 квітня 2014 року / Г. В. Ревякин. – Х. : ХНУ імені Каразіна, 2014. – С. 97–100.
13. Ревякин Г. В. Экономические «пузыри»: их характеристика и модель расчёта цены после преодоления точки бифуркации / Г. В. Ревякин // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. : Економіка. – 2014. – № 1096. – Вип. 87. – С. 44–51
14. Сидоров В. И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики / В. И. Сидоров, Т. В. Тарасенко, Т. Е. Шедякова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – 336 с.
15. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія : підручник / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2006. – 392 с.
16. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations / S. Kuznets. – Boston : Houghton Mifflin, 1930. – 536 p.
17. Central intelligence agency [Electronic resource]. – Way of access : [www.cia.gov](http://www.cia.gov)
18. World bank group [Electronic resource]. – Way of access : [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)



## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

І. С. Уварова,  
здобувач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
irishka04-u@yandex.ru

Стаття присвячена актуальній проблемі дослідження деяких соціально-економічних аспектів інтенсифікації міграційних процесів в Україні. Залежність від надходжень від трудових мігрантів робить платіжний баланс України більш волатильним, водночас доведено, що основними факторами впливу на рівень трудової міграції українців за кордон в умовах європейської інтеграції в сучасній політико-економічній ситуації є демографічна ситуація, рівень безробіття, розмір заробітної плати, міграційна політика, а також політична ситуація в Україні та світі.

**Ключові слова:** міжнародна міграція, інтеграційні процеси, грошові трансферти, заробітна плата.

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальной проблеме исследования некоторых социально-экономических аспектов интенсификации миграционных процессов в Украине. Зависимость от поступлений от трудовых мигрантов делает платежный баланс Украины более волатильным, в то же время доказано, что основными факторами влияния на уровень трудовой миграции украинцев за границу в условиях европейской интеграции в современной политико-экономической ситуации является демографическая ситуация, уровень безработицы, размер заработной платы, миграционная политика, а также политическая ситуация в Украине и мире.

**Ключевые слова:** международная миграция, интеграционные процессы, денежные трансферты, заработная плата.

### SOCIAL-ECONOMIC FACTORS AND TRENDS OF INTENSIFICATION THE INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES IN UKRAINE

The article studies the issue of economic diagnostics migration processes in Ukraine in the frame of the social and economic aspects of its intensification. It is proven that the dependence of the Ukrainian balance of payments on revenues from working migrants makes it more volatile. It identified that the main factors that determine the level of Ukrainian labor migration abroad are the demographic situation, level of unemployment, cut in wages, national migration policy and the political situation in Ukraine and abroad. That all happen in the frame of European aspirations of Ukraine and under current political and economic situation.

**Key words:** international migration, integration processes, transferring money, wages.

**Постановка проблеми.** Міграція робочої сили являє собою соціально-економічну категорію з багатим, складним і суперечливим змістом. У цьому зв'язку зберігають свою актуальність питання з'ясування теоретичних основ ринку робочої сили, сутності та функціонального характеру процесів міграції та руху робочої сили. В умовах трансформації економічних відносин центр дослідження повинен зосереджуватися на виявленні причин, чинників і своєрідності міграції робочої сили, обумовлених переходом України до державної та політичної суверенності, і ринкових відносин в економіці.

В сучасних українських реаліях проблема міжнародної міграції набуває особливої актуальності для подальшого розвитку економіки України.

**Мета дослідження** – виявлення чинників та тенденцій міжнародних інтеграційних процесів в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі теоретико-методологічним аспектам дослідження проблем трудової міграції приділяється чимала увага. Про це свідчить значне збільшення за останнє десятиліття кількості монографічних робіт,

статей і дисертацій. Серед вітчизняних вчених, роботи яких привертають особливу увагу, можна виділити публікації Г. С. Вечканова, Г. С. Вітківської, А. Р. Вяткіна, М. Б. Денисенко, Ж. А. Зайончковської, Т. І. Заславської, В. В. Єлізарова, В. А. Іонцева, А. Н. Кам'янського та ін.

**Виклад основного матеріалу.** «Міжнародна міграція – це переселення людей, що залишають країну свого походження або постійного місця проживання, в іншу країну тимчасово або постійно».

Зміни кількості емігрантів та іммігрантів України представлена на рис. 1.

За даними Державної служби статистики України, кількість емігрантів протягом досліджуваного періоду поступово знижується від 76 264 особи

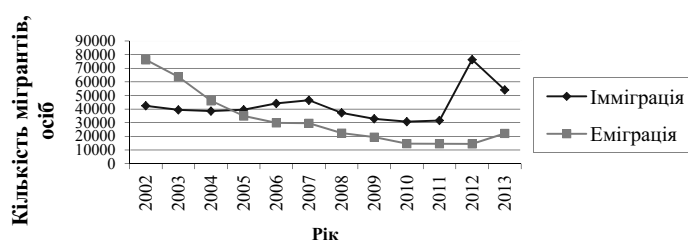


Рис. 1. Динаміка міграційних процесів в Україні в 2002–2013 роках Складено автором за матеріалами : [4]

у 2002 році до 14 517 осіб у 2013 році. На фоні загальної тенденції до зростання, в період фінансово-економічної кризи 2008–2009 років спостерігається спад кількості іммігрантів. Різке зростання спостерігається у 2012 році до 76 361 особи. Щодо сальдо міграції, то на початку досліджуваного періоду воно є від'ємним, а з 2005 року спостерігається перевищення кількості іммігрантів над емігрантами [4].

Проте слід розрізнити поняття міграції та трудової міграції. Суть терміна «трудова міграція» визначають як переміщення особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць України (внутрішня трудова міграція) [2]. Відповідно до Європейської конвенції про правовий статус трудових мігрантів, термін «трудоий мігрант» означає громадянина Договірної Сторони, якому інша Договірна Сторона дозволила перебувати на її території для здійснення оплачуваної роботи. Тобто обов'язковою умовою трудової міграції є працевлаштування. Міграція ж є більш загальним поняттям і крім отримання роботи може мати й інші цілі (об'єднання родин, туризм, відвідування родичів, навчання тощо).

На початку 1990-х рр. трудова міграція розгорталася у формі масових поїздок до сусідніх країн з дешевими товарами вітчизняного виробництва з метою придбання предметів широкого вжитку. Свого піку виїзд на роботу за кордон досяг на межі тисячоліть. У наступні роки, що відзначалися певним пожвавленням економіки України, виїзд на заробітки чисельно стабілізувався і почав поступово зменшуватися [1].



Рис. 2. Основні сфери зайнятості працівників-мігрантів у 2010–2012 роках. Складено автором за матеріалами: [4]

Обстеження трудової міграції, проведеного у 2012 р. виявило 1,2 млн осіб, або 3,4 % населення у віці 15–70 років, які працювали або шукали роботу за кордоном. Серед населення працездатного віку частка трудових мігрантів у цьому періоді складала 4,1 % (в 2008 році – 5,1 %). Серед загальної кількості трудових мігрантів майже половину (48,5 %) склали короткострокові трудові мігранти, понад третину – особи, що повернулися до України і лише кож-

ний сьомий трудовий мігрант працював за кордоном 12 місяців та більше.

Гендерний розподіл українських трудових мігрантів такий: чоловіки – 66 % та жінки – 34 %. Кількість сільських жителів перевищує тих, хто приїхав із міста (відповідно 54 % проти 46 %). За віковими групами трудові мігранти розподіляються таким чином. Близько чверті – мігранти віком 40–49 років, п'яту частину становлять мігранти віком 30–34 роки, по 15 % припадає на групи віком 25–29, 35–39 та 50–59 років. Таким чином середній вік становить 37 років. 65 % трудових мігрантів мають повну загальну середню освіту, 30 % вищу освіту (проте половина з них лише базову або неповну вищу освіту).

Найпопулярніші сфери працевлаштування українських трудових мігрантів представлені на рис. 2.

Потоки трудових мігрантів спрямовані, в основному, до сусідніх країн – Російська Федерація (43 %), Польща (14 %), Чеська Республіка (13 %), та до країн з привабливішими умовами – Італія (13 %), Іспанія (5 %), Німеччина (2 %) (рис. 3.3). Причому до Росії та Чеської Республіки виїждять, в основному, чоловіки, де вони працюють на будівництві, тоді як серед мігруючих до Італії та Угорщини переважають жінки, де вони працюють, відповідно, в якості домашньої прислуги та у сільському господарстві.

Рівень участі населення різних регіонів у трудовій міграції та географічна спрямованість також є різними. Найвищою інтенсивність міграції є у західних областях, найнижчою – у центральних. На сході рівень участі визначається як низький. Такий розподіл пов'язаний із близькістю регіону до державних кордонів чи столиці (як альтернативи міграції) України, історичні зв'язки. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільша країна-реципієнт закарпатців – Чеська Республіка. Жителі Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської і Тернопільської обирають Польщу, Росію та Італію; Рівненської та Волинської – сусідню Білорусію та Польщу. Російська Федерація є основною країною призначення для вихідців східних, центральних, північних, і південних областей.

Визначимо основні фактори впливу на міграційні процеси в Україні та світі. В першу чергу, обсяг трудової міграції залежить від демографічної ситуації в країні, а саме від забезпеченості ринку праці населенням працездатного віку. Незважаючи на те, що з 2001 року коефіцієнт народжуваності в Україні поступово зростає, він не забезпечує простого відтворення населення, що підкріплюється і високим рівнем смертності українців. За даними Держстату, у 2012 році загальна чисельність населення становила 45,5 млн осіб, із них 22 млн осіб (48 %) – економічно активне населення у віці 15–70 років і лише 45 % були працевлаштовані.

ними. Більше половини зайнятого населення — це особи у віці старше 40 років, що свідчить про старіння робочої сили. Несприятлива демографічна ситуація в Україні не впливатиме на зменшення еміграції, а навпаки, збільшенню імміграції. Ситуація в світі, зокрема в промислово розвинених країнах є такою: у результаті скорочення народжуваності та старіння населення утворюються диспропорції на ринках праці, і вони відчувають потребу в залученні іноземної робочої сили. Це сприяє збільшенню кількості трудових мігрантів з України [4].

Другим фактором є ситуація на ринку праці, зокрема рівень безробіття та кількість наявних робочих місць. Динаміка рівня безробіття протягом 2000–2012 рр. зображена на рис. 4.

На обліку у Державній службі зайнятості протягом 2012 року перебувало 1 826,1 тис. незайнятих громадян. На одну вакансію претендувало 11 осіб. Із загальної кількості безробітних 42 % складала молодь у віці до 35 років. Проте, на думку вітчизняних аналітиків, сьогоднішня інформація, що надається Державною службою статистики, занижує фактичний рівень безробіття приблизно в 5 разів. Причиною цього є наявність багатоваріантного прихованого безробіття. Воно існує у вигляді «оплачуваного безробіття» — безстрокових відпусток, неповного робочого тижня, скороченого робочого дня тощо, оскільки державі вигідніше виплачувати працівникам мізерну платню, аніж переводити їх у статус безробітних. І, нарешті, воно функціонує у традиційному для порівняльно-розподільної системи вигляді «оплачуваного байдкування», що нерідко є наслідком включення до штатного розпису надлишку вакансій. Таким чином, явне і приховане безробіття — це, безперечно, фактори, що сприяють збільшенню трудової міграції українців за кордон [4].

Одним із найбільш важливих факторів є розмір заробітної плати.

За даними обстеження, середньомісячний заробіток одного трудового мігранта становив 930 доларів, що майже втричі більше, ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України — 330 доларів (в 2008 р. — 817 доларів). Заробіток чоловіків був вищим за заробіток жінок: 996 та 813 доларів відповідно. Розміри середньомісячного

заробітку українських мігрантів в різних країнах представлені на рис. 5.

Заробітки мігрантів, які є як мінімум в три рази вищими, ніж в Україні, мають і позитивні наслідки. По-перше, заробітчани отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, і по-третє, вони здійснюють перекази зароблених коштів своїм родичам у економіку України. Обсяги переказів з-за кордону у 2007–2013 роках представлені у табл. 1.

Перекази, що надійшли в 2013 році як оплата праці (тобто від працівників, які працюють за кордоном менше року), становили 4,6 млрд дол. Частка

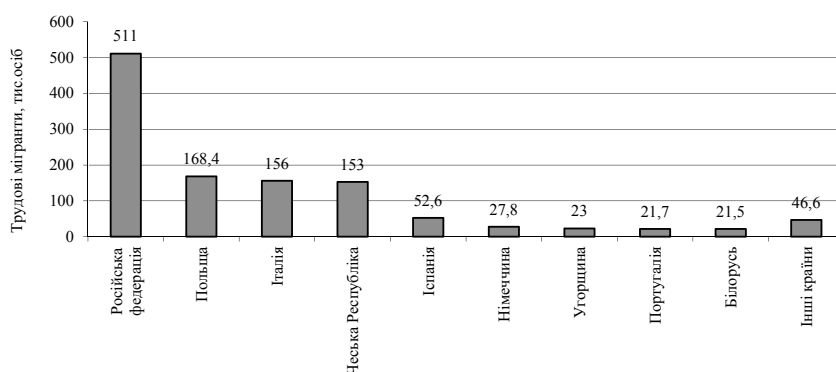


Рис. 3. Трудові мігранти за країнами перебування, 2010–2013 рр. [4]  
Складено автором за матеріалами : [4]

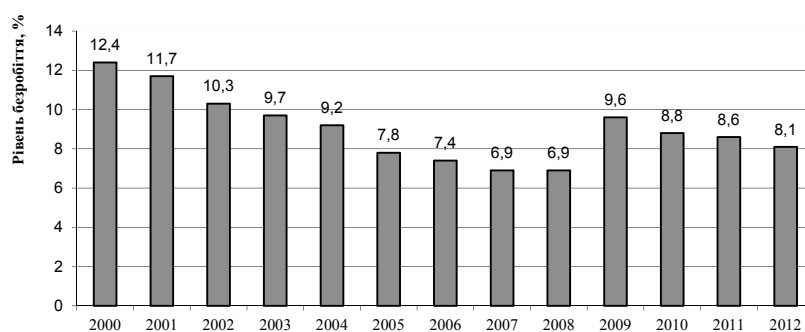


Рис. 4. Динаміка рівня безробіття в Україні за методологією МОП серед осіб працездатного віку в 2000–2012 рр.  
Складено автором за матеріалами : [4]

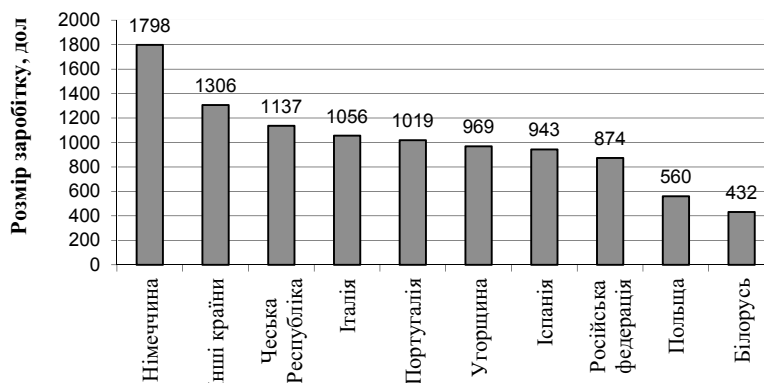


Рис. 5. Розмір середньомісячного заробітку українського мігранта в різних країнах, 2010–2013 рр. Складено автором за матеріалами : [4]

переказів у формі оплати праці має тенденцію до зростання: в 2008 році вона становила лише 49,0 %, в 2013 досягла 61,4 %.

Таблиця 1

**Обсяги приватних грошових переказів  
із-за кордону**

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2013
Обсяги грошових переказів, млн дол.	4922	6177	5370	5862	7019	7526
Обсяг грошових переказів у % до ВВП	3,4	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3

Складено автором за матеріалами : [3]

Розподіл грошових переказів за країнами характеризується високим ступенем концентрації: понад 70 % переказів здійснювалося із семи країн. Лідером залишилася Росія – до 2,3 млрд дол. Загалом на країни СНД у 2012 році припадало 40,1 % обсягу грошових переказів із – за кордону. З інших країн світу найбільше переказів надходило з США та Німеччини (відповідно 9,3 та 6,2 % від загального обсягу грошових переказів в Україну). Загалом з країн ЄС надійшло 2,3 млрд дол.

Перекази з Росії обумовлені не стільки трудовою міграцією, скільки тісними сімейними зв'язками населення. Перекази із США та Німеччини, хоча частково і пов'язані з трудовою міграцією, проте частково є наслідком численної етнічної еміграції з України до цих країн (євреї, німці). Однозначно пов'язані з трудовою міграцією перекази з Італії, а також Греції.

Тим не менше, перекази заробітчани покращують умови життя сімей мігрантів, що, в свою чергу, підвищує платоспроможний попит. Негативним залишається той факт, що більшість надісланих коштів витрачається на споживання, і лише у поодиноких

випадках може інвестуватися у розвиток бізнесу. Таким чином, рівень заробітної плати – це чи не найважливіший фактор, який сприятиме еміграції українців. Оскільки оплата праці навіть невисоккваліфікованих робіт у країнах Європейського Союзу є в рази вищою порівняно не тільки з Україною, а й з країнами СНД, можна припустити, що після спрощення візового режиму, кількість емігрантів збільшиться.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки і узагальнення.

Доведено, що основними факторами впливу на рівень трудової міграції українців за кордон в умовах європейської інтеграції в сучасній політико-економічній ситуації є демографічна ситуація, рівень безробіття, розмір заробітної плати, міграційна політика, а також політична ситуація в Україні та світі.

На основі аналізу встановлено напрям впливу кожного із факторів на динаміку кількості трудових мігрантів. Так, зокрема, скорочення та старіння населення в країнах ЄС, наявність прихованого безробіття в Україні, проблеми працевлаштування молоді після здобуття освіти, перевищення розміру заробітної плати в 3 – 5 раз в країнах ЄС порівняно з Україною, і найвищими рівнями заробітної плати серед усіх країн-реципієнтів українських мігрантів, відсутність конкретних заходів в Україні, спрямованих на репатріацію українців і натомість наявність таких заходів в іноземних країнах, політична нестабільність в Україні – все це фактори, які сприяють збільшенню кількості мігрантів до країн ЄС. Підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу також сприятиме збільшенню кількості трудових мігрантів, зокрема за рахунок спрощення візового режиму, а також сприяння мобільності населення.

**Науковий керівник – к.е.н., проф. В. І. Сідоров,  
декан факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу**

**Література**

1. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості : навч. посібник / В. С. Васильченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 252 с.
2. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом : навч. посібник / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Національний банк України. Статистика платіжного балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44464](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464)
4. Національна служба статистики України. Демографічна ситуація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСЕ

Т. П. Шевченко,  
преподаватель

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина  
tanashevchenko2008@yandex.ru

Корпоративная социальная ответственность в международном бизнесе. В статье рассматриваются особенности корпоративной социальной ответственности в международном бизнесе. Проанализированы подходы к определению корпоративной социальной ответственности различными экономическими школами. Рассмотрены практики внедрения корпоративной социальной ответственности как зарубежными, так и отечественными компаниями. Определены причины слабого развития социальной ответственности украинских предприятий.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, международный бизнес, экономическая школа, стратегия.

### КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

У статті розглядаються особливості корпоративної соціальної відповідальності в міжнародному бізнесі. Проаналізовано підходи до визначення корпоративної соціальної відповідальності різними економічними школами. Розглянуті практики впровадження корпоративної соціальної відповідальності як закордонними, так і вітчизняними підприємствами. Виявлено причини слабого розвитку соціальної відповідальності українських підприємств.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, міжнародний бізнес, економічна школа, стратегія.

### CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

The article considers the peculiarities of corporate social responsibility in international business. The approaches of different economic schools to the definition of corporate social responsibility are analyzed.

The article considers the practice of implementation of corporate social responsibility, both foreign and domestic enterprises; identifies the cause of the weak development of social responsibility of Ukrainian enterprises.

**Key words:** corporate social responsibility, economic school, international business, strategy.

**Постановка проблемы в общем виде.** Актуальность темы исследования обусловлена возрастающей ролью корпоративной социальной ответственности в условиях глобализации и повышением влияния бизнеса на общество.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Современные исследования опираются на фундаментальные труды по социальной ответственности бизнеса второй половины XX века таких авторов, как Г. Боуэн, К. Дэвис, М. Фридман, А. Кэррол и Э. Фримен, которые, в свою очередь, опираются на классические идеи, выдвинутые Дж. Локком, А. Смитом, М. Вебером, Ф. Найтом, Х. Ленком, Т. Парсонсом и др.

Среди отечественных авторов следует отметить труды М. А. Сапрыкиной, В. И. Сидорова, С. Е. Литовченко, Е. А. Довгаль, С. И. Архиереева и др.

**Формулировка цели статьи.** Сложившиеся подходы к анализу закономерностей и тенденций развития корпоративной социальной ответственности в системе современных рыночных отношений в условиях глобализации не дают четкого, однозначного представления этой проблемы в рамках международного бизнеса. Таким образом, целью данной статьи является выявление особенностей реализации корпоративной социальной ответственности в международном бизнесе.

**Изложение основного материала.** Мировой опыт доказывает, что социальная ответственность

бизнеса приводит к росту уровня качества жизни населения, социально-экономического развития государства в целом. Главными преимуществами реализации корпоративной социальной ответственности (КСО) является минимизация негативного влияния от деятельности предприятия, решения социальных и экологических проблем как на местном, так и на глобальном уровне. К тому же, повышается прогнозируемость, стабильность и устойчивость среды, в которой функционирует социально ответственный бизнес. Для Украины проблема КСО играет очень важную роль в связи с переходом к социально ориентированной экономике, а также внешним векторам развития государства.

Украинский бизнес направляет все свои усилия на получение максимальной прибыли, интересы общества и потребителей играют второстепенную роль. Но следует отметить, что развитие международных отношений Украины и ее стремление к вступлению в европейское пространство, требуют полного переосмысления принципов функционирования бизнеса.

Украине необходимо опереться на науку и интеллект, нетрадиционные для индустриальной экономики ресурсы, чтобы у нее появилась возможность догнать сегодняшний уровень экономического развития европейского общества [10].

Концепция социальной ответственности становится стратегическим подходом к управлению, и

позволяет определить круг обязанностей компании, которые требуют постоянного совершенствования и развития. Украинские предприятия, которые приняли решение использовать КСО, получают преимущества не только внутри страны, но и достигают уровня международных бизнес-партнеров и конкурентов.

Вопросы КСО уже долгое время обсуждаются не только среди представителей бизнеса, но и среди ученых. Отдельные исследователи утверждают, что концепция «корпоративная социальная ответственность» получила распространение с 1953 года, а со временем, в соответствии с ростом компаний, становилась все более структурированной [9]. Однако следует отметить, что и до этого времени представители различных экономических школ рассматривали особенности КСО.

Таким образом, представители классической политической экономики считают необходимым учитывать взаимосвязь между обществом и работниками, а также подчеркивают важность честных отношений между обществом и представителями бизнеса.

Карл Маркс, как основатель марксизма, весьма критично отзывается о таком инструменте КСО, как «филантропия», считая её, как саму идею, нежизнеспособной.

Представитель неоклассической экономической теории Альфред Маршал в своей работе «Принципы политической экономии», говорит о взаимной связи между деятельностью предпринимателя и обществом в целом.

Джон Кейнс, высказывает мнение, которое в общем не противоречит и представителям неоклассической и классической экономической теории. Его идея состоит в том, чтобы возложить на предпринимателя некую ответственность перед обществом.

Представитель институционализма, Джон Гелбрейт, в своей работе «Экономические теории и цели общества» поднимает вопрос повышения роли корпораций в жизни общества.

Один из наиболее известных авторов, сыгравший большую роль в становлении института КСО, Милтон Фридмен, в своей работе «Капитализм и свобода» заявил о том, что единственная ответственность, которую несет менеджер — это ответственность перед своими акционерами, которая заключается в увеличении прибыли.

Несмотря на устойчивый интерес науки к проблеме КСО, отечественные ученые так и не пришли к единому мнению относительно определения КСО.

Так, Н. А. Кричевский и С. Ф. Гончаров определяют КСО, как систему добровольных взаимоотношений между работником, работодателем и обществом, направленную на совершенствование социально-трудовых отношений, поддержание социальной стабильности в трудовом коллективе и окружающем сообществе, развитие социальной и природоохранной деятельности на национальном и международном уровнях [6].

П. П. Кравченко отмечает, что КСО — это совокупность обязательств, которые соответствуют специфике и уровню развития корпорации, такие, которые регулярно пересматриваются и динамично развиваются, добровольно и согласовано производятся с участием ключевых заинтересованных сторон. Они принимаются при участии мнений персонала и акционеров, которые выполняются в основном за счет средств корпорации и нацеленных на реализацию важных внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию компании, улучшению ее репутации и имиджа, установлению корпоративной идентичности, развитию корпоративных брендов, а также расширению конструктивных партнерских связей с государством, деловыми партнерами, местными сообществами и гражданскими организациями [12].

В западных странах повышение актуальности темы КСО стало результатом углубления социальных проблем, которые значительная часть мирового сообщества увязала с развитием транснациональных компаний (ТНК).

Сегодня ТНК контролируют около 2/3 мировой торговли [13]. Благодаря своим финансовым возможностям они воздействуют на важнейшие процессы современной экономики. Однако такая степень влияния на экономику и общество должна также предполагать высокую степень ответственности за принимаемые решения. Весомым подтверждением выполнения каких-либо социальных обязательств является соблюдение стандартов и инструкций, действующих в этой области.

Так, например, Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработано Инструкции для мультинациональных компаний, которые предлагают добровольные принципы и стандарты для ответственного поведения бизнеса в различных сферах, включая трудоустройство и промышленные отношения, права человека, окружающую среду, раскрытие информации, борьбу с коррупцией, интересы потребителей, науку и технологии, конкуренцию и налогообложение.

ОЭСР — организация, объединяющая 30 стран [2] — прежде всего является форумом, в рамках которого правительства стран-членов имеют возможность обсуждать, разрабатывать и совершенствовать экономическую и социальную политику. В его рамках они обмениваются опытом, ищут способы решения общих проблем и вырабатывают согласованную внутреннюю и внешнюю политику, которая, в современном едином мире, должна представлять собой все более плотную сеть единых наднациональных подходов к решению этих проблем.

Рекомендации ОЭСР для мультинациональных компаний [2]:

Общие принципы:

— устойчивое развитие, соблюдение прав человека, мотивация к развитию местных мощностей.

## Подходы к определению корпоративной социальной ответственности экономическими школами

Название экономической школы	Представитель	Подходы к определению КСО
Классическая политическая экономика конец XVIII – 1-я пол. XIX вв.	Адам Смит (1723–1790)	Существуют три различные класса народа: тех, кто живет на ренту, тех, кто живет на заработную плату и тех, кто живет на прибыль с капитала. Интересы первого из этих трех главных классов тесно и неразрывно связаны с общими интересами общества. Все, что благоприятствует или вредит интересам первого, неизбежно благоприятствует или вредит интересам общества. Когда общество обсуждает вопросы регулирования торговли или экономической политики, собственники земли никоим образом не могут вводить его в заблуждение в целях благоприятствования интересам только своего класса, если они, конечно, хотя бы сколько-нибудь понимают эти свои интересы [11].
Марксизм 2-я пол. XIX-XX вв.	Карл Маркс (1818–1883)	Требования лицемерной буржуазной филантропии сами себя уничтожают и стало быть, как раз подтверждают то, что в обмене между рабочим и капиталом рабочий находится в отношении простого обращения и, следовательно, получает не богатство, а только жизненные средства, потребительные стоимости для непосредственного потребления [7].
Неоклассическая экономическая теория конец XIX – начало XXI вв.	Альфред Маршалл (1842–1924)	Деятельность одного хозяйствующего субъекта оказывает влияние на деятельность других, минуя рыночные отношения. В результате, ухудшение состояния окружающей среды в процессе производства товара представляет собой издержки, которые не включаются в его цену, а перекладываются на всех лиц, «пользующихся» окружающей средой в регионе [8].
Кейнсианство XX – начало XXI вв.	Джон Кейнс (1883–1946)	Действия индивидуума, посредством которых он обогащает себя, не беря как будто бы ничего у кого-либо другого, должны обогатить также и общество в целом [5].
Институционализм XX – начало XXI вв.	Джон Гелбрейт (1908–2006)	Если с возникновением крупных корпораций появляется возможность широко навязывать их волю обществу – не только устанавливать цены и издержки, но и влиять на потребителей, организовывать поставки материалов и полуфабрикатов, мобилизовывать собственные накопления и капитал, проводить свою политику в отношении рабочей силы и оказывать воздействие на взгляды общества и деятельность государства, – тогда цели управляющих фирмой интеллектуалов, её техноструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используя его как инструмент и становятся той колесницей, которой общество если и не приковано, то уж во всяком случае пристегнуто. Жадность одних, опираясь на шаткие мостики благотворительности, не служит более скупости других [4].
Монетаризм XX – начало XXI вв.	Милтон Фридмен (1912–2006)	Все шире распространяется мнение, что на руководителях корпораций и профсоюзных лидерах лежит некая «социальная ответственность» помимо служения интересам их акционеров или членов юнионов. Это мнение изобличает глубоко неверное представление о характере и природе экономики. При такой экономике у бизнеса имеется одна и только одна социальная ответственность: использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, рассчитанной на увеличение своих прибылей, соблюдая при этом правила игры, т. е. участвуя в открытой и свободной конкуренции без обмана и мошенничества. Точно так же «социальная ответственность» профсоюзных лидеров состоит в служении интересам членов своих профсоюзов. Мало какое событие сможет подорвать сами основы свободного общества так же сильно, как принятие руководителем корпораций какой-либо социальной ответственности, кроме ответственности заработать своим акционерам как можно больше денег [14].

## Раскрытие:

– публикация годового отчета, раскрытие информации о социальных и экологических проблемах и т. д.

## Трудовые и промышленные отношения:

– выполнение основных норм относительно условий труда, изданных Международной организацией труда (МОТ) и т. д.

## Окружающая среда:

– установление систем экологического менеджмента, обеспечение прозрачной экологической отчетности, предупреждающий подход и т. д.

## Борьба с коррупцией:

– отказ от взяток, прозрачность мероприятий по борьбе с взяточничеством и т. д.

## Интересы потребителей:

– обеспечение честного бизнеса, практики маркетинга и рекламы, безопасность и качество продукции и услуг и т. д.

## Наука и технологии:

– защита прав интеллектуальной собственности, передача ноу-хау.

## Конкуренция:

– соблюдение правил честной конкуренции, избежание антиконкурентных договоров и т. д.

## Налогообложение:

– внесение средств в бюджет страны, соблюдение налогового законодательства, и т. д.

В качестве примера может выступить The Coca-Cola Company [1], которая включает в ответствен-

ное гражданство сохранение природных ресурсов и охрану почвы, воды и климата, необходимого для поддержания жизни на земле. Так как компания рассматривает новые способы изменения ситуации в тех сообществах, где она осуществляет свою деятельность, The Coca-Cola Company признает свое огромное социальное и экологическое влияние на сельскохозяйственную цепочку поставок компании.

Сельское хозяйство затрагивает жизнь миллионов людей. Оно играет важную роль в жизни общества, не только обеспечивая пропитанием, необходимым для выживания человечества, но и как крупнейшая в мире промышленность и ее основной работодатель.

У The Coca-Cola Company нет собственных ферм и поэтому у неё меньше возможности прямого контроля над сельскохозяйственной цепочкой поставок. Однако компания имеет значительные возможности в рамках такой цепочки для того, чтобы развивать и поощрять применение более устойчивых практик в пользу поставщиков, заказчиков и потребителей.

Через Руководящие Принципы по Устойчивому Сельскому хозяйству, компания просит своих поставщиков, признавать и защищать права общин и местных жителей, чтобы сохранить доступ к земле и природным ресурсам. The Coca-Cola Company всячески содействует соблюдению Прав человека и Трудовых Прав фермерскими хозяйствами и работодателями на фермах, не зависимо от того, является ли работодатель владельцем такого фермерского хозяйства.

Украинские ТНК находятся на начальной стадии внедрения КСО в свою деятельность. Одним из ярчайших примеров отечественной социально ответственной

ной корпорации является Группа СКМ. Несмотря на то, что социальные проекты Группы СКМ признаны лучшими в Украине в рамках Национального конкурса бизнес-кейсов КСО-2011, а компания «ДТЭК», входящая в Группу СКМ, стала лидером рейтинга социально ответственных компаний 2013 года, социальная ответственность корпорации на внешних рынках остается на низком уровне.

Так, например, компания Метинвест, также входящая в Группу СКМ, участвует в программе Climate Action Всемирной ассоциации производителей стали (WSA), в рамках которой проводится исследование воздействия на окружающую среду металлургической отрасли. Данное исследование поможет определить приоритетные для металлургических компаний мероприятия и технологии, которые будут направлены на снижение выбросов парниковых газов [3].

**Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.** Таким образом, проанализировав практики реализации КСО в международном бизнесе, необходимо отметить достаточно низкий уровень вовлеченности в данный процесс отечественных корпораций. Причин такого явления несколько: недостаток опыта отечественных компаний в области КСО даже на местном уровне, отсутствие государственной поддержки, недостаток средств и т. д.

Дальнейшие исследования КСО в международном бизнесе имеют особое значение как для компаний, которые осуществляют КСО, так и для областей присутствия таких компаний. Распространение зарубежного опыта необходимо для развития отечественных компаний и облегчения их выхода на внешний рынок.

## Литература

1. Официальный сайт The Coca-Cola Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.coca-colacompany.com/stories/sustainable-agriculture-commitment>
2. Официальный сайт The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.oecd.org/daf/investment/guidelines](http://www.oecd.org/daf/investment/guidelines)
3. Официальный сайт Группа СКМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.sustainability.scm.com.ua/ru/about\\_scm/](http://www.sustainability.scm.com.ua/ru/about_scm/)
4. Гэлбрейт Джон Кеннет. Экономические теории и цели общества / Джон Кеннет Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 405 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. общ. ред. и предисл. А. Г. Милейковского, И. М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
6. Кричевский Н. А. Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 216 с.
7. Маркс К. Сочинения. Т. 46. Ч. 1: Экономические рукописи 1857 – 1859 гг. / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1968. – 559 с.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 2 / Альфред Маршалл. – М. : Прогресс, 1984. – 310 с.
9. Саприкіна М. А. Корпоративна соціальна відповідальність : моделі та управлінські практики : підручник / М. А. Саприкіна та ін. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
10. Сидоров В. И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики / В. И. Сидоров, Т. В. Тарасенко, Т. Е. Шедякова. – Х. : Издательство ХНУ имени В. Н. Каразина, 2009. – 335 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит ; пер. с англ. науч. ред. П. Н. Ключин ; предисл. В. С. Афанасьев. – М. : ЭКСМО, 2007. – 957 с.
12. Социальная ответственность корпорации. Матеріали 5-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції [«Корпоративна культура організації 21-го століття»], (Краматорськ, 2007 рік) [Електронний ресурс] / П. П. Кравченко // Корпоративна культура організації 21-го століття. – 2007. – С. 26 – 31. – Режим доступу до журналу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fvti/kravchenko/library/tez1.htm>
13. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики / И. В. Трифонова // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – С. 243 – 245.
14. Фридман М. Капитализм и свобода / Мильтон Фридман. – 1982. – 280 с.



**КРАЇНОЗНАВСТВО.  
ТУРИЗМ**

## НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ КРАЇНИ «ПЕРШОЇ ХВИЛІ» В СИСТЕМІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

А. Ю. Парфіненко,  
к. істор. н., доцент  
П. О. Подлепіна,  
доцент  
Г. О. Кондакова,  
магістрант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, podlepina@mail.ua

У статті проаналізовано роль нових індустріальних країн «першої хвилі» в системі світогосподарських зв'язків. Розвиток нових індустріальних країн вважається економічним «феноменом». Ці країни здійснили якісний «стрибок» від відсталості до інтенсивного інноваційного розвитку. В статті наведена класифікація нових індустріальних країн. Для визначення місця нових індустріальних країн «першої хвилі» в світовій економіці був здійснений аналіз основних показників економічного розвитку: ВВП, ВВП на душу населення, темпи зростання ВВП, об'єми експорту та імпорту товарів, доля в світовому експорті та імпорті товарів та послуг, об'єм прямих іноземних інвестицій. За деякими показниками ці країни випереджають середньосвітової рівень.

**Ключові слова:** нові індустріальні країни «першої хвилі», ВВП, ВВП на душу населення, експорт, імпорт, прями іноземні інвестиції.

### НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ «ПЕРВОЙ ВОЛНЫ» В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

В статье проанализирована роль новых индустриальных стран «первой волны» в системе современных мирохозяйственных связей. Развитие новых индустриальных стран считается экономическим «феноменом». Эти страны осуществили качественный «скачок» от отсталости к интенсивному инновационному развитию. В статье приведена классификация новых индустриальных стран. Для определения места новых индустриальных стран «первой волны» в мировой экономике был осуществлен анализ основных показателей экономического развития: ВВП, ВВП на душу населения, темпы роста ВВП, объемы экспорта и импорта товаров, доля в мировом экспорте и импорте товаров и услуг, объем прямых иностранных инвестиций. По некоторым показателям эти страны опережают среднемировой уровень.

**Ключевые слова:** новые индустриальные страны «первой волны», ВВП, ВВП на душу населения, экспорт, импорт, прямые иностранные инвестиции.

### NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES OF THE «FIRST WAVE» IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS

The article analyzes role of the newly industrialized countries of the «first wave» in the system of economic relations. The development of newly industrialized countries is considered as an economic «phenomenon». These countries have carried out a qualitative «jump» from the backwardness to the intensive innovation development. The classification of newly industrialized countries is presented in the article. In order to locate the newly industrialized countries of the «first wave» in the global economy, the analysis of the main indicators of economic development has been carried out, such as: GDP, GDP per capita, GDP growth rate, exports and imports of goods, the share in world exports and imports of goods and services, the amount of direct foreign investment. For some indicators, these countries are ahead of the world average.

**Key words:** exports, GDP, GDP per capita, imports, foreign direct investments, newly industrialized countries of the «first wave».

**Постановка проблеми.** Сучасна світогосподарська система характеризується глибинними процесами, які впливають на економічні, політичні, культурні, правові та інші аспекти суспільного життя та визначають позиції країн на світовій арені. В першу чергу, глобалізація, яка спирається на модернізацію та цивілізаційний розвиток, сприяє геополітичним трансформаціям та формуванню нової гео економічної структури.

Саме глобалізація створює нові принципи розподілу праці та умови суспільного виробництва, декларує імперативи ліберальної економічної моделі вільного підприємництва, демократичних перетворень архаїчної державної структури, підвищуючи рівень інтеграції та активне розширення зовнішньоекономічних зв'язків між країнами.

Такі нові глобальні реалії стимулювали розвиток багатьох національних економік, які змогли реалізувати свої конкурентні переваги на світовому ринку. У результаті таких змін спостерігається ослаблення домінуючих позицій розвинених країн (традиційних центрів світового розвитку) та збільшення ролі країн, економічний розвиток яких характеризується високим динамізмом. Тобто можна стверджувати про актуалізацію тенденції формування поліцентричного світопорядку [8, с. 28].

Виходячи з вищенаведеного, особливу наукову актуальність має дослідження нових індустріальних країн (НІК), які здійснили якісний «стрибок» від відсталості до інтенсивного інноваційного розвитку і на сучасному етапі посідають важливе місце в системі міжнародного поділу праці та в процесі роз-

вितку міжнародних економічних відносин, зокрема у сфері міжнародної торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Найважливіші теоретичні і практичні аспекти проблем сучасної еволюції світового господарства в цілому і феномен новоіндустріального розвитку є об'єктами наукового пошуку багатьох вітчизняних та закордонних вчених та економістів: відбувається різноаспектне дослідження явища, а саме особливостей моделей розвитку та їх характерних рис та відмінностей, класифікаційних критеріїв тощо.

Обраній тематиці присвячені наукові праці таких визнаних авторів, як А. Голікова, Ю. Грицака, А. Філіпенка, Р. Авакова, Б. Болотіна, В. Іюхіна, В. Мельянцева, Г. Мюрдаля, Л. Рейснера, М. Чешкова, В. Шейніса, Г. Широкова, І. Ніколаєвої, Є. Авдокушина, В. Андріанова, М. Пісареві, В. Козика, А. Єлецького та ін. Систематизація наукових доробок за проблематикою дослідження дозволила зробити висновок про фрагментарність аналізу групи нових індустріальних країн, тому актуальним є комплексне дослідження ролі нових індустріальних країн в міжнародних економічних відносинах на сучасному етапі.

**Мета статті.** Визначити місце НІК «першої хвилі» в сучасних міжнародних економічних відносинах шляхом аналізу основних макропоказників їх розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Помітним явищем, «феноменом» у світовій економіці став динамічний розвиток окремих країн, що розвиваються, які отримали категоріальне визначення «нові індустріальні країни». Нові індустріальні країни – типологічне угруповання країн, які характеризуються високими темпами економічного зростання з активізацією інноваційної складової та залученням іноземного капіталу. Окремі країни нової індустріалізації за часткою валового внутрішнього продукту на душу населення досягли рівня найбільш розвинених країн світу [5].

Країни, які входять в зазначену групу, розподіляються за хвилями (поколіннями, «ешелонами»):

НІК «першої хвилі»:

– «4 азіатських тигра» або «4 азіатських дракона»: Гонконг, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань (експортноорієнтований розвиток національних економік);

– «латиноамериканські пуми»:

Аргентина, Бразилія та Мексика (розвиток національних економік з орієнтацією на імпортозаміщення);

НІК «другої хвилі»: Малайзія, Таїланд, Індія, Чилі;

НІК «третьої хвилі»: Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія;

НІК «четвертої хвилі»: Філіппіни, південні провінції Китаю [11, с. 439].

Об'єктом нашого дослідження обрано НІК «першої хвилі», а саме Гонконг, Республіку Корею, Сінгапур, Тайвань, Аргентину, Бразилію та Мексику як найбільш потужної та динамічної за розвитком підсистеми.

Відповідно до методики ООН, до класифікаційних критеріїв відносять: розмір валового внутрішнього продукту на душу населення; середньорічні темпи його приросту; питома вага обробної промисловості у ВВП (вона повинна бути більшою 20 %); обсяг експорту промислових виробів і їхня частка в загальному вивозі; обсяг прямих інвестицій за кордоном.

Найважливішими макроекономічними показниками та структурними елементами при аналізі економіки країн виступають рівень ВВП країни, рівень ВВП на душу населення, а також темпи зростання ВВП, які показують рівень економічного розвитку країн.

Показники ВВП в нових індустріальних країнах за 2010–2013 роки мають стабільну динаміку (рис. 1).

Не зважаючи на те, що темпи їх розвитку дещо сповільнились, вони перевищують аналогічні середньосвітові показники (рис. 2).

Аналізуючи рис. 3, можна стверджувати, що у 2013 р. найбільший рівень ВВП демонстрували Бразилія, Республіка Корея та Мексика, показники яких перевищували трильйон доларів, а саме 2246, 1305, 1261 млрд дол. відповідно. За цим показником Бразилія входить до 10 країн світових лідерів.

Інші країни групи мають набагато менший рівень ВВП. Останні позиції займають Сінгапур та Гонконг з показником ВВП 297 та 274 млрд дол. відповідно.

Завдяки широкомасштабному розвитку експортно-імпорتنних операцій з іншими розвиненими країнами, модернізації виробництва, застосуванню інноваційних технологій, концентрації дешевої та професійної робочої сили, а також широкого зосередження іноземного капіталу на своїх територіях, латиноамериканські та азіатські НІК досягли великих успіхів у розвитку своєї економіки та завдяки цьому підвищили рівень ВВП.

Порівнюючи показники на рис. 3 можна виявити зворотну тенденцію. Лідерами є Сінгапур та Гонконг, показники ВВП на душу населення яких вдвічі або втричі перевищують відповідні показники інших нових індустріальних країн, а саме 55 182 та 38 124 дол. відповідно. На сучасному етапі Сінгапур займає восьму сходинку у рейтингу МВФ найбагатших країн світу за цим показником.

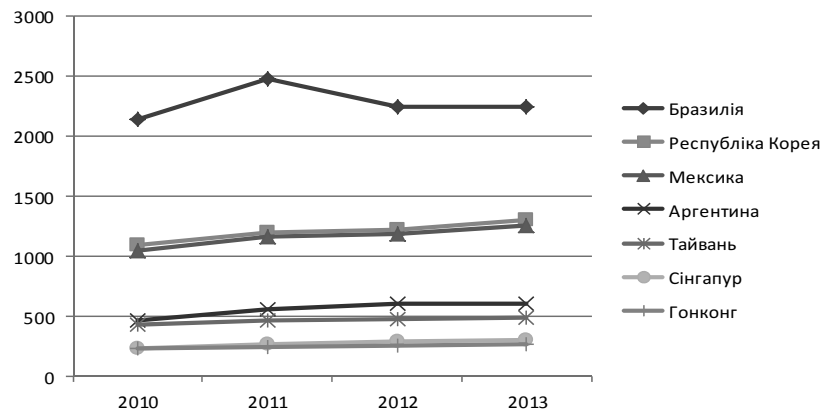


Рис. 1. Динаміка змін ВВП НІК «першої хвилі» за 2010–2013 рр. (млрд дол.)  
Складено авторами за матеріалами : [15]

За Сінгапуром та Гонконгом слідує ще дві азіатські НІК – Республіка Корея та Тайвань з показником ВВП на душу населення 25 977 та 20 706 дол. відповідно. А замикають список латиноамериканські НІК: Аргентина, Бразилія та Мексика, ВВП на душу населення яких становить 14 715, 11 208 та 10 307 дол. відповідно.

Важливою складовою є визначення ролі нових індустріальних країн в організації зовнішньої торгівлі товарами і послугами. Для цього необхідно проаналізувати показники об'єму експортних та імпорتنих операцій цих країн, а також визначити частку нових індустріальних країн в структурі світового експорту та імпорту. НІК змінили традиційні поняття про країни, що розвиваються: у структурі їхнього експорту переважали не сировина, а споживчі товари, імпортували ж вони (як і розвинені країни) сировину [7, с. 125 – 126].

Сфера міжнародної торгівлі відіграє важливу роль для становлення та розвитку економіки нових індустріальних країн. Найбільший об'єм експорту в 2013 році спостерігався в Республіці Корея – 559 млрд дол., а показник імпорتنих операцій склав 515 млрд дол. Другу позицію за об'ємом експорту та першу за об'ємом імпорту посідає Гонконг з показниками 535 та 622 млрд дол відповідно, і, як наслідок, в Гонконзі переважає негативне торговельне сальдо (– 87 млрд дол.). Негативне торговельне

сальдо демонструють наряду з Гонконгом Мексика (– 10 млрд дол.) – з показниками експорту та імпорту 380 та 390 млрд дол відповідно, та Бразилія (– 8 млрд дол) – з показниками об'єму експорту та імпорту 242 та 250 млрд дол. відповідно. Третю позицію за експортними операціями займає Сінгапур – 410 млрд дол., і четверту позицію за імпортними операціями – 373 млрд дол. П'яту позицію за об'ємами як експорту так і імпорту займає Тайвань з показниками 305 та 269 млрд дол. відповідно. Останню сьому позицію за зовнішньоторговельними операціями як експорту так і імпорту посідає Аргентина, показники у якої найменші з усіх нових індустріальних країн, а саме об'єм експорту становить 81 млрд дол., а імпорту – 73 млрд дол. (рис. 4).

Нові індустріальні країни проводили активну зовнішньоторговельну політику, спрямовану на збільшення обсягу експорту шляхом відкриття ринків з країнами-партнерами та високорозвиненими країнами в галузі промислового виробництва, а саме електротехнічного та транспортного обладнання, побутової техніки, текстильної промисловості. Великий торговельний потенціал як азіатських, так і латиноамериканських НІК забезпечується, насамперед, завдяки обробній промисловості, виробництву товарів легкої промисловості та іншої продукції для масового споживання, які є конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

НІК першими стали успішно нарощувати обсяги промислового виробництва, і не видобувних (вони бідні на корисні копалини), а обробних галузей, що створюють наукоємну експорторієнтовану продукцію. У сільському господарстві проводилися успішні реформи, державні програми були спрямовані на підготовку національних кадрів усіх рівнів кваліфікації [7, с. 126].

Основними торговими партнерами виступають Китай, США, Японія, країни ЄС, Малайзія, Індонезія, Канада, Чилі та ін.

Важливим також є аналіз частки нових індустріальних країн у світовому експорті та імпорті товарів та послуг (табл. 1). Цей показник наглядно демонструє ступінь залучення країни до міжнародної торгівлі, а, отже, й до міжнародних економічних відносин.

Найвищі показники залучення до міжнародної торгівлі товарами та послугами в 2013 р. мають Гонконг, Республіка Корея Сінгапур та Мексика. Найнижчі – у Аргентини.

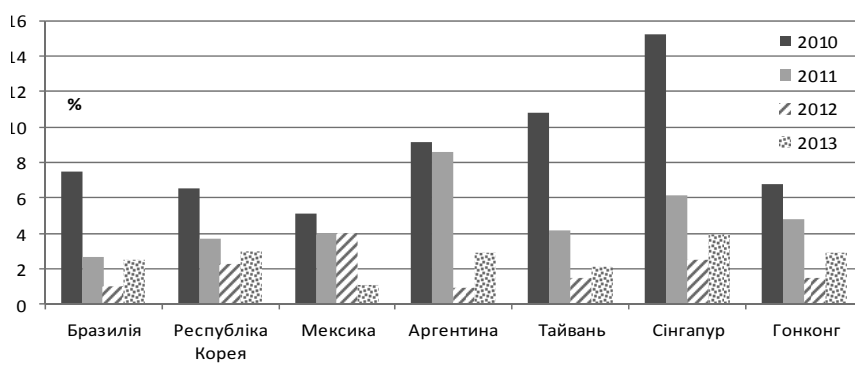


Рис. 2. Динаміка темпів зростання ВВП НІК «першої хвилі» за 2010–2013 рр. Складено авторами за матеріалами : [16]

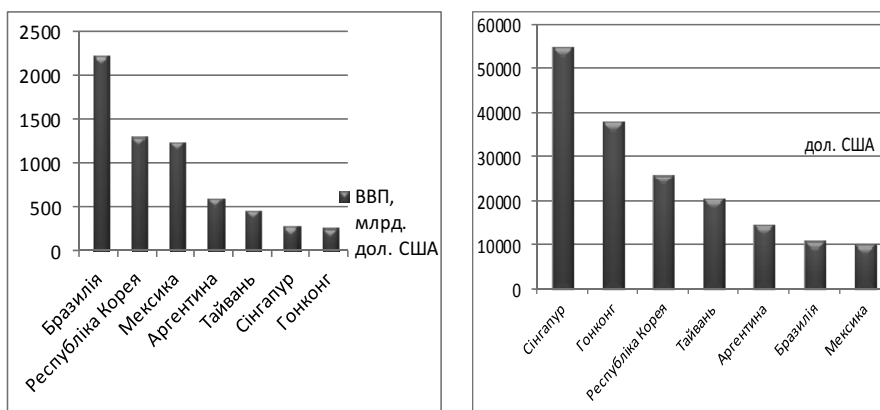


Рис. 3. ВВП та ВВП на душу населення НІК «першої хвилі» (2013 р.) Складено авторами за матеріалами : [15; 17]

Таблиця 1

## Доля НІК «першої хвилі» у світовому експорті та імпорті товарів та послуг (2013 р.)

	Доля в світовому експорті (%)		Доля в світовому імпорті (%)	
	товарів	послуг	товарів	послуг
Бразилія	1,29	0,81	1,33	1,9
Республіка Корея	2,97	2,41	2,73	2,42
Мексика	2,02	0,42	2,07	0,66
Аргентина	0,43	0,31	0,39	0,44
Тайвань	1,62	1,11	1,43	0,95
Сінгапур	2,18	2,63	1,97	2,93
Гонконг	2,85	2,87	3,29	1,36

Складено автором за матеріалами : [18]

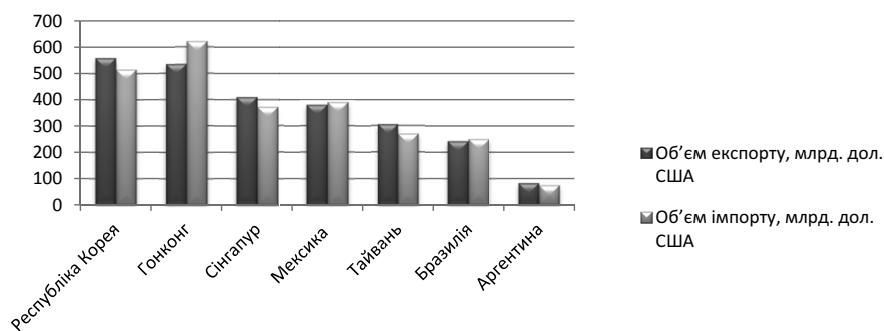


Рис. 4. Показники експорту та імпорту товарів НІК «першої хвилі» (2013 р.)

Складено автором за матеріалами : [18]

Найголовніший чинник економічного піднесення НІК — іноземні інвестиції, які надходили з високорозвинених індустріальних країн, адже, відповідно до «теорії залежності» через відсутність достатнього об'єму національного капіталу процес індустріалізації в країнах Периферії не можливий без участі капіталу з Центру [9, с. 97].

Для азіатських НІК було характерно інвестування іноземного капіталу, головним чином, в обробну промисловість і сировинні галузі. У свою чергу, в латиноамериканських НІК інвестиції надходили в торгівлю, сферу послуг, обробну промисловість. Широка експансія зарубіжного приватного капіталу призвела до того, що в НІК, фактично, немає жодної галузі економіки, де не було б іноземного капіталу. Динаміка прямих іноземних інвестицій 2008–2013 рр. відображена на рис. 5.

Лідером за надходженням прямих зарубіжних інвестицій в 2013 р. є Бразилія, яка отримала 80,8 млрд дол. Це найбільший показник серед усіх нових індустріальних країн. Другу та третю позицію займають Гонконг та Сінгапур з показниками рівня інвестицій 76,6 та 63,8 млрд дол. відповідно. Найменший показник має Тайвань — 5,1 млрд дол. (рис. 6).

Основними інвесторами в економіку нових індустріальних країн виступають високорозвинені індустріальні країни, найбільшими серед яких є США, Японія, Велика Британія, Китай, Німеччина, Італія та ін.

Таким чином, на основі вищевказаного можна стверджувати, що феномен НІК полягає в тому, що вони, долаючи аграрно-сировинну спеціалізацію економіки, сформували промисловий комплекс з інноваційним вектором розвитку, та відбудували модель економіки відкритого типу, що дозволило їм стати вагомим учасником міжнародних економічних відносин.

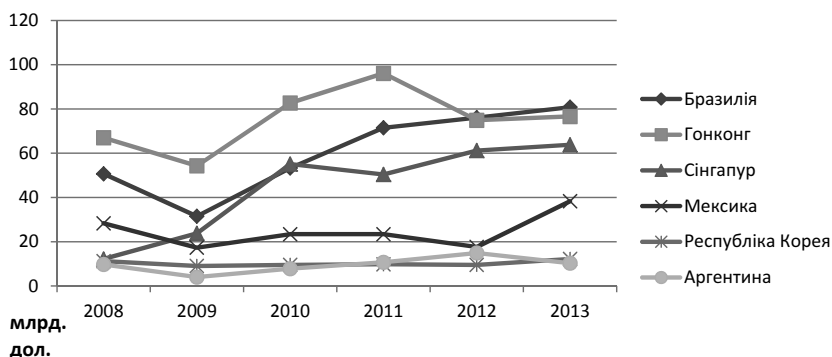


Рис. 5. Динаміка прямих іноземних інвестицій в НІК «першої хвилі» за період 2008–2013 рр. (млрд дол.)

Складено автором за матеріалами : [14]

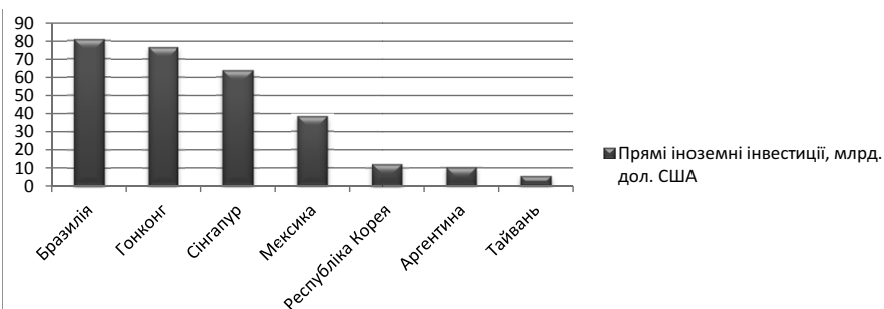


Рис. 6. Прямі іноземні інвестиції до НІК «першої хвилі» (2013 р.)

Складено автором за матеріалами : [14]

Література

1. Артюх В. Новые индустриальные страны и обоснование их экономического взлета [Электронный ресурс] / В. Артюх. — Режим доступа : <http://fb.ru/article/37997/novyie-industrialnyie-stranyi-i-obosnovanie-ih-ekonomicheskogo-vzleta>
2. Балуев Д. Меняющаяся роль государства в контексте современных глобальных изменений / Д. Балуев // Вестник ННГУ. — 2003. — С. 160 — 175.
3. Бережная Г. В. Новые индустриальные страны Восточной Азии: факторы ускоренного экономического роста [Электронный ресурс] / Г. В. Бережная. — Режим доступа : <http://sevntu.com.ua/jsui/handle/123456789/1311>
4. География. Современная иллюстрированная энциклопедия / под редакцией проф. А. П. Горкина. — М. : Росмэн-Пресс., 2006. — 624 с.
5. Географія [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://subject.com.ua/geographic/zno/272.html>
6. Гусейнов Р. М. Государство в экономике новых индустриальных стран / Р. М. Гусейнов // Сибирская финансовая школа. — 2006. — № 4. — С. 168 — 170.
7. Економіка зарубіжних країн : навч. посібник / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського. — 4-те вид., доп. та перероб. — К. : «Центр учбової літератури», 2013. — 292 с.
8. Елецкий А. Н. Переформатирование геоэкономической «центрированности» как фактор преодоления неопределенности многополярного мироустройства / А. Н. Елецкий // Вестник Томского государственного университета. — Экономика. — 2014. — №2. — С. 27 — 38.
9. Каримуллина А. В. Современные западные интерпретации особенностей экономического развития новых индустриальных стран Азии / А. В. Каримуллина // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. — 2001. — № 3. — С. 96 — 112.
10. Ключня В. Л. Опыт новых индустриальных стран в стимулировании социально-экономического развития / В. Л. Ключня, А. А. Матрунич // Вестник БДУ. — 2008. — Сер. 3. — № 2. — С. 64 — 67.
11. Мировая экономика : учеб. пособ. для вузов / под ред. проф. И. П. Николаевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ — ДАНА, 2006. — 510 с.
12. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://knoema.ru/atlas>
13. Трофімова В. В. Конкурентні переваги економічних моделей нових індустріальних країн Азії на початку ХХ ст. 2010 [Електронний ресурс] / В. В. Трофімова. — Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35473/11-Trofimova.pdf?sequence=1>
14. Indicators Foreign direct investments, net flows | Data — The World Bank [Electronic resource]. — Way of access : <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
15. Indicators GDP | Data — The World Bank [Electronic resource]. — Way of access : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
16. Indicators GDP growth (annual %) Data — The World Bank [Electronic resource]. — Way of access : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
17. Indicators GDP per capita | Data — The World Bank [Electronic resource]. — Way of access : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>
18. Trade profiles — World Trade Organization [Electronic resource]. — Way of access : <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=AR%2cBR%2cHK%2cKR%2cMX%2cSG%2cTW>

## РОЗВИТОК СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

**І. І. Волкова,**

старший викладач

**Г. О. Кондакова,**

магістрант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

volkova1807@ukr.net

У статті розглянуто розвиток окремих видів спортивно-оздоровчого туризму та їх територіальна організація в Україні. Найбільше уваги приділяється гірськолижному туризму, який являє собою основу розвитку туризму в Україні у зимовий період. В роботі проведений аналіз гірськолижних районів, курортів та їх туристичної інфраструктури. Не меншою популярністю у туристів користується пішохідний туризм, особливо популярні гірсько-пішохідні маршрути, водний та спелеологічний туризм. У статті розглядаються природні умови для розвитку цих видів туризму, наводиться перелік територій країни, придатних для проведення гірсько-пішохідних маршрутів, водних туристських походів, спелеотуризму та визначається їх категорія складності. В роботі також розглядаються такі види туризму, як велосипедний, кінний, дайвінг та екстремальний.

**Ключові слова:** спортивно-оздоровчий, гірськолижний, пішохідний, гірсько-пішохідний, водний, спелеологічний, велосипедний, кінний, дайвінг, екстремальний туризм.

### РАЗВИТИЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено развитие отдельных видов спортивно-оздоровительного туризма и их территориальная организация в Украине. Больше внимания уделяется горнолыжному туризму, который представляет собой основу развития туризма в Украине в зимний период. В работе проведен анализ горнолыжных районов, курортов и их туристической инфраструктуры. Не меньшей популярностью у туристов пользуется пешеходный туризм, особенно популярны горно-пешеходные маршруты, водный и спелеологический туризм. В статье рассматриваются природные условия для развития этих видов туризма, приводится перечень территорий страны, пригодных для проведения горно-пешеходных маршрутов, водных туристских походов, спелеотуризма и определяется их категория сложности. В работе также рассматриваются такие виды туризма, как велосипедный, конный, дайвинг и экстремальный.

**Ключевые слова:** спортивно-оздоровительный, горнолыжный, пешеходный, горно-пешеходный, водный, спелеологический, велосипедный, конный, дайвинг, экстремальный туризм.

### THE DEVELOPMENT OF SPORTS TOURISM IN UKRAINE

The article deals with the development of various types of sports tourism and their territorial organization in Ukraine. The article pays attention mountain ski tourism, which is the basis for the development of tourism in Ukraine in winter period. The ski areas, ski resorts and their tourism infrastructure are analyzed in the article. Mountain hiking trails, water and speleological tourism, hiking are popular with tourists. The natural conditions for the development of these types of tourism are highlighted, the list of the country's territories, which are suitable for mountain hiking trails, water tourism campaigns and speleological tourism are offered, their category of complexity is determined. The following types of tourism as cycling, horse riding, scuba diving and extreme tourism are considered.

**Key words:** cycling, diving, extreme tourism, hiking, horse riding, mountain ski, mountain hiking, speleology, sports, water.

**Постановка проблеми.** Спортивно-оздоровчий туризм є складовою загальнодержавної системи фізичної культури і спорту та спрямований на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини шляхом її залучення до участі у спортивних походах різної складності, змаганнях з техніки спортивного туризму, самодіяльних туристичних подорожах, мандрівних туристичних подорожах активного характеру.

Спортивно-оздоровчий та самодіяльний активний туризм є невід'ємною складовою вітчизняної туристичної галузі, сприяє розвитку та поширенню активних форм відпочинку, а отже, має ще й рекреаційні, пізнавальні, виховні, економічні та інші функції.

Розвиваючись на межі спорту і активного дозвілля в природному середовищі, активний туризм сприяє розвитку внутрішнього туризму.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблеми розвитку спортивно-оздоровчого туризму в Україні

висвітлювалися в різні роки українськими вченими. Серед найбільш авторитетних можна назвати праці таких вчених, як П. О. Масляк, Ю. В. Щур, А. Ю. Дмитрук, М. Гамкала, В. Ф. Кифяк, Ю. І. Прасул та інших.

**Метою** дослідження в даній роботі є аналіз розвитку видів спортивно – оздоровчого туризму в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Найпопулярнішим та найбільш масовим видом спортивно – оздоровчого туризму є гірськолижний. Україна має наявні природні ресурси та передумови для розвитку цього виду туризму. На території України гірськолижний туризм розвивається у Карпатському регіоні, на території якого розташовані невисокі, вулканічного походження, середньою висотою близько 1200 – 1400 м Карпатські гори. Найвища точка знаходиться в районі сел Ясиня і Яблуниця – гора Говерла – 2061 м. Поруч розташовані всі двохтисячники Українських – Бребенескул (2032 м), Піп

Іван Черногорський (2028 м), Петрос (2020 м), Гутин Томнатик (2016 м), Ребра (2001 м), які зосереджені на масиві Черногора. Гірські вершини покриті снігом близько 5 місяців протягом року, мають зручні гірські схили і тому на території всіх чотирьох областей є всі умови для розвитку гірськолижного туризму [36, с. 106 – 110]. Важливою складовою є також необхідна туристична інфраструктура – добре обладнані гірськолижні траси, підйомники та маршрути, наявність снігогенеруючого обладнання, пунктів прокату гірськолижного спорядження, а також достатня кількість готелів, туристичних комплексів, інших місць проживання, місць харчування, які з кожним роком покращуються на гірськолижних курортах.

Карпатський регіон поділяється на 2 частини – Прикарпаття і Закарпаття. Прикарпаття – це Львівська, Івано-Франківська і Чернівецька області, а Закарпаття – Закарпатська область.

Гірськолижний туризм розвивається в 19 районах областей Карпатського регіону. Найбільша їх кількість зосереджена на території Закарпатської області – 8, що по Карпатському регіону становить 42 %, по чотирі гірськолижних району мають Івано-Франківська та Чернівецька області, що в процентному співвідношенні складає 21 %, а на території Львівської області розташована найменша кількість гірськолижних районів – 3, що становить 16 % від території регіону. Найбільш розвинені гірськолижні райони серед туристів – це Яремчанський в Івано-Франківській; Рахівський, Міжгірський, Великоберезнянський та Воловецький в Закарпатській; Сколівський у Львівській та Вишніцький у Чернівецькій областях, тому що вони розташовані у найвищих ділянках гір та саме в них знаходяться великі добре обладнані гірськолижні курорти.

Найбільша кількість гірськолижних курортів знаходиться в Закарпатській області – 16, що в процентному співвідношенні становить 42 %. По районах їх розподіл такий: в Міжгірському – 6, в Рахівському – 3, в Великоберезнянському – 2, по одному в Мукачівському, Тячинському, Перечинському, Воловецькому та Хустському. Друге місце займає Івано-

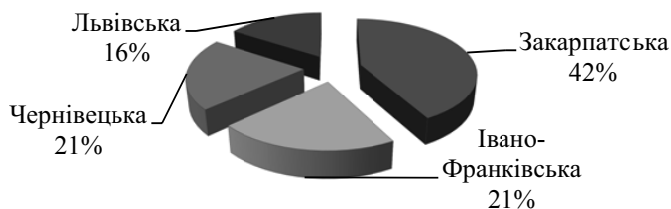


Рис. 1. Розподіл гірськолижних районів за областями

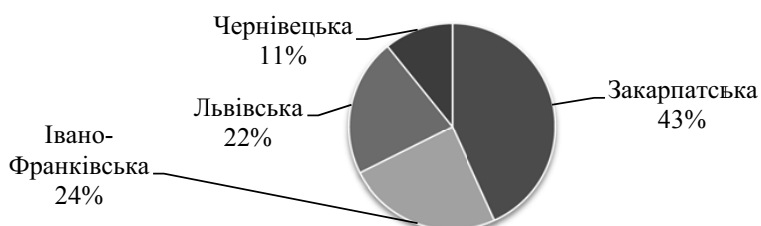


Рис. 2. Розподіл гірськолижних курортів за областями

Франківська область з кількістю 9, що становить 24 % від Карпатського регіону. Найбільша їх кількість в Яремчанському – 4 та Косівському районах – 3, Верховинський та Долинський райони мають лише по одному курорту. На третьому місці знаходиться Львівська область – 8 курортів, що становить 21 %. Сколівський район зосереджує найбільшу їх кількість – 6, а Турківський та Миколаївський – по одному. Чернівецька область посідає останнє місце за кількістю гірськолижних курортів – 4, що в процентному співвідношенні становить 13 %. По одному курорту мають Герцаївський, Вишніцький, Путильський та Новоселицький райони.

В Україні є достатня кількість гірськолижних курортів, деякі з них обладнані по міжнародним стандартам. Найзначнішими гірськолижними курортами у Івано-Франківській області є Буковель; Закарпатській – Драгобрат, Пилипець та Красія; Львівській – Славське та Тисовець; Чернівецькій – Мигове.

Важливим показником є інфраструктура гірськолижних курортів, яка включає кількість трас, підйомників та засобів розміщення.

Таблиця 1

**Характеристика інфраструктури по областях Карпатського регіону**

Область	Кількість трас	Кількість підйомників	Кількість засобів розміщення
Закарпатська	78	60	142
Івано-Франківська	86	39	204
Львівська	60	37	83
Чернівецька	24	18	46

Складено автором за матеріалами : [3, с. 106 – 110; 5; 6]

Найбільшу кількість гірськолижних трас має Івано-Франківська область – 86, що в процентному співвідношенні становить 35 %. Другу позицію займає Закарпатська область – 78, що становить 31 %, третю – Львівська область – 60, що становить 24 %, а найменшу кількість трас має Чернівецька область – 24, що дорівнює 10 %.

Найбільшу кількість гірськолижних підйомників має Закарпатська область – 60, що в процентному співвідношенні становить 39 %. Другу позицію займає Івано-Франківська область – 39, що дорівнює 25 %, третю позицію – Львівська область – 37, що становить 24 %, а найменшу кількість підйомників має Чернівецька область – 18, що дорівнює 12 %.

Найбільшу кількість засобів розміщення має Івано-Франківська область – 204, що в процентному співвідношенні становить 43 %. Другу позицію займає Закарпатська область – 142, що дорівнює 30 %, третю позицію – Львівська область – 83, що становить 17 %, а найменшу кількість засобів розміщення має Чернівецька область – 46, що дорівнює 10 %.



Структура засобів розміщення на територіях курортів дуже різна. Найбільш поширені готелі, приватні пансіони та міні-готелі. Їх доля в структурі засобів розміщення складає 80 %. До інших відносяться туристичні комплекси, бази відпочинку, комплекси відпочинку, motel та пансіонати.

В результаті проведеного аналізу можна дати оцінку розвитку гірськолижного туризму в областях Карпатського регіону.

Як видно з табл. 3, лідерами з розвитку гірськолижного туризму є Закарпатська та Івано-Франківська області. Закарпатська область є лідером за кількістю районів, курортів та підйомників, а Івано-Франківська – за кількістю гірськолижних трас та засобів розміщення. Закарпатська область за умови розвитку інфраструктури має можливість стати лідером вітчизняного гірськолижного туризму. Третю позицію за усіма показниками займає Львівська область, а четверту – Чернівецька.

Одним з показників аналізу гірськолижного туризму є доступність цінової політики на проживання, а також прокат спорядження та вартість одного підйому на вершину. Вартість проживання на гірськолижних курортах Карпат дуже різниться залежно від засобу розміщення (готель, приватний пансіон, міні – готель, туркомплекс, база відпочинку), рівня інфраструктури та якості пропонованих послуг. Найдорожче проживання представлено на таких курортах, як Буковель, Драгобрат, Красія, Славське, Тисовець, Мигово.

На рис. 6 показані середні ціни проживання на гірськолижних курортах України.

Найдорожчі послуги надаються у ГК «Буковель» – 125 та 45 грн за прокат спорядження та один підйом відповідно, тому що гірськолижне спорядження та якість підйомників відповідає міжнародним стандартам. Середню вартість прокату спорядження надають курорти Красія, Сонячна Долина, Славське, Мигово, Драгобрат, Плай, Ворохт – від 50 до 100 грн, а вартість підйому коштує від 8 до 25 грн. Найнижча вартість спорядження спостерігається на курортах Яремча, Пилипець та Тисовець – 70 грн, а вартість підйому коштує від 8 грн на Яремчі та 15 і 20 грн на Тисовці та Пилипці відповідно.

Обов'язковим елементом характеристики гірськолижного туризму є наявність туристичних потоків. У 2012 р. лідером за кількістю відвідувань був курорт Буковель – 1,5 млн туристів з України, Росії, Білорусі, Молдови та інших країн. Також популярністю користується курорт Славське з кількістю туристів 0,6 млн чол. і молодий та перспективний курорт Тисовець з 0,035 млн туристів.

Аналізуючи гірськолижний туризм в Україні, можна зробити висновок, що цей вид туризму являє собою основу розвитку туризму в Україні у зимовий період.

Рейтинг областей Карпатського регіону з розвитку гірськолижного туризму

Області	Місце області за кількістю гірськолижних					Інтегральна оцінка
	Районів	Курортів	Трас	Підйомників	Засобів розміщення	
Закарпатська	1	1	2	1	2	1,4
Івано-Франківська	2	2	1	2	1	1,6
Львівська	3	3	3	3	3	3
Чернівецька	4	4	4	4	4	4

Таблицю складено авторами

Не меншою популярністю у туристів користується пішохідний туризм, який охоплює практично всю територію України. Особливо популярні гірсько-пішохідні маршрути в Карпатах та Криму. Погодні умови України дають змогу розвивати пішохідний туризм з березня до листопада. Інколи, за сприятливих погодних умов, пішохідні туристичні походи можна здійснювати впродовж усього року. Оскільки близько 95 % території України – це низовини і височини, на яких немає значних природних перешкод на шляху пересування туристів, пішохідним маршрутам переважно надається I категорія складності. А гори займають лише 5 % території краї-

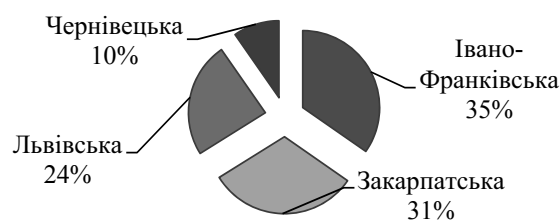


Рис. 3. Розподіл трас за областями Карпатського регіону

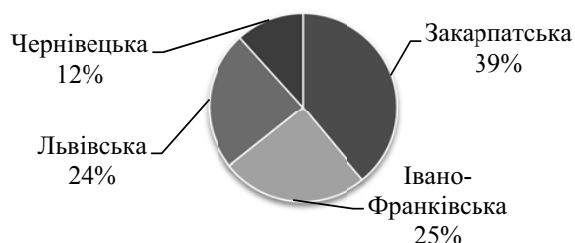


Рис. 4. Розподіл підйомників за областями Карпатського регіону

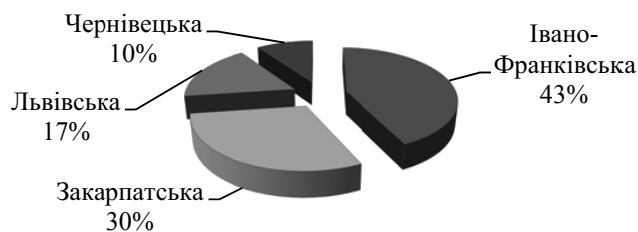


Рис. 5. Розподіл засобів розміщення по областям Карпатського регіону

ни, тому походи II та III категорій складності можна здійснювати лише в Кримських горах і Карпатах.

Пішохідні маршрути в Карпатських горах мають I, II та III категорії складності, тому що в Карпатських горах є і дуже високі гірські вершини, а також гори, які розраховані на легкі походи або походи вихідно-

го дня. Найбільш цікаві та екстремальні маршрути у Карпатах проходять вздовж хребтів та масивів Чорногори, Горган і Свидовця. Тут є ділянки зі значним перепадом висот, скельним рельєфом, складним орієнтуванням, водними перешкодами.

Унікальні властивості має гірський Крим – лісові масиви тут поєднуються з безлісими яйлами, печерами, скелями і величезними проваллями, цікавими водоспадами і неповторними каньйонами. Особливо перспективні меридіональні походи з півночі на південь із завершенням маршрутів на Південному узбережжі. Найцікавіші гірсько-пішохідні маршрути пролягають по таким горам як Демерджі, Чатир-Даг, Ай-Петрі, Орлиний Заліт та інші. Пішохідні маршрути в Кримських горах мають I, II та III категорії складності, тому що наявні як і складні природні перешкоди на маршруті, так і походи легкого рівня.

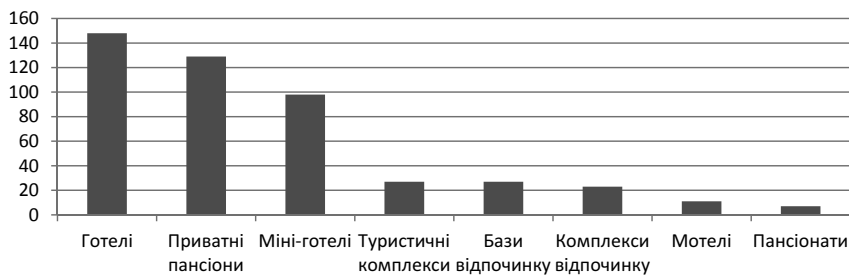


Рис. 6. Структура засобів розміщення у гірськолижних районах

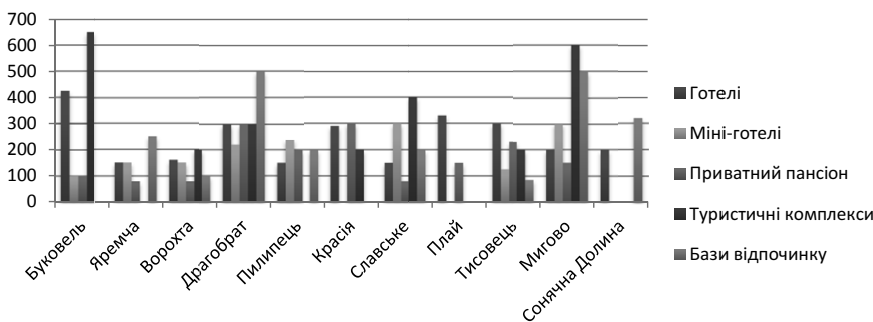


Рис. 7. Середні ціни проживання на гірськолижних курортах

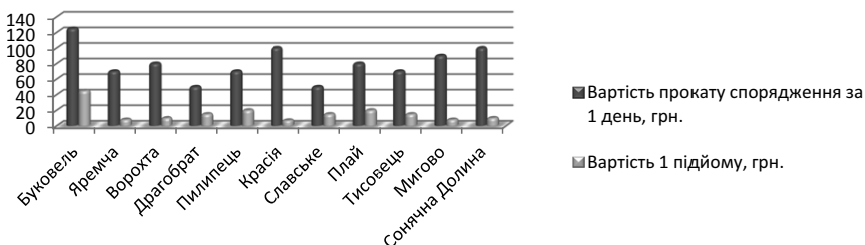


Рис. 8. Вартість прокату спорядження за 1 день та одного підйому

Отже, гірсько-пішохідний туризм в Карпатських та Кримських горах має всі умови для розвитку цього виду туризму – високі гори та перевали, які, в свою чергу, мають гірські та водні перешкоди. Найбільш поширені маршрути II та III категорій складності.

Україна має досить густу річкову систему та понад 70 тис. річок, придатних для проведення водних

туристських походів як на розбірних, так і на надувних плавзасобах різних класів. Великих річок з довжиною понад 500 км в Україні – 8, що в процентному співвідношенні становить 7% від території України, а річок з довжиною понад 100 км на території України – 113, що відповідно становить 93%.

За всім комплексом природних умов для організації водного туризму (похилому руслу, сезонним режимом, особливостями течії, наявністю природних перешкод і складністю у їх подоланні тощо) річки України поділяються на 3 групи: річки низовин, річки височин, річки гірських районів.

З погляду їх використання з метою водного туризму кожна з трьох груп має власну туристично – спортивну складність.

Найнижчий рівень складності (до I категорії) мають річки Поліської, Придніпровської і Причорноморської низовин. До них належать Дніпро з пра-

вими притоками Прип'ять, Ірпінь та ін., праві притоки Прип'яті – Горинь, Стир, Стохід та ін. Рівнинними є ліві притоки Дніпра, Десна з Сеймом і Остром, Сула з Удаєм, Псел, Ворскла, Самара, Сіверський Донець та ін. Всі ці річки цілком доступні для туристів-початківців.

Особливо придатні річки Подільської, Волинської і Придніпровської височин. Це верхні течії Горині, Случа, Тетерів, Уж, Рось басейну Дніпра, Південний Буг з притоками Гірський і Гнилий Тікич, Синюха, Бужок, Червоні Ворота, Гард, а також верхів'я Дністра та його ліві притоки Жванець, Іванчик, Збруч, Смотрич та ін. Всі ці річки дають змогу здійснювати водні мандрівки II і III категорій складності. Пороги нижньої течії Південного Бугу є найскладнішими і вимагають від водних туристів спеціальних навичок.

Гірські річки Карпат належать до третьої групи. Найбільш освоєні туристами праві притоки Дністра: Черемош, Білий Черемош, Чорний Черемош, Стрий у Передкарпатті й Тиса з притоками на Закарпатті. Розвиток техніки водного туризму і збільшення її масштабів

привели до освоєння притоків Черемошу таких як Бистрець, Пробійна, верхів'я Пруту і приток Стрия. Карпатські ріки долаються на катамаранах, байдарках, плотах.

Можливість розвивати водний туризм є в Криму, а саме на гірських річках, в наявності 5 придатних рік для сплаву – це річки Чорна, Західний Булганак,

Альма, Кача, Бельбек. Категорія складності цих річок — III та IV.

Найбільш поширені водні маршрути серед туристів — це маршрути II та III категорій складності, тому що вони пропонують перешкоди у вигляді водних порогів та є більш екстремальними та захоплюючими порівняно з маршрутами I категорії складності.

Найбільш поширені річки для сплаву та інших видів водного туризму — це Черемош, Случ, Смотрич, Прут, Чорна Тиса та ін. Вони відрізняються категорією складності, тому розраховані як на початківців, так і професіоналів.

Отже, на території України є дуже багато річок різних груп, які можуть бути придатні для розвитку різних видів водного туризму. Категоровані маршрути II, III та IV категорії складності можна проводити на річках височин, таких як Горинь, Случ, Південний Буг, Смотрич, а також на гірських річках — Черемош, Прут, Стрий, Тиса, які орієнтовані саме на екстремальні водні спуски. Для початківців можна запропонувати маршрути по річках Дніпра — Прип'яті, Ірпені, Горині, Пслу, а також по Сіверському Дінцю.

Україна надзвичайно багата на печери. В Україні відомі понад 1100 печер різного типу від невеликих до гігантських за розмірами. На даний час досліджено 756 печер, які мають назви та відомо їх довжину та глибину.

Найбільшу кількість печер має Крим — 599, що в процентному співвідношенні становить 79%, другу позицію займає регіон Поділля — 100 печер — 13% відповідно, в Карпатському регіоні — 44 печери, що становить 6%, а на території Буковини налічується 13 печер, що становить лише 2%.

Важливим елементом аналізу є характеристика печер за їх типами, а також довжина та глибина печер, тому що за цими критеріями можна оцінити печери за категорією складності.

На теренах України виділено 4 основних райони проведення спелеопоходів: Крим, Поділля, Буковина та Карпатський регіон. У перших трьох районах переважають печери горизонтального типу різних категорій складності, а в Криму — вертикальні, а також комбіновані.

На території України, а саме в Криму, на Поділлі та в Буковині створені всі умови для розвитку спелеотуризму. Найцікавіші зі спортивної точки зору печери мають класифіковані туристські спортивні маршрути й увійшли до переліку класифікованих печер України. На сьогодні в Україні класифіковано 157 печер від I до IV категорії складності. Найцікавіші печери, які відвідують — це Червона, Молодіжна та Дружба в Криму, а Млинки, Кришталева, Оптимістична та Попелюшка на Поділлі і Буковині.

На території України набувають популярності такі види туризму, як велосипедний, кінний, дайвінг.

Для велосипедних походів I та II категорії складності придатні території всіх областей України.

Основна частина походів більш високих категорій складності здійснюється в гірських районах Карпат і Криму, а саме по гірському південно-західному Криму (II—V категорії складності включно). Водночас ці райони мають густу мережу автомобільних шляхів і населених пунктів. Для велосипедного туризму сформовані близько 1,5 тис. маршрутів і об'єднані близько 100 туристичних стоянок.

Кінний туризм, а саме одноденні та багатоденні кінні походи розповсюджені на території Криму, в гірських масивах Демерджі, Ай-Петрі, Аюдаг, а також в Карпатському регіоні. В Криму є 20 кінних клубів, які організують ці маршрути, а в Карпатах — 11.



Рис. 9. Частка річок по групах



Рис. 10. Кількість печер по регіонах України

Дайвінг поширений в Криму, цікавий у цьому плані район Тарханкутського півострова, особливо узбережжя під назвою Великий і Малий Атлеш. Є тут і чимало затонулих кораблів, цікавих для обстеження. Існує і активно поповнюється і так звана «Алея вождів» — підводна галерея бюстів колишніх комуністичних вождів. Насичений різними підводними об'єктами район південно-західного узбережжя Криму — від мису Лукулл до мису Сарич. Морське дно в цьому районі надійно зберегло предмети і об'єкти, що свідчать про всі етапи бурхливої і тривалої історії цих місць, залишки затонувлих кораблів і літаків. Також дайвінг поширений на Південному березі Криму (Новий Світ, Судак, Карадаг) та на мисі Айя, в районі Батилимана та в Блакитній затоці біля Сімеїзу. На території Криму налічується 18 дайвінг-центрів та шкіл.

На території України є достатньо сприятливі умови і ресурси для розвитку екстремального туризму. Але низький рівень розвитку туристичної інфраструктури і соціальних стандартів населення призвів до того, що екстремальний туризм у нас у своєму розвитку відстає від загальносвітових тенденцій. За оцінками багатьох вітчизняних спеціалістів, існує великий потенціал екстремаль-

ного туризму, який можна буде розкрити з загальним соціально-економічним розвитком держави. В Україні перспективним вважається розвиток таких видів екстремального туризму, як польоти на повітряних кулях, парашутизм, рафтинг.

Таким чином, в Україні розвиваються різні види спортивно-оздоровчого туризму, насамперед такі як гірськолижний, пішохідний, гірсько-пішохідний, водний, спелеологічний, велосипедний, кінний, дайвінг, екстремальний туризм.

### Література

1. Булашев А. Я. Спортивный туризм : учебник / А. Я. Булашев — Х. : ХГАФК, 2004. — 388 с.
2. Дмитрук О. Ю. Спортивно-оздоровчий туризм : навч. посіб. / О. Ю. Дмитрук, Ю. В. Щур. — 2-ге вид., перероб та допов. — К. : «Альтерпрес», 2008. — 280 с.
3. Масляк П. О. Рекреаційна географія : навч. посіб. / П. О. Масляк. — К. : Знання, 2008. — 343 с.
4. Соколов В. А. Спортивный туризм в Україні на сучасному етапі / В. А. Соколов, Ю. В. Штангей, І. В. Петрова // Туризм на порозі ХХІ століття: освіта, культура, екологія: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (18–20 жовтня 2007 р., м. Київ). — К. : Вид-во «КІТЕП», 2007. — 268 с.
5. Федорів О. Я. Гірськолижний туризм в Україні. Путівник / О. Я. Федорів 2008. — 106–110 с.
6. Печери України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://speleo.land.kiev.ua/>
7. Пташина Е. В. Развитие спортивного туризма в Украине [Электронный ресурс] / Е. В. Пташина, В. К. Назаренко. — Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/36\\_PVMN\\_2012/Sport/2\\_123337.doc.htm](http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Sport/2_123337.doc.htm)
8. Туристический форум [Электронный ресурс]. — Режим доступу : <http://www.doroga.ua/>
9. Рада з туризму Карпатського регіону [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.tourism-carpathian.com.ua/>
10. ЦМКК Федерації спортивного туризму України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.cmkk.com.ua/>

## ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ ЯК ШЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

Н. І. Данько,

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

danko\_nataly@mail.ru

Мета статті – проаналізувати особливості формування кластерних об'єднань в туристичній галузі як основу підвищення інвестиційної привабливості регіону. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто особливості створення кластерних об'єднань у туристичній галузі, їх відмінності від інших об'єднань (мереж) підприємств та вплив на інвестиційну привабливість регіону. У результаті дослідження було уточнено поняття туристичного кластеру та досліджено найбільш успішний досвід створення туристичних кластерів на перетині різних галузей: Каліфорнійського винного кластеру, кластеру Тропічного північного Квінсленду та Південно-африканського туристичного кластеру. Також зроблено висновок, що для Харківського регіону корисним є досвід створення туристичних кластерів у колишніх промислових регіонах: Долини Руру, Глазго та ін. відповідно до концепції «Креативної економіки: розширення шляхів місцевого розвитку», що запропонована ЮНЕСКО. Автором запропоновано процедуру створення туристичного кластеру та управління його розвитком за методикою, що враховує різні етапи еволюційного розвитку кластерів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є адаптація методики створення та управління кластером ICM333 до особливостей туристичної галузі та українського законодавства.

**Ключові слова:** туристична галузь, туристичний кластер, креативна економіка, регіон.

### СОЗДАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА КАК ПУТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

Цель статьи – проанализировать особенности формирования кластерных объединений в туристической отрасли как основу экономического роста региона. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды целого ряда ученых, были рассмотрены особенности создания кластерных объединений в сфере туризма, их отличия от других объединений (сетей) предприятий и влияние на инвестиционную привлекательность региона. В результате исследования было уточнено понятие туристического кластера и исследованы наиболее успешный опыт создания туристических кластеров на пересечении различных отраслей: Калифорнийского винного кластера, кластера Тропического северного Квинсленда и Южно-Африканского туристического кластера. Также сделан вывод, что для Харьковского региона полезен опыт создания туристических кластеров в бывших промышленных регионах: Долины Рура, Глазго и др. в соответствии с концепцией «Креативной экономики: расширение путей местного развития», предложенной ЮНЕСКО. Автором предложена процедура создания туристического кластера и управления его развитием по методике, учитывающей различные этапы эволюционного развития кластеров. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является адаптация методики создания и управления кластером ICM333 к особенностям туристической отрасли и украинского законодательства.

**Ключевые слова:** туристическая отрасль, туристический кластер, креативная экономика, регион.

### CREATION OF THE TOURISM CLUSTER AS A WAY TO ECONOMIC GROWS OF THE REGION

The goal of the article is to consider creating a tourism cluster as a basis for economic growth of the region. Analyzing, systemizing, generalizing scientific works of a number of scientists, the author considers features of creation of cluster associations in the sphere of tourism, their distinction from the associations (networks) of enterprises and impact on investment attractiveness of the region. The study specifies the tourism cluster concept and studies the most successful experience of creation of tourism cluster at the cross-section of various industries: California wine cluster, Tropical Northern Queensland cluster and South-African tourism cluster. The author comes to conclusion that experience of creating tourist clusters in former industrial region is useful for the Kharkiv region: Ruhr Valley, Glasgow etc. – in accordance with the «Creative economy: expansion of ways of local development» concept, proposed by UNESCO. The article offers the procedure of creating a tourism cluster and managing its development using method that take into account different stages of development evolution of clusters. The prospects for further studies are coordination of the methods of creation and management of cluster ICM333 with specific features of the tourist industry and Ukrainian legislation.

**Key words:** creative economy, region, tourism industry, tourism cluster.

**Постановка проблеми.** Подальший розвиток економіки України та підвищення її конкурентоспроможності буде визначатися конкурентоспроможністю її регіонів як складової частини економічної моделі держави. Досвід провідних країн світу свідчить, що одним з найбільш ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності та сталого економічного зростання регіону є створення кластерів. Кластерний підхід є ефективним інструментом формування стратегії територіального розвитку за рахунок забезпечення синергетичної взаємодії всіх учасників кластеру та підвищення їх локальних конкурентних переваг.

Початково кластерну теорію було сформульовано А. Маршаллом відносно промислового виробництва ще наприкінці XIX ст. Але більш докладно теорія галузевих кластерів та їх роль у підвищенні регіональної конкурентоспроможності викладена у працях М. Портера [8–10], чії праці стали методологічною основою кластеризації і в туристичній сфері.

З 90-х років минулого сторіччя кластерний підхід застосовується в індустрії туризму, як однієї з галузей, що найбільш динамічно розвивається.

На наш погляд, має підставу твердження, що галузі туристичного комплексу поступово набувають

статусу галузей національного порятунку та є одними з найефективніших і найперспективніших галузей народного господарства. Досвід таких розвинених країн з ринковою економікою, як Німеччина, Велика Британія, Франція, Іспанія, Греція та ін. підтверджує такий висновок.

Дослідження Всесвітньої організації туризму та дорожньої (WTTC) доводять, що такий статус туристичної індустрії збережеться і надалі. Так, за даними WTTC, прямі доходи від туризму у 2013 році склали 7 трлн дол США, що складає 9,5 % від світового GDP, та майже в вісім разів перевищує цей показник 2000 року [11].

Для України, яка стоїть на шляху формування ринкової економіки, туризм сьогодні є важливим чинником як внутрішньої соціально-економічної політики держави, так і зовнішньоекономічної діяльності. Вже у 2013 р. загальний внесок туристичної галузі склав 114,2 млрд грн, або 8,6 % валового національного продукту, близько 7,7 % робочої сили в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супутніх галузях [11].

В умовах фінансової кризи, яка сьогодні має значне поширення, туризм являє собою найменш ризиковану та найбільш перспективну, з економічної точки зору, сферу інвестиційних інтересів держави і являє собою реальне джерело зростання ВВП та надходжень до бюджету. Розвиток туризму в Україні дозволить створити тисячі робочих місць, що має особливе значення з огляду на наслідки економічної кризи.

**Мета статті** – проаналізувати особливості формування кластерних об'єднань в туристичній галузі як основу економічного розвитку регіону. Відповідно до поставленої мети були сформульовані такі завдання дослідження:

- розглянути теоретичні аспекти створення кластерних об'єднань;
- проаналізувати особливості формування кластерних об'єднань в туристичній галузі та найбільш успішний досвід функціонування туристичних кластерів;
- запропонувати схему еволюції регіональних туристичних кластерів відповідно до методики ICM33.

Зарубіжні та вітчизняні вчені (Портер, Асаул, Нордін, Кузмін, Проскура, Соколенко) відзначають, що економічне зростання території, регіону, може бути досягнуто в результаті впровадження кластерної моделі об'єднань підприємств.

Портер сформулював визначення кластеру, яке стало найбільш поширеним: «Кластер – це географічна концентрація взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг, фірм із суміжних галузей та пов'язаних з ними закладів (наприклад, університетів, агентств зі стандартів, торговельних асоціацій) у конкретній області, які конкурують, але й співпрацюють між собою» [9]. Об'єктивні передумови були зведені Портером у Diamond model. Поряд з традиційними факторами – конкурентним середовищем, умова-

ми попиту та наявності підтримуючих факторів, на конкретній території повинні бути створені, а не успадковані, такі фактори, як кваліфіковані кадри, інфраструктура та капітал. Створення цих спеціалізованих факторів потребує довгострокових та сталих інвестицій та інновацій, які складно повторити, що й створює для кластера конкурентну перевагу.

Також питанням створення туристичних кластерів присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених С. Нордін, О. Кузміна, Д. В. Проскура, С. Соколенко, І. Шимакової. В цих дослідженнях розглянуто питання розвитку внутрішніх та зовнішніх функціональних структур кластерів, етапи їх створення, а також проаналізовано найбільш успішні практики функціонування туристичних кластерів.

Згідно з Портером кластери виникають тільки там, де зосереджуються та досягають певного критичного об'єму всі необхідні фактори, ресурси та компетенції, що дозволяє набутися ключової ролі у певній економічній сфері з вирішальною та сталою конкурентною перевагою над іншими регіонами за рахунок більш високої продуктивності, розвитку інновацій та нових видів бізнесу. Класичними прикладами вважаються кластер комп'ютерних технологій у Силіконовій долині (США), логістичний кластер у Роттердамі (Нідерланди), автомобілебудівний кластер Штірії та Верхньої Австрії (Австрія), кластер офшорного програмування у Бангалорі (Індія) та ін.

Портер підкреслює, що розповсюдження кластерної концепції можливо на будь-якій території та сфері економічної діяльності. Досягнення успіху базується на великій кількості переваг, які набувають розрізнено діючі організації, що об'єднуються у кластер. До переваг, що сприяють зростанню конкурентоспроможності організацій, що об'єднані у кластер, можна віднести: підвищення продуктивності компаній, використовуючи переваги тих, що працюють в спільній географічній зоні; спрямування своєї діяльності на високотехнологічні інноваційні проекти, досягнення більш суттєвого економічного зростання, ніж конкуренти; стимулювання створення нових організацій, які в майбутньому стають учасниками цих же кластерів, підсилюючи їх.

Спеціалізація та кооперація, які завжди мають місце у кластерах, забезпечують розділення ринку на сегменти та взаємовигідну спеціалізацію підприємницької діяльності, що зменшує транспортні витрати, забезпечує раціональний розподіл праці, обмін знаннями, технологіями, кваліфікованою робочою силою.

Досвід існуючих кластерів доводить, що кластерні об'єднання завжди прагнуть до вдосконалення своїх засобів виробництва, забезпечення високих стандартів якості, впровадження нових технологій. Ця форма сприяє залученню капіталу та кредитів на вигідних умовах від фінансових закладів, які конкурують на ринку обслуговування перспективних галузей. Об'єднання організацій у кластери відкриває більш реальні можливості отримати інвестиції для

невеликих організацій-учасників. Значні переваги учасникам кластеру надає спільна закупка матеріалів, зниження витрат на маркетингові дослідження, рекламу, страхування, впровадження сертифікатів якості, участь у виставковій діяльності, ярмарках та конференціях, розповсюдженні передового досвіду.

Автор вважає за необхідне запропонувати таке визначення туристичного кластеру. Туристичний кластер — це зосередження у рамках обмеженої території взаємопов'язаних організацій та фірм, що взаємодіють при створенні, виробництві, просуванні та продажу туристичного продукту, а також у діяльності, суміжній з туризмом та рекреаційними послугами.

У туристичному кластері система накопичення вартості включає чотири типи ланцюгів доданої вартості: постачальників, транспортні компанії, засоби розміщення та розваг, канали збуту туристичних продуктів (туроператорів, турагентів), а також самих покупців — туристів. За даними ВТО, під час семиденного перебування відвідувача у віддаленому туристичному центрі працює від 10 до 20 ланцюгів. В них задіяні 30 — 50 різних фірм, починаючи з екскурсійного бюро, спеціалізованих магазинів туристичної літератури та страхових компаній до сувенірних крамниць, пунктів обміну валюти та ін. Інша суттєва риса кластеру полягає в поєднанні кооперації та конкуренції, конкурентні відносини складаються як всередині туристичного кластеру, між фірм, що входять до нього, так і поза його межами, з іншими кластерами.

Портер підкреслює, що найбільшої ефективності кластеру можливо досягнути на перетині різних галузей. Тому, найбільш ефективною формою кластерів у туризмі є тематичні туристичні кластери, наприклад, культурно-пізнавальний, спортивний, пригодницький. Кожен з них формується на однорідному сегменті туристичного ринку, займаючи певну споживачку нішу. Завдяки тематичним кластерам, створеним в них ланцюгам доданої вартості та системам накопичення вартості, турист отримує яскраві враження та набуває туристичного досвіду.

У [7] наведено приклади успішних тематичних туристичних кластерів, що виникли на перетині різних галузей: Каліфорнійський винний кластер (Долина Напа, США); Кластерний консорціум Південної Африки; Тропічний кластер Північного Квінсленду (Австралія). Розглянемо їх досвід більш докладно.

Каліфорнійський винний кластер склався у Долині Напа на північ від Сан — Франциско (штат Каліфорнія, США). Долина Напа — один з найбільш успішних кластерів у США, відомий у світі район виноробства та туризму. Щорічно у ньому реєструється до 5 млн прибуттів з туристичними цілями, головним чином, для відвідування виноградників та дегустації вин. Його історія починається з початку 60-х років. Ознайомившись з європейськими виноробними традиціями, засновник каліфорнійського винного кластеру Роберт Мондаві та інші винороби дійшли висновку: на ринку винної продукції групі виноробів

легше просунути місце виробництва вина (м. Коньяк чи район Шампань у Франції), ніж кожному поодиноці свою марку вина. Мондаві поєднав інноваційні американські досягнення в області технології, менеджменту та маркетингу з європейським мистецтвом виноробства, змінив відносини між виноробами та винними заводами та розповсюдив свій досвід на всю долину. Таким чином було створено умови для виникнення кластеру. З часом у долині виникли супутні виробництва, що сприяють вирощуванню винограду та розвитку виноробства, а також стали зв'язки з Каліфорнійським університетом у Дейвісі, що має визнану у світі освітню програму з виноробства, спеціальними комітетами каліфорнійського сенату та асамблеї та туристичними закладами.

Кластер Тропічного північного Квінсленду виник на початку 80-х років завдяки спільним зусиллям місцевої індустрії туризму та регіонального бюро з просування району на внутрішньому та міжнародному ринках подорожей. На цій ранній стадії розвитку нечисленні туристські компанії тісно співпрацювали одна з одною. Відносно малі розміри індустрії туризму та географічна близькість підприємств сприяли встановленню довірчих відносин між ними, кооперації з дуже низькими трансакційними витратами. Їх узгоджена позиція з питань розвитку деяких видів туризму, наприклад, фрі-райду, дозволила досягти зростання та високої конкурентоспроможності. У наш час туризм у цьому районі Австралії дає більше ніж 24 % валового регіонального продукту. Великий бар'єрний риф та вологі тропічні ліси, що занесені до Списку об'єктів Всесвітнього природної та культурної спадщини, культура аборигенів, а також сприятливі кліматичні умови приваблюють велику кількість туристів. Цьому сприяє розвинена інфраструктура та великий аеропорт, розрахований на прийом міжнародних і внутрішніх рейсів у місті Кернс.

Розвиток туристичної галузі у Південній Африці почався з 1994 року з падіння режиму апартеїду. Не зважаючи на досить пізній початок, у наш час туристичний кластер Південної Африки є одним з найприбутковіших у світовій економіці. Темпи його розвитку — в середньому 18 % у рік, і це світовий рекорд. Одна з найбільш сильних і згуртованих спільнот склалася в районі Кейліча (Khayelitsha), розташованому неподалік Кейптауна — найстарішого міста ПАР і великого міжнародного туристичного центру. Цей район був обраний як полігон для створення одного з чотирьох локальних туристичних кластерів. Нерозвинена індустрія туризму, гостра конкуренція з боку інших туристичних районів країни, напружена криміногенна обстановка — такими були стартові умови для формування туристичного кластера в Кейліче. Ініціатива його створення виходила від туристської адміністрації Капської провінції, що надала фінансову підтримку починанню, і муніципалітету Тайге (Tyger). Сумісними зусиллями багатьох учасників, почина-

ючи з місцевих жителів, закінчуючи міністром туризму ПАР, був вироблений план дій за головними стратегічними напрямками — підготовка кадрів, маркетинг та забезпечення безпеки.

Для Харківського регіону корисним є досвід створення туристичних кластерів відповідно до концепції «Креативної економіки: розширення шляхів місцевого розвитку», що запропонована ЮНЕСКО [12]. Світовий товарообіг креативної продукції та послуг за останні десять років більш ніж подвоївся та досяг рекордної суми 624 млрд дол. Прикладом втілення цієї ідеї є німецький Рур, на місці колишніх шахт якого зараз розташувалася комплекс Цольферайн, об'єднавши музеї, мистецькі центри та розважальні заклади — всього близько 200 різноманітних творчих компаній. У 2010 році тут проходив проект «Культурна столиця Європи — Рур». Успішним прикладом є Лоуелл в Массачусетсі

ментах Європейського Союзу. Однією з важливих ініціатив Європейської Комісії є утворення «територій знань та інновацій» як елементів інноваційної стратегії. Вона спирається на концепцію «територій, що вчаться». Згідно з цією концепцією, чинники інноваційності й конкурентоспроможності підприємств виникають в умовах територіального розвитку. Роль науково-дослідного кластера полягає у забезпеченні швидкого доступу до знань з метою використання підприємцями нових ідей [2; 3].

У світі зараз довела свою ефективність «Методика науково-дослідних розробок на основі кластерів у будівельній галузі (ICM333)» [6]. Методика розроблена у 2010 році на основі досвіду будівельних кластерів: кластерів Фінляндії та Словенії та нових кластерів Польщі, Іспанії та Греції. Але досвід створення та управління такими кластерами може бути розповсюджений на інші галузі економіки, зокрема —

туристичну галузь. На рис. 2 наведено схему еволюції інноваційних кластерів відповідно до методики ICM33.

Прихід інвесторів у кластер відбувається лише після створення мережі компетенцій навколо ініціаторів розвитку інноваційного кластеру.

Отже, туристичні кластерні структури завдяки можливості обміну знаннями і трансферу інновацій забезпечують єдиний ланцюг проекту — від комерційної ідеї та розробки технології до впровадження та просування товару на ринку, що зумовлює появу попиту на туристичний продукт. Так можна забезпечити залучення інвестицій та ефективне функціонування туристичного кластеру на рівні регіону і, як наслідок, держави в цілому.

**Висновки.** Дослідження теоретико-методологічних основ створення туристичних кластерів та їх ролі у підвищенні інвестиційної привабливості регіону дозволило зробити такі висновки:

1. Розкрито поняття галузевого кластеру та основні умови та результати від його створення. На основі аналізу праць М. Портера та інших іноземних та вітчизняних вчених, визначено, що одним із результатів створення кластерів є підвищення інвестиційної привабливості регіону, де створюється кластер.

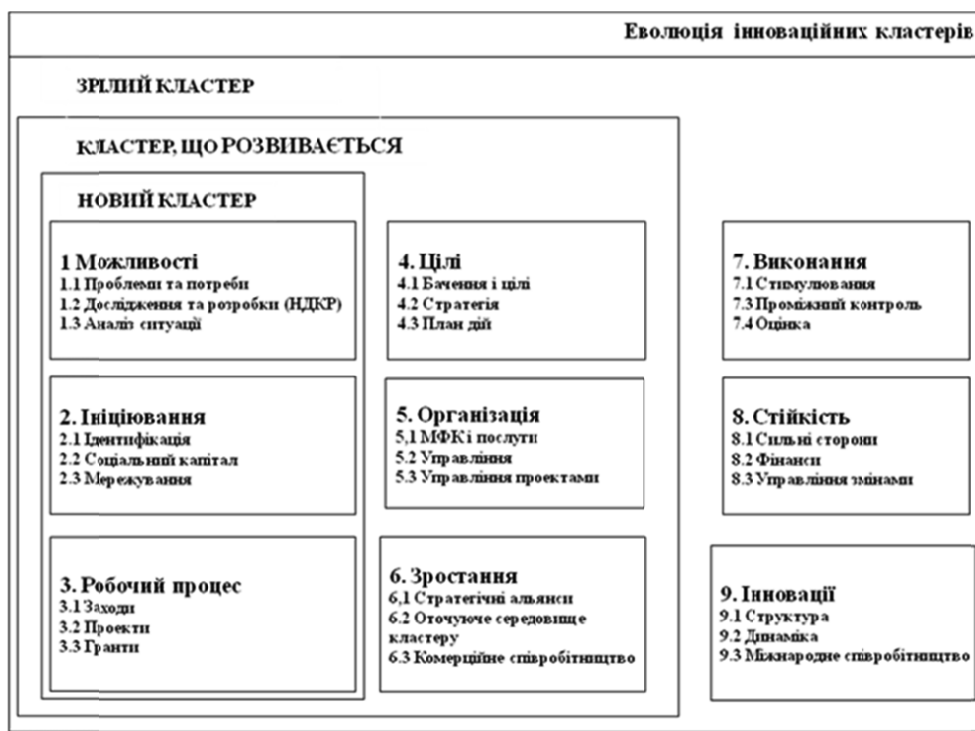


Рис. 2. Схема еволюції інноваційних кластерів відповідно до методики ICM33

(США) — у минулому великий центр текстильної промисловості, що був перетворений на музейний, освітній та розважальний парк. Цікавим прикладом є шотландське місто Глазго (Велика Британія), що до 70-х років минулого сторіччя існувало за рахунок важкої та обробної промисловості, а зараз, перш за все, знаменитий своїми садовими фестивалями, святковими ярмарками та розвиненою інфраструктурою. Існує велика кількість прикладів успішної культурної конверсії колишніх промислових територій у Європі, США, а тепер вже і в Латинській Америці та в Азії.

Роль кластерів у інноваційному розвитку підприємств і територіальних утворень окреслена в доку-



2. Автором уточнено поняття туристичного кластеру та розглянуто найбільш успішний досвід створення туристичних кластерів на перетині різних галузей: Каліфорнійського винного кластеру, кластеру Тропічного північного Квінсленду та Південно-африканського туристичного кластеру. Також зроблено висновок, що для Харківського регіону корисним є досвід створення туристичних класте-

рів у колишніх промислових регіонах: Долини Руру, Глазго та ін. відповідно до концепції «Креативної економіки: розширення шляхів місцевого розвитку», що запропонована ЮНЕСКО.

3. Автором запропоновано процедуру створення туристичного кластеру та управління його розвитком за методикою ICM333, що враховує різні етапи еволюційного розвитку кластерів.

---

### Література

1. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учебник / А. Н. Асаул. — СПб. : АНО ИПЭВ — 2009. — 336 с.
2. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіст. — 2010. — № 2. — С. 14–23.
3. Проскура Д. В. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики [Электронный ресурс] / Д. В. Проскура, Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. — Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24929>
4. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. — 2008. — № 10. — С. 31–35.
5. Шимакова В. Є. Роль кластеризації в розвитку туристичного бізнесу в регіонах / В. Є. Шимакова // Культура народів Причорномор'я. Научный журнал. — 2008. — № 137. — С. 62–66.
6. Gumilar V. Methodology for R&D driven cluster development in construction sector / Vladimir Gumilar. — ASM (Poland), 2010. — 121 p.
7. Nordin S. Tourism Clustering & Innovation — Paths of Economic growth and development / S. Nordin // ETOUR (European Tourism Research Institute Mid — Sweden University) SE — 831 25 Ostersund, Sweden. — 90 p.
8. Porter M. E. "Clusters and the New Economics of Competition" / M. E. Porter Harvard Business review. — Vol. 76. — Issue 6, Nov/Dec. — 1998.
9. Porter M. E. "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy." / Porter M. E. Economic Development Quarterly 14 (1), 2000.
10. Porter M. E. "The California Wine Cluster" / M. E. Porter, G. C. Bond, Boston: Harvard Business School Publishing, 1999, revised October 2002.
11. Офіційний сайт Всесвітньої організації подорожей та туризму [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.wttc.org/>
12. United Nations Creative Economy report 2013 Special Edition [Electronic resource]. — Way of access : <http://www.unesco.org/new/en/culture/themes/creativity/creative-economy-report-2013-special-edition/>

## ЕВОЛЮЦІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Г. В. Довгаль,

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

g.dovgal@gmail.com

Своєрідним наслідком глобалізації можна вважати транснаціоналізацію міжнародного туризму, що дозволила забезпечити не тільки стрімке зростання конкурентоспроможності виробленого туристичного продукту, але й одержання цілої низки переваг глобального масштабу. Процес транснаціоналізації туристичної галузі багатofакторний, має яскраво виражені стадії свого історичного розвитку, а також наслідки економічного, політичного, соціального, управлінського характеру.

Обґрунтовано, що туристичний бізнес починає набувати рис масового виробництва після закінчення Другої світової війни, коли з розвитком комунікаційних технологій і транспортних засобів зростає асортимент туристичної пропозиції, істотно скорочується вартість поїздки через ефект масштабу виробництва і падіння цін на транспортні послуги через зростання конкуренції в даному секторі.

Зроблено висновок про те, що великі підприємства виходили на транснаціональний рівень господарювання з метою нівелювання таких слабких місць ринку, як наявність перешкод для вільної міжнародної торгівлі туристичними послугами у вигляді істотних відмінностей в економічних, соціальних, політичних, культурних і релігійних умовах життєдіяльності людей; в режимах оподаткування та валютного контролю; у вартості основних залучених до туристичного виробництва чинників, а також з метою максимізації ефекту масштабу як способу досягнення конкурентних переваг.

**Ключові слова:** туристичний бізнес, транснаціоналізація міжнародного туризму, конкурентоспроможність, туристичний продукт.

### ЭВОЛЮЦИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Своеобразным следствием глобализации можно считать транснационализацию международного туризма, которая позволила обеспечить не только стремительный рост конкурентоспособности туристического продукта, но и получение цілого ряда преимуществ глобального масштаба. Процесс транснационализация туристической сферы многофакторный, имеет ярковыраженные стадии своего исторического развития, а также последствия экономического, политического, социального, управленческого характера. Обосновано, что туристический бизнес начинает приобретать черты массового производства после окончания Второй мировой войны, когда с развитием коммуникационных технологий и транспортными средствами возрастает асортимент туристического предложения, существенно сокращается стоимость поездки в результате эффекта масштаба производства и падения цен на транспортные услуги как последствия роста конкуренции в данном секторе. Сделан вывод том, что большие предприятия выходили на транснациональный уровень хозяйствования с целью нивелирования таких слабых мест рынка, как наличие преград для свободной международной торговли туристическими услугами в виде различий в экономических, социальных, политических, культурных и религиозных условиях жизнедеятельности; в режимах налогообложения и валютного контроля; в стоимости основных факторов производства, а также с целью максимизации эффекта масштаба как способа достижения конкурентных преимуществ.

**Ключевые слова:** туристический бизнес, транснационализация международного туризма, конкурентоспособность, туристический продукт.

### EVOLUTION OF TRANSNATIONALIZATION OF THE WORLD TOURISM BUSINESS

Transnationalization of international tourism is a consequence of globalization, which will provide not only the rapid growth of the competitiveness of the tourism product, but also receive a number of benefits on a global scale. The process of transnationalization tourism industry is multifactorial and has a pronounced stage of historical development, as well as the effects of the economic, political, social, managerial

The author proved that the tourist business acquires the features of mass production after the Second World War, when the development of communication technologies and vehicles is increasing range of tourist offers. In addition, as a result of economies of scale of production and falling prices for transportation services significantly reduces the cost of travel as a result of competition in the sector.

The article concludes that large enterprises are located on the transnational level of management in order to mitigate the weaknesses of the market and the elimination of barriers to free international trade in tourism services. Eliminated the differences in the economic, social, political, cultural and religious conditions of life; in taxation and foreign exchange controls; in the value of fixed factors of production, as well as maximized economies of scale as a way to gain competitive advantage.

**Key words:** competitiveness, tourism business, transnationalization of international tourism, tourism product.

**Вступ.** Однією з характеристик, що визначають в даний час розвиток світової економіки, є її глобалізація, яка не лише змінила сам виробничий процес, інтернаціоналізувала чинники, технології та засоби виробництва, що дозволило в межах одного проце-

су створення вартості використовувати комплекс переваг різних національних економічних систем, а й трансформувала такі фундаментальні макро- та мікроекономічні принципи й засади, як конкуренція, ціноутворення, державне регулювання і т. ін.

Міжнародний туризм з самого початку свого виникнення знаходиться в авангарді глобальних тенденцій трансформації міжнародних економічних відносин, насамперед, тому, що як вид діяльності він передбачає залучення у виробничий процес факторів різної державної приналежності, вимагає створення єдиного інформаційного, правового, культурного поля з метою підвищення якості туристичного продукту й максимізації урахування індивідуальних потреб мандрівників.

До вивчення процесів, що відбуваються у міжнародному туризмі в умовах глобалізації, звертали такі автори як М. В. Аріфуллін, В. Ф. Данильчук, К. В. Захарова, В. А. Квартальнов, Н. Л. Кусік, С. В. Мельниченко, Г. А. Папірян, Т. І. Ткаченко, В. Є. Шимакова, Д. О. Штембуляк та ін. Але ж своєрідним наслідком глобалізації можна вважати транснаціоналізацію міжнародного туризму, що дозволила забезпечити не тільки стрімке зростання конкурентоспроможності виробленого туристичного продукту, але й одержання цілої низки переваг глобального масштабу. У зв'язку з цим, дослідження еволюції транснаціоналізації туристичного бізнесу та процесу консолідації туристичної галузі в умовах глобалізації є **метою цієї роботи**.

Процес транснаціоналізації туристичної галузі багатфакторний, має яскраво виражені стадії свого історичного розвитку, а також наслідки економічного, політичного, соціального, управлінського характеру. Тому його аналіз передбачає комплексний підхід до дослідження етапів транснаціоналізації туристичної діяльності, заснований на динаміці факторів зовнішнього середовища міжнародного туризму та особливості організації транснаціонального туристичного бізнесу, характерних для різних періодів.

Вивчення становлення і розвитку туристичного бізнесу дозволяє виділити низку історичних етапів, які пройшов туристичний ринок на шляху побудови транснаціональних зв'язків і взаємодій. Транснаціоналізація туристичного бізнесу почалася у 1960-ті рр., тобто з приблизно півстолітнім відставанням від аналогічного процесу в промисловій сфері. Причини такого пізнього підключення туризму до процесу транснаціоналізації очевидні – сама туристична галузь, що з'явилася наприкінці ХІХ ст. як явище та вид комерційної діяльності, лише через сторіччя стала привабливим і рентабельним видом бізнесу, зростаючі масштаби якого мотивували підприємства до переходу на транснаціональний рівень господарювання [1].

Туристичний бізнес починає набувати рис масового виробництва після закінчення Другої світової війни, коли зростаючий добробут європейців, трансформація родинних відносин (поява малодітних сімей і працюючих жінок) на тлі зростання соціальної захищеності (відпустки, пенсії, гарантований робочий день) та інформованості (в силу розповсюдження друкованої продукції, радіо, а пізніше телебачення та комп'ютерів) громадян сприяли

зростанню попиту на туристичні поїздки. Надалі, з розвитком комунікаційних технологій і транспортних засобів зростає асортимент туристичної пропозиції (за рахунок географічно віддалених країн та регіонів), а також істотно скорочується вартість поїздки. Причина зниження вартості туристичного продукту не тільки у включенні ефекту масштабу виробництва, але й з причини скорочення середньої тривалості турів (зростання швидкості перевезень істотно скорочує процес доставки туристів в місця відпочинку), а також падіння цін на транспортні послуги через зростання конкуренції в даному секторі та появу ризикових форм співробітництва транспортних підприємств із туристичними компаніями (наприклад, вже у 1950 р. було організовано перший чартерний рейс з Лондона на Корсику) [1].

Як вже було зазначено, основною передумовою транснаціоналізації того чи іншого виду виробничої діяльності є зростаючий попит і незрівнянно низькі вхідні бар'єри на ринки. Такими критеріями та характеристиками туристичний ринок Європи починає володіти тільки в середині ХХ ст., тоді як ринки, які лідирують в сфері транснаціоналізації галузей народного господарства (наприклад, автомобілебудування), вже на початку минулого сторіччя відрізнялися величезним попитом і впливом ефекту масштабу виробництва.

Ще однією причиною півстолітнього відставання туризму у справі його транснаціоналізації від лідируючих сфер і галузей є його інвестиційно вкрай неприваблива та нездібна до диференційованого виробництва матеріальна база. Так, під час транснаціоналізації автомобільні компанії купували, насамперед, іноземні промислові підприємства або місця видобутку необхідних для виробництва ресурсів за кордоном; сільськогосподарські концерни – земельні угіддя або тваринницькі господарства і т. д. Дані зарубіжні придбання перетворювалися на цінні активи, вартість яких зростала з кожним роком, а виробничі можливості не обмежувалися спеціалізацією й галузевою належністю материнської компанії.

В туристичному бізнесі нічого подібного немає. Виникає питання, а що формує матеріально-технічну базу туристичної діяльності, розташовану за кордоном, в яку можна інвестувати кошти? На цей час об'єктами іноземних інвестицій можна назвати популярні туристичні бренди та асоціації туристичних агентств [2, с. 127]. У середині ХХ ст. навіть на туристичних ринках країн потенційних джерел інвестицій не було жодного сильного бренду або компанії зі сформованою базою постійних клієнтів, а на ринках приймаючих держав і саме явище туризму було в дивину. Єдиним активом, в який було логічно інвестувати кошти туристичних компаній в середині ХХ ст., були готельні підприємства й транспортні компанії.

Перші транснаціональні угоди в готельному бізнесі відбувалися не в парах між розвиненою країною та країною, що розвивається (як, наприклад, угоди в аграрному бізнесі), а між двома розвиненими

державами, оскільки міжнародний туризм в середині минулого століття також розвивався спочатку між передовими та географічно близькими країнами, зважаючи на суто технічні характеристики популярних в той час транспортних засобів і засобів зв'язку, істотні міжкраїнові відмінності та загальнополітичну нестабільність (біполярний світ) [3]. Європейські держави, які ініціювали інтеграційні процеси, повністю відповідали наведеним умовам: географічна близькість, відсутність розриву в економічному розвитку, лібералізація торгівлі, близькість культур. Внутрішньоєвропейський туризм дав поштовх появі європейських транснаціональних підприємств у сфері туристичного виробництва.

Ще одним стимулом для готельної транснаціоналізації стало поширення, та юридичне оформлення франчайзингу. З його появою вхідні бар'єри на готельні ринки регіонів світу великих західних мереж практично зводилися до нуля. Ніяких великих інвестицій не було потрібно. Ризики провалу проекту повністю перекладалися на власника готельного підприємства, який брав зобов'язання франчайзингу. Більше того, франчайзинг приносив стабільний дохід готельної мережі та сприяв подальшому просуванню торгової марки. У більшості випадків дотримувалася закономірність – готельні мережі, авіакомпанії та туристичні підприємства з країн – традиційних туристичних донорів (Велика Британія, Німеччина, Скандинавські держави, Бельгія) вкладали кошти у вигляді прямих інвестицій в готельні підприємства країн – популярних напрямків європейського туризму (Італія, Іспанія, Франція, Греція) [4, с. 522 – 523].

Прогрес у транспорті та телекомунікаціях істотно розсунув кордони міжнародного туризму, перетворивши десятки географічно віддалених країн на популярні серед європейців та американців туристичні дестинації. Із середини 1960-х рр. на європейський туристичний ринок починається масовий вихід американських готельних мереж, основна концепція яких – стандартизація якості обслуговування, відсутність вузької цільової аудиторії, єдність ціноутворення та просування на ринку в подальшому були підхоплені й модернізовані європейськими конкурентами. Американські готельні об'єднання відрізнялися від європейської моделі набагато більшими розмірами готельних підприємств, а також спрямованістю на максимізацію присутності готелів, що входять в мережу, в регіонах експансії [4, с. 545].

Паралельно з американськими готельними мережами на туристичний ринок Європи, який переживав справжній бум (у тому числі й за рахунок американських туристів), виходять великі авіаперевізники, банки, що надають фінансові послуги туристам (наприклад, «American Express») і страхові компанії. Щодо експансії в Новий Світ, позиції європейських готельних мереж були більш скромними, лише деякі з них відкрили невелику кількість своїх підприємств

на Східному узбережжі Нового Світу (Нью-Йорк, Бостон, Філадельфія, Новий Орлеан) в районах проживання вихідців з Європи [4, с. 550]. З іншого боку, європейці починають експансію в напрямку країн, що розвиваються. Готелі європейських готельних мереж з'являються в державах Близького Сходу, Північної Африки, пізніше – в Південно-Східній Азії, Східній Європі, на території колишнього СРСР. Практично скрізь за ними слідує американські транснаціональні готельні підприємства [11; 12].

Безпосередньо туроператорський та агентський сектори туристичного ринку почали піддаватися активній транснаціоналізації в середині 1980-х рр. Саме в цей час, завдяки інтернаціоналізації сфери послуг, яка ще більше посилилася, розвитку транспортної та телекомунікаційної індустрії, міжнародний туризм перетворюється на глобальне масове явище, стає дуже дохідною та рентабельною сферою світової торгівлі, за низкою показників випереджає минулих фаворитів, наприклад, автомобілебудування, торгівлю вуглеводнями, легку промисловість. Туристичні оператори стають привабливим об'єктом інвестицій, зливаються в холдинги із фінансовими інститутами, отримуючи тим самим доступ до фінансових ресурсів розвинених економік. На регіональних туристичних ринках все сильнішими стають бренди великих виробників, поширюється франчайзинг у відносинах між агентами й туроператорами, формується лояльна клієнтська аудиторія, яка за великим рахунком і стає головною нагородою транснаціоналізації.

Починаючи з 1990-х рр., під загальним стратегічним менеджментом об'єднуються готельні мережі, авіакомпанії, туроператори та агентські мережі, формується нова мережева структура туристичних ТНК, здатна ефективно керувати безліччю відомих брендів на туристичному ринку та колосальною матеріально-технічною базою. Реальністю стала і стратегія нез'язаної диверсифікації туристичних ТНК, які починають активно впроваджуватися, наприклад, в кораблебудування й сільське господарство, авіаційну промисловість та вантажні перевезення, сферу високих технологій та роздрібною торгівлі, засоби масової інформації та кіноіндустрію.

Безумовно, на тлі внутрішньої реструктуризації великого туристичного бізнесу за рахунок злиттів і поглинань, корпорації змушені нарощувати і власну присутність практично по всьому світу, охоплюючи мережевими структурами нові й нові туристичні напрямки [5, с. 65 – 66]. Традиційно найсильніші позиції у злиттях і поглинаннях належать туристичним транснаціональним корпораціям США і країн Європейського Союзу [5, с. 71]. Японії, проте, в списку лідерів немає внаслідок пізнього підключення країни до світового туристичного виробництва. Через географічну віддаленість і своєрідність менталітету японці почали активно подорожувати порівняно недавно, а як туристична дестинація Японія попу-

лярністю не користується через її дорожнечу й недостатність розвитку туристичної інфраструктури.

Активізація процесів злиттів та поглинань на світовому туристичному ринку підтверджує, що туризм, транснаціоналізація якого почалася з півстолітнім запізненням, наздогнав промислові та технологічні галузі за всіма показниками і став не менш привабливим для вкладення великого капіталу та здійснення транснаціональних інвестиційних проектів [6, с. 178 – 179; 7, с. 203].

Таким чином, в середині ХХ ст., транснаціоналізація туристичного бізнесу була викликана, насамперед, недосконалістю несформованого міжнародного туристичного ринку. Великі підприємства,

необхідність створення яких була викликана зростанням попиту на міжнародні туристичні поїздки та підсиленням конкуренції на національних ринках, виходили на транснаціональний рівень господарювання з метою нівелювання таких слабких місць ринку, як наявність перешкод для вільної міжнародної торгівлі туристичними послугами у вигляді істотних відмінностей в економічних, соціальних, політичних, культурних і релігійних умовах життєдіяльності людей; в режимах оподаткування та валютного контролю; у вартості основних залучених до туристичного виробництва чинників, а також з метою максимізації ефекту масштабу туристичного виробництва як способу досягнення додаткових конкурентних переваг.

---

### Література

1. Хайкин С. А. Мировой рынок туристических услуг [Электронный ресурс] / С. А. Хайкин. — Режим доступа : [http://pro-consulting.com.ua/analiz/turism/tur\\_service/](http://pro-consulting.com.ua/analiz/turism/tur_service/)
2. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 224 с.
3. Патаева Г. Р. Мировой туристический рынок [Электронный ресурс] / Г. Р. Патаева. — Режим доступа : <http://www.5ka.ru/54/12367/1.html>
4. Александрова А. Ю. Международный туризм / А. Ю. Александрова. — М. : Аспект Пресс, 2002. — 470 с.
5. Кони́на Н. Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний / Н. Ю. Кони́на. — М. : Проспект, 2005. — 150 с.
6. Дгинх Г. К победе через слияние / Г. Динх, Ф. Крюгер, С. Зайзель. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 250 с.
7. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения / Н. Б. Рудык. — М. : Дело, 2005. — 224 с.
8. Уорнер М. Виртуальные организации — новая форма ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель. — М. : Добрая книга, 2005. — 296 с.
9. Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма / Г. А. Папирян. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 208 с.
10. The Travel.Org. The Directory For Travel [Electronic resource]. — Way of access : [www.travel.org](http://www.travel.org)
11. World Tourism [Electronic resource]. — Way of access : [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org)
12. Рожук Р. Е. Динамика мировых туристических потоков [Электронный ресурс] / Р. Е. Рожук. — Режим доступа : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Prvs/2013](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2013)

## ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

О. В. Євтушенко,

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
eevtushenko@rambler.ru

Стаття присвячена проблемам впровадження та використання принципів маркетингу в діяльності підприємств ринку туристичних послуг. Розглянуто існуючу систему інструментів маркетингу, межі й можливості її використання в туристичному бізнесі та визначено і проаналізовано фактори, що впливають на ринок туристичних послуг в Україні.

Здійснено аналіз сучасного стану маркетингової діяльності в туристичній галузі та наведено напрями його подальшого розвитку.

**Ключові слова:** маркетинг, аутсорсинг, реклама, стратегія, туристичний продукт.

### ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Статья посвящена проблемам внедрения и использования принципов маркетинга в деятельности предприятий рынка туристических услуг. Рассмотрено существующую систему инструментов маркетинга, границы и возможности его использования в туристическом бизнесе, определены и проанализированы факторы, влияющие на рынок туристических услуг в Украине.

Осуществлен анализ современного состояния маркетинговой деятельности в туристической отрасли и приведены направления его дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** маркетинг, аутсорсинг, реклама, стратегия, туристический продукт.

### THE USE OF THE MARKETING MIX IN TOURISM

The article is devoted to problems of implementation and use of marketing principles in business tourism market. The existing system of marketing tools, and limits its use in the tourism business and identifies and analyzes the factors that influence the tourism market in Ukraine.

The article analyses the current state of marketing in the tourism industry and gives directions for its further development.

**Key words:** advertising strategy, marketing, outsourcing, tourism product.

Туризм є однією з найприбутковіших та найдинамічніших галузей світової економіки. Він, окрім того, стимулює розвиток народних господарств країн, дозволяє збільшувати валютні надходження за рахунок розвитку в'їзного туризму, ефективного використання природного, історико – культурного потенціалу. Проте туризм може мати і негативні соціальні та культурні наслідки.

Надання туристичних послуг необхідне, перш за все, країнам, які стали на шлях ринкових перетворень. Саме таким способом досягли значних успіхів у розвитку туризму Греція, Єгипет, Туреччина, Іспанія. Світова тенденція до зростання сфери туристичних послуг свідчить про те, що туризм доцільно проголосити пріоритетною галуззю в Україні.

Проте в даний час ринок українського туризму розвивається вкрай нерівномірно. Об'єм виїзного туризму переважає над в'їзним, обсяг туристичного ринку не відповідає своїм потенційним можливостям. Рівень використання внутрішніх рекреаційних ресурсів України становить лише близько 8 % [1, с. 21].

Це зумовлено такими чинниками:

- низький рівень життя населення;
- недосконала державна політика в галузі туризму;
- незадовільна діяльність самих туристичних фірм.

Комплексне покращення цих факторів позитивно відобразиться і на туристичному бізнесі в нашій країні. Зокрема, прийняття ефективних управлінських рішень туристичними фірмами, проведення ними комплексу маркетингових заходів, популяризація і пропаганда туризму можуть дати позитивні результати вже у короткостроковому періоді.

В умовах конкурентного ринкового середовища кожна фірма, незалежно від її розмірів та напрямку діяльності, використовує визначені інструменти маркетингу з метою успішного функціонування, задоволення попиту ринку та досягнення прибутковості. Маркетинг – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення нестатків і потреб ринку. Сфера дії маркетингу останнім часом розширилась, включивши в себе, крім товарів, послуги, організації, місця, інформацію. З'явилося поняття маркетингу послуг, а туризм належить саме до цієї сфери.

Аналізуючи різні визначення маркетингу, можна дійти висновку, що маркетинг, перш за все, сприяє досягненню цілей фірми. Однією з основних цілей діяльності будь-якого комерційного підприємства є збільшення обсягу прибутку та прибутковості від виду діяльності. Підприємствам туристичної галузі для досягнення такої мети необхідно залучити потенційних клієнтів та постійно збільшувати кількість постійних споживачів туристичних послуг. Клієнтів

можна залучити й утримати, якщо вони зацікавлені в одержанні послуг саме від цієї фірми. Проведення дослідження показують, що утримання клієнта складає лише 20 % від суми, яку потрібно затратити на залучення нового клієнта. Саме маркетинг допомагає туристичній фірмі утримати клієнта [2, с. 89].

Один з теоретиків сучасного менеджменту Пітер Дракер визначив мету маркетингу так: «Мета маркетингу — зробити продажі постійними. Мета — знати і розуміти клієнтів настільки добре, щоб продукти чи послуга підходили їм і продавалися самотужки» [3, с. 56]. Це не означає, що реклама і просування товарів та послуг не потрібні взагалі — вони мають бути частиною системи, робота якої спрямована на задоволення потреб клієнтів. Реклама і просування досягнуть максимальної ефективності в тому випадку, якщо спочатку будуть визначені потреби та інтереси клієнтів, а потім будуть запропоновані доступні їм за ціною товари та послуги.

Маркетинг в індустрії туризму покликаний виявити потреби туристів, створити привабливі для них туристичні послуги, ознайомити потенційних туристів з доступними для них туристичними продуктами, поінформувати їх про місце, де можна ці послуги придбати. Як показала практика маркетингової діяльності провідних туристичних фірм світу, доцільно дотримуватися стандартної послідовності семи маркетингових заходів, котрі отримали назву «Сім Р туристичного продукту» [9, с. 110]:

- продукт (product);
- планування (planning);
- місце (place);
- люди (people);
- ціни (prices);
- просування (promotion);
- процес (process).

Тобто це буде продукт, розроблений у відповідності із вивченням попиту на основі стратегічного планування діяльності фірми, запропонований у потрібному місці, адресноспрямований конкретним сегментам споживачів, по привабливих цінах, грамотно представлений і реалізований з якісним обслуговуванням.

Управління маркетингом в індустрії туризму — це досягнення таких маркетингових цілей:

- визначення можливостей ринку та ресурсів компанії,
- планування та здійснення маркетингової діяльності, яка є необхідною для досягнення цілей фірми.

У зв'язку з цим управління маркетингом має проводитись у масштабі всього підприємства і стати завданням для цілого підприємства, а не обмежуватись лише рамками відділу маркетингу. Ефективні маркетингові рішення у сфері обслуговування туристів повинні координуватись та інтегруватись з управлінням операціями виробництва послуг, а також з управлінням персоналом та фінансами.

Будь-яка туристична фірма повинна самостійно стежити за усіма змінами, що відбуваються на рин-

ку туристичних послуг. Погляди, потреби та бажання клієнтів є дуже мінливими, і фірмам необхідно встигати реагувати на зміни. Відставання погрожує незадоволенням споживачів, що може призвести не тільки до їх втрати, але і до падіння репутації фірми.

Для успішного ведення справ у туристичному бізнесі необхідно не тільки вміти надавати якісні послуги, але і знати, кому вони необхідні, для яких цілей. Для цього проводяться маркетингові дослідження. Цілоком очевидно, що маркетингові дослідження є вкрай необхідними. Вони обов'язково вимагають комплексного і детального підходу. За умови ретельної розробки і дотримання усіх необхідних правил засоби та сили, витрачені на проведення маркетингового дослідження, сповна окупуюються і багато в чому визначають успішну роботу фірми.

Одним із центральних елементів маркетингової діяльності туристичних фірм є проведення рекламних кампаній. Реклама в туризмі виступає як форма непрямого зв'язку між туристичним продуктом і споживачем. Вона здійснює значний психологічний та соціокультурний вплив на споживачів послуг, спонукаючи їх до тих чи інших дій. Проте цивілізована реклама — це не маніпулювання громадською думкою, а формування актуальних потреб, спрямованих на саморозвиток людини [5, с. 67].

Реклама допомагає туристичним підприємствам освоювати нові ринки збуту, розширювати об'єми продаж, збільшувати доходи та забезпечувати належну оплату праці персоналу і сприятливий морально-психологічний клімат в колективі. Велике значення реклами і у встановленні зворотного зв'язку туристичної фірми з ринком. Це дозволяє контролювати просування туристичних послуг, вносити корективи у збутову діяльність, створювати та закріплювати у споживачів стійку систему переваг до певних туристичних продуктів.

Також варто підкреслити, що реклама в туризмі повинна враховувати особливості регіону, країни, традиції та звички потенційних споживачів. Усе це також вимагає попереднього ґрунтовного маркетингового дослідження.

Таким чином, маркетинг є важливою складовою діяльності будь-якої фірми. Особливо гостро питання маркетингової діяльності постають для фірм туристичної галузі, оскільки ринок туристичних послуг є надзвичайно мінливим і динамічним. Проведення маркетингових досліджень, розробка якісних продуктів, їх професійне просування на ринку сприяють досягненню цілей діяльності підприємства. А досягнення цілей — умова успіху фірми у світі ринкових відносин.

Туристична сфера з кожним роком зазнає все більшого розвитку і поряд з цим зростає її значення як чинника соціально-економічної інтеграції держави у світовий туристичний простір. За цих умов стратегічними завданнями для підприємств туристичної індустрії в Україні є підвищення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту

до міжнародного рівня, комплексний розвиток інфраструктури галузі при одночасному максимальному збереженні та відновленні історико-культурної спадщини.

Однак наявний туристичний потенціал держави використовується нераціонально та не в повному обсязі. Вітчизняні туристичні підприємства потребують розробки і впровадження передових методів ефективного маркетингового управління, що спряли б реалізації потенціалу підприємств, посиленню їх конкурентних позицій, досягнення яких стає можливим лише орієнтуючись на потреби ринку, а не на власні інтереси у маркетинговій концепції підприємств [6, с. 44].

Серед численних досліджень, у рамках яких визначення пріоритетних конкурентних переваг і систематизації факторів формування поведінки споживачів, все ж, залишаються невирішеними питання визначення важелів впливу на купівельну поведінку на рівні туристичних підприємств та інструментів врегулювання пропозиції відповідно запитам ринку через дію конкретних механізмів, ефективне використання яких дозволить досягнути бажаного рівня рентабельності діяльності підприємств на ринку.

У сучасному світі все більше туристичних організацій усвідомлює свою безпосередню залежність від суспільства і потреб у побудові доброзичливих відносин з представниками широкої громадськості. Перехід економіки на ринкові відносини поставив нові завдання і зажадав від підприємців нового підходу до принципів ведення бізнесу в цілому, який забезпечував би більш досконалі засоби виробничої і комерційної діяльності, їх здійснення на якісно новому рівні. Саме такий підхід стимулює використання досвіду маркетингу, його адаптацію до конкретних умов регіону і країни в цілому, який працює задля забезпечення задоволення потреб ринку, прискорення товароруху і підвищення дохідності виробництва і торгівлі.

Сучасний розвиток маркетингу як науки відбувається в умовах соціально – економічних змін, що характеризуються динамізмом, високим ступенем невизначеності навколишнього середовища, суттєвими технологічними перетвореннями, які в значній мірі впливають і на маркетинг. Вказані процеси обумовлюють характер та закономірність його розвитку в усіх галузях народного господарства та економічних структурах країни.

Пріоритетним завданням маркетингу в сфері туризму вважається здатність передбачати майбутнє розвитку туристичного ринку, його зовнішнього та внутрішнього середовища, а підприємство на основі маркетингової діяльності може отримати стратегічну конкурентну перевагу та створити передумови для адекватної реакції на зміни й обумовити цілеспрямований вплив на зовнішнє середовище та активне його формування.

Діапазон економічних явищ, що впливають на маркетингову діяльність, змінюється залежно від

розвитку ринку, виробництва послуг та потреб, і відповідно до цього з'являються нові елементи маркетингу, переглядаються напрями та зміст традиційних методів управління. Завдання маркетингу зводиться не тільки до реалізації вже вироблених послуг, а доповнюється впливом на споживача, на формування його потреб з урахуванням можливостей розширюваного виробництва зі створення нових послуг. На думку вченого І. Ансоффа, «...ринкова культура, яка раніше лише реагувала на зміни, має стати агресивною, та передбачати потреби покупців та спрямованою на творче створення способів їх задоволення». Тому все більшою стає потреба у концентрації розрізнених елементів управлінської діяльності, пов'язаної з впливом на рівень та структуру попиту, в єдине ціле. Погодження та реалізація інтересів суб'єктів ринку, насамперед споживачів та постачальників послуг може зменшити дисбаланс між попитом і пропозицією та якістю функціональної дії послуги [4, с. 48].

Нині у світі сфера туристичного бізнесу вдається до новітніх методів менеджменту. Пов'язано це, насамперед, з посиленням конкурентної боротьби. Постає гостра необхідність розробки нових стратегій розвитку бізнесу, до яких можна віднести стратегії:

- диференціації послуг, тобто розширення переліку пропонованих послуг;
- іверсифікованості бізнесу, тобто освоєння суміжних сфер бізнесу;
- зміни організаційної структури, наприклад, виокремлення й об'єднання функцій стратегічного й тактичного управління в окремій управлінській компанії;
- технологічного відновлення;
- інформаційного відновлення.

Цікаво, що саме готельна індустрія лідирує в застосуванні програм або систем лояльності, заснованих на формуванні довгострокового стійкого інтересу споживача до послуг певної торговельної марки. Такі програми лояльності допомагають диференціації клієнтів. Не заперечуючи ролі таких традиційних факторів, як ціна й сервіс, вони сприяють зростанню ролі якості пропонованих послуг, тобто на одне з перших місць виходить управління якістю (quality management). Це ще одна особливість менеджменту в туризмі, у тому числі в готельному бізнесі, пов'язана зі зростанням ролі управління якістю в сучасних системах управління.

Американський економіст В. Е. Демінг розробив комплексну систему загального управління якістю – TQM, яка базується на двох основних принципах:

- 1) витрати на запобігання чого-небудь завжди менші за вартість засобів, витрачених на виправлення допущених помилок;
- 2) висока якість роботи досягається тоді, коли основні зусилля спрямовуються на задоволення запитів клієнта.

Підприємства в туризмі, особливо готелі, розробляють певні нормативні документи, наприклад,



організаційні характеристики, які містять інформацію про штат співробітників, систему організації контролю якості, список відповідальних співробітників. Крім того, розробляються механізми контролю якості за відхиленнями та внутрішньо фірмові стандарти якості.

Ще однією особливістю менеджменту в туризмі є застосування сучасних методів підвищення ефективності, зокрема, в готельній індустрії. Ці методи умовно поділяють на дві категорії:

1) технічні прийоми, спрямовані на підвищення споживчого попиту;

2) організаційно-управлінські методи, пов'язані зі зменшенням інвестиційних ризиків шляхом упровадження таких нових форм управління, як франшиза й контракти на управління.

Цікаво, що на жоден з ефективних методів управління не можна повністю покластися. Пов'язано це з тим, що всі нові методи, які надають переваги в конкурентній боротьбі, практично відразу копіюються.

Іншим нововведенням сучасного менеджменту в туризмі стала стратегія контролю, заснована на виборі способу розподілу й ціни. До способів розподілу продукту готельних послуг належать, наприклад, міжнародні системи бронювання, мережа турагентств і туроператорів, власна сторінка в Інтернеті, власні системи резервування [1, с. 132].

Варто зазначити, що останнім часом у західних країнах спостерігається тенденція до зниження постійних витрат і збільшення змінних, тому багато фахівців не входять у штат готелю або турфірми — їх запрошують на тимчасову роботу. Такими фахівцями, як правило, є маркетологи, бухгалтери, економісти, а також фахівці з реклами та зв'язків з громадськістю (РК).

Крім того, готелі й турфірми можуть укладати договори зі спеціалізованими фірмами про надання послуг аутсорсингу, який передбачає залучення зовнішніх ресурсів компаній-підрядників до реалізації функцій, які традиційно виконує власний персонал із використанням власних ресурсів підприємства. Це є дуже перспективним напрямом розвитку маркетингу в сфері туристичних послуг.

Основні завдання аутсорсингу:

1. Організаційно-управлінські:

— поліпшення керованості підприємства й контроль поточної ситуації;

— зосередження «внутрішньої уваги» і ресурсів на основній діяльності, досягненні стратегічних і тактичних цілей, зокрема на задоволенні потреб клієнтів;

— перекладання частини ризику на іншу компанію;

— зміцнення потенціалу зростання й усунення будь-яких його обмежень (для аутсорсингової компанії збільшення обсягу бізнесу не стане такою проблемою, як для власного спеціалізованого підрозділу туристичного підприємства);

— усунення проблем із персоналом (вирішення проблем з відпустками, відсутністю через хворобу й раптовим звільненням);

— спрощення реалізації нових бізнес-функцій і забезпечення їхнього негайного «впровадження» у структуру туристичного підприємства.

2. Технологічні:

— одержання доступу до ресурсів і новітніх технологій, які є недоступними всередині самого туристичного підприємства;

— одержання доступу до послуг світового класу й більшої професійної бази при витратах, рівних витратам на відповідних штатних співробітників;

— поліпшення якості й підвищення надійності виконання переданих функцій.

3. Вартісні цілі:

— скорочення витрат на обслуговування бізнес-процесу і відповідно підвищення прибутковості бізнесу;

— економія на постійних витратах на офіс і устаткування й перетворення структури витрат туристичного підприємства зі змінної в фіксовану;

— забезпечення надходження готівкових засобів.

Однак привабливість аутсорсингу суттєво знижують такі фактори:

— небезпека передання багатьох важливих функцій у чужі руки, що підвищує залежність туристичного підприємства від підрядників;

— небезпека надмірної концентрації бізнес-процесів в одних руках, що, зокрема, підвищує ризик виростити собі конкурента;

— загроза витоку важливої конфіденційної інформації й розголошення комерційної таємниці туристичного підприємства.

Аутсорсинг туристичні підприємства застосовують у таких сферах:

— інформаційні технології;

— маркетинг (проведення маркетингових досліджень й анкетування клієнтів, аналіз і моніторинг важливих для турфірми ринків, моніторинг преси);

— реклама;

— зв'язки з громадськістю;

— обслуговування офісних приміщень туристичного підприємства;

— облік, оптимізація оподаткування та юридичного забезпечення (ведення зарплатного обліку, податкове та юридичне консультування).

Принципи передання функцій на аутсорсинг:

— передаються, як правило, допоміжні або господарські функції. Метою передання функцій повинні бути не просто економія засобів, а підвищення конкурентоспроможності й ефективності роботи підприємства;

— перед укладанням договору на передання функцій необхідно чітко окреслити обов'язки кожної сторони. Не варто передавати функції, які не можна конкретно визначити. До укладання плану передання функцій і умов відповідних договорів доцільно залучати експертів, які коректно визначать усі юридичні й економічні параметри. Наприклад, у деяких консалтингових компаніях є консультанти з аутсорсингу;

– після аутсорсингу функцій необхідно суворо контролювати виконання умов договору. У разі передання багатьох функцій іншим компаніям управління договорами стає центральним завданням менеджменту [8, с. 11].

Останнім часом маркетинг упевнено завойовує ринкові позиції як джерело, що дає змогу створювати й підтримувати певні стандарти людського життя. Він базується на основі таких принципів:

– досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності відповідно до довгострокових цілей підприємства, тобто одержання прибутку від реалізації запланованої кількості й асортименту продукції;

– орієнтація не лише на поточний, а й на довгостроковий результат діяльності підприємства, що надає особливого значення прогнозним дослідженням виробництва й ринку;

– застосування у взаємозв'язку тактики та стратегії активного пристосування до вимог споживачів;

– цілеспрямований вплив на попит споживачів з метою його належного формування;

– комплексність, тобто здійснення різноманітних маркетингових дій як системи взаємозалежних заходів.

Маркетинг охоплює всі аспекти діяльності підприємства. Він здійснює: аналіз і дослідження ринку; прогнозування попиту; планування асортименту продукції; організацію маркетингових комунікацій (реклама, пропаганда, стимулювання збуту, паблік рилейшнз, персональний продаж); ціноутворення; розподіл товару; маркетингове планування.

Оскільки він розвивається в наш час у період певних глобальних змін, то можна сказати, що це і є його основною проблемою. Кожне десятиріччя фахівцям у цій галузі доводиться переглядати нові цілі та методи маркетингу. Через стрімкі зміни, що відбуваються в наш час у світі, стратегія, яка ще вчора була найкращою, спроможна сьогодні стати шкідливою. Один з провідних теоретиків менеджменту Пітер Друкер якось зазначив, що формула успіху минулого десятиріччя у наступному цілком може стати для компанії формулою краху. Сьогодні дослідники виділяють такі найважливіші проблеми маркетингу: зміна цінностей й орієнтації у спожи-

вачів; застійні явища в економіці; погіршення стану довкілля; зростання конкуренції у глобальних масштабах; ціла низка інших економічних, політичних і соціальних проблем. Однак ці проблеми відкривають перед маркетингом нові можливості [7, с. 47].

Належне місце завойовує маркетингова діяльність і в Україні. На початку 90-х р. ХХ ст. дане явище економічного життя було відоме здебільшого спеціалістам, проте тепер його розвиток – одна з головних умов виходу підприємств із кризи.

Специфічні риси маркетингової діяльності в Україні:

– низький рівень платоспроможності та обізнаності вітчизняного споживача;

– низький рівень вітчизняної виробничої конкуренції, що робить непотрібним використання концепції маркетингу;

– сильний тиск розподільницьких структур, що призводить до необґрунтованого підвищення цін;

– формування прошарку професійних маркетологів знаходиться в стадії зародження;

– менталітет вітчизняного споживача породжує недовіру до рекламних акцій, стимулювання збуту тощо;

– неврегульованість законодавчої бази з питань захисту прав споживачів, реклами, недоброякісної конкуренції, реєстрації патентів та винаходів, реєстрації та охорони прав на знаки для товарів та послуг.

Отже, у підсумку доцільно сказати, що у багатьох високо розвинених країнах світу звички, наміри і в цілому поведінку економічних суб'єктів формує культура маркетингу, який, згідно з однією із версій, дослівно означає завоювання ринку, тобто ефективне його регулювання, правильна організація та підвищення виробництва і доходності. Поняття «маркетинг» є дуже складним, тому його використання та запровадження потребує глибоких знань та правильного розуміння суті та явищ, які пов'язані з ним. Доцільно було б ґрунтовно вивчити дану сферу економіки, покращити її функціонування, усунути усі проблеми, які гальмують та пригнічують її розвиток, оскільки саме ця діяльність допоможе нам вийти на дещо вищий, прогресивніший та продуктивніший етап економічного розвитку нашої держави.

## Література

1. Гуляев В. Г. Организация туристской деятельности / В. Г. Гуляев. – М. : Нолидж, 2006. – 305 с.
2. Жукова Н. Л. Развитие системы маркетингу туристических услуг / Н. Л. Жукова. – Донецьк, 2012. – С. 202.
3. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм : учебник для вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 787 с.
4. Михайліченко Г. І. Удосконалення технології створення туристичного продукту / Г. І. Михайліченко // Вісник КДТЕУ. – 2013. – № 2. – С. 41–50.
5. Сапрунова В. Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг / В. Б. Сапрунова. – М. : Ось-89, 2007. – 160 с.
6. Цыбух В. Туризм – дело государственное / В. Цыбух // Голос Украины. – 2009. – 18 авг. – С. 5.
7. Bull A. The Economics of Travel and Tourism / A. Bull. – London : Pitman, 2011.
8. Burton R. Travel Geography / R. Burton. – Longman, 2012.
9. Holloway J.C.Ch. Marketing for Tourism / J.C.Ch. Holloway, Ch. Robinson. – Longman, 2013.

## METHODOLOGICAL PRINCIPLES IN STATISTIC STUDY OF TOURIST MARKET

**O. Kushchenko,**

Ph.D. (Economic Sciences – statistics)

V. N. Karazin Kharkiv National University

statistics@econom.kharkov.ua

The article reveals the fundamental principles and essence of market statistics of tourism product. It reveals detailed analysis of the problem and the system of basic indicators as a methodology and statistical evaluation and analysis of tourist activities, as well as its competitiveness at different levels. All the indicators are the foundation of the knowledge base needed to make management decisions.

**Key words:** Quantity, value of a particular quantity. Absolute and relative quantities. Power average and structural quantities. System of statistical indicators.

### МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ РИНКУ ТУРИСТСЬКОГО ПРОДУКТУ

У статті розкриті основоположні принципи та сутність статистики ринку туристського продукту. Детально розглянуті задачі та система основних показників як методологія статистичної оцінки і аналізу туристської діяльності, а також її конкурентоспроможності на різних рівнях. Усі представлені показники є фундаментом інформаційної бази, необхідної щодо прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** Величина, значення конкретної величини. Абсолютні, відносні величини. Степеневі середні і структурні величини. Система статистичних показників.

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ РЫНКА ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

В статье раскрыты основополагающие принципы и сущность статистики рынка туристского продукта. Детально рассмотрены задачи и система основных показателей как методология статистической оценки и анализа туристской деятельности, а также ее конкурентоспособности на различных уровнях. Все представленные показатели являются фундаментом информационной базы, необходимой для принятия управленческих решений.

**Ключевые слова:** Величина, значение конкретной величины. Абсолютные, относительные величины. Степенные средние и структурные величины. Система статистических показателей.

**The problem to be considered.** With the development of the global economy the influence of tourism shows a substantial growth and is continuously exerted on both the global and the national economy. Tourism is being transformed into a major independent industry of the national economy. It becomes one of the subjects of the global integration processes. According to the UNWTO forecasts for the growth rates in tourism will prevail in the nearest decades [6].

As a science, statistics deals with objective regularities and patterns of social phenomena development, and, therefore, statistical methods are used actually in all areas of social life featured by mass nature of the phenomena and, inter alia, in tourism.

The relevance of statistical research of tourism is explained by the need to obtain unbiased and reliable information about the condition of tourism and its development, tourist industry and to estimate its contribution into the total gross domestic product. The relevance of statistical research is also explained by the necessity to evaluate the tourist flows, the loads produced on tourist resources and on tourist industry facilities, to evaluate the satisfaction of tourists' demand and the correlation between the consumers' expectations and the supply in the tourist market.

**The analysis of the latest researches and publications.** Methodical and practical issues of statistic

research of the tourist product market became the main topic in the works of such famous economists as: O. O. Vishnevskaya, V. J. Gelman, V. V. Grinenko, T. E. Karmanova, O. V. Kaurova, V. A. Kwartalnov, G. V. Kovalevskiy, A. N. Maloletko, A. J. Parfinenko, V. I. Sidorov, E. A. Soboleva et al. [1; 2; 3; 5].

**The main subject of the article.** The necessity to use statistic methodology to estimate the main tendencies in the development of tourist product market is outlined.

**The basic part.** Statistical indicators are expressed in absolute, relative and average statistical quantities.

Quantity is a characteristic of the object or a phenomenon of a material world, common in qualitative terms but it is individual for every object in quantitative terms.

Value of a particular quantity is its estimate obtained by multiplying a particular figure by the unit adopted for such quantity.

The initial form of expression of a statistical indicator is represented by absolute quantities. Individual absolute quantities characterize the absolute dimensions or properties of a studied phenomenon for each measured unit. If indicators characterize the whole set, they are referred to generalizing absolute indicators. Absolute indicators always have units of measure: physical or cost units (rubles, dollars, euro etc.).

Simple physical units of measure are meter, liter, kg, etc.

Compound physical units of measure are estimated indicators obtained as a result of multiplying two or several indicators having ordinary measurement units: man-days, watt-hours, etc.

Conditional physical measurement units are used in the instances where it is necessary to obtain a final value of indicators of the same type which are not directly comparable.

However, rather frequently absolute values are not able to give an analytical description for a process or phenomenon under study. In this case relative statistical values are used. They serve analytical purposes: they enable a researcher to compare the dimensions of the phenomena, to evaluate their dynamics and changes in structure.

Relative values are always obtained as a quotient of two absolute quantities. If absolute quantities are homonymous, then the obtained relative quantity is expressed in factors, percent (multiplied by 100), per mille (multiplied by 1000). If absolute values are not homonymous their relation shall be a relative value, which has a compound unit of measurement: centner/hectare, m<sup>2</sup>/person, etc.

Types of relative indicators:

Relative value of target (RVT):

$$RVT = \frac{\text{Target value of indicator}}{\text{Indicator level in the baseline period}} \times 100$$

Indicator level in the baseline period

Relative value of target achieved (RVTA):

$$RVTA = \frac{\text{Actually achieved level of indicator in the given period}}{\text{Target level of indicator}} \times 100$$

Relative dynamics value (RDV):

$$RDV = \frac{\text{Actually achieved level of indicator in the current period}}{\text{Actual level of indicator in the baseline period}} \times 100$$

This is the interrelation between these three indicators:

$$RDV = RTV \times RVTA.$$

Relative value of structure (RVS, shows a specific weight, a share of each part as a whole):

$$RVS = \frac{\text{Part}}{\text{Whole}} \times 100$$

Relative coordination value (RCV, shows how many units of the 1<sup>st</sup> part accounts per one unit of the 2<sup>nd</sup> part):

$$RCV = \frac{\text{1st part}}{\text{2nd part}} \times 100$$

Relative intensity value (RIV, describes the density of phenomena distribution within the given environment – demographical coefficients). For example:

$$\hat{E}_{\text{BIRTH}} = \frac{\text{Number of new-born persons per year}}{\text{Average annual number of population}} \times 100$$

Relative comparison value (RCV) is a ratio between the absolute homonymous indicators referred to different locations or objects.

The most commonly used form of statistical indicators is the average value.

Average value  $\bar{x}$  is a generalized quantitative description of a certain character in the statistical population under particular conditions of place and time.

Average value reflects specific, typical and actual levels of phenomena under study; it characterizes such levels and their changes in time and space. It is calculated solely for those populations that include qualitatively homogenous units.

Depending on a particular purpose of research and the nature of data there may be used different types of means: arithmetic, harmonic, geometrical, quadratic and other types of structural means.

Arithmetic, harmonic, geometrical and average quadratic means are classified into a common group named *exponential means*. Formulas for their calculation may be transformed into the general formula as follows:

$$\bar{x} = \sqrt[m]{\frac{\sum \frac{x_i^m}{f_i}}{\sum f_i}},$$

where  $m$  is the exponent of mean: at  $m = 1$  we obtain the formula for calculation of arithmetic mean; at  $m = 0$ , for geometrical mean; at  $m = -1$ , for harmonic mean, at  $m = 2$ , for quadratic mean;

$x_i$  are options (of value assigned to the character);

$f_i$  are occurrences (number of units of observation that have the value of the given variant).

Arithmetic mean value is used when the gap between the minimal and top values of character is small.

Simple value is calculated for loose data or for grouped data with equal occurrence rates.

Weighted value is calculated for grouped data with uneven occurrence rates.

Simple arithmetic mean:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}.$$

Weighted arithmetic mean:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i \times f_i}{\sum f_i}.$$

Main properties of arithmetic mean:

- the amount of the character variances from its arithmetic mean is equal to zero;
- when all values of character are decreased (increased)  $A$  times the average arithmetic mean will accordingly decrease (increase) the same  $A$  times;
- if the occurrence rate of each value of the character decreases or increases  $m$  times the value of arithmetic mean will not change.

Properties of arithmetic mean are based upon one of the methods used for its calculation, the method of moments.

The method of moments is a method of counting from conditional zero.

This method is acceptable solely for sequences with equal intervals.

$$x = \bar{x}'d + c$$

where  $\bar{x}'$  is a moment of the first order.

$$\bar{x}' = \frac{\sum \left( \frac{x_i - c}{d} \right) f_i}{\sum f_i}$$

where  $d$  is the interval value;

$c$  is the value of the middle of the interval which is in the center of the sequence.

The harmonic mean is calculated when the values of occurrences are unknown but products of the variants and the appropriate occurrences are known.

$$F_i = x_i \times f_i$$

Simple harmonic value:

$$\bar{x}_{SIM} = \frac{n}{\sum \frac{1}{x_i}}$$

Weighted harmonic value:

$$\bar{x}_{WTD} = \frac{\sum \frac{F_i}{x_i}}{\sum \frac{F_i}{x_i}}$$

Geometrical mean is calculated either when the minimal and maximum value of a character differ from each other substantially or when we have data in the form of a ratio of two indicators (indices or growth ratios).

The simple geometrical mean is used for loose data (when occurrences are missing) or for grouped data with equal occurrences:

$$\bar{x}_{geom} = \sqrt[n]{x_1 x_2 x_3 \dots x_n}$$

For grouping data with uneven occurrences the geometrical weighted mean is used:

$$\bar{x}_{GEOM.WTD} = \sqrt[n]{(x_1)^{f_1} (x_2)^{f_2} (x_3)^{f_3} \dots (x_n)^{f_n}}$$

Quadratic mean and cubic mean are calculated when it is required to calculate the average size of a character expressed in quadratic or cubic units of measure.

*simple quadratic mean*

$$\bar{x}_{GUADSIM} = \sqrt{\frac{\sum x_i^2}{n}}$$

*weighted quadratic mean*

$$\bar{x}_{GUADWTD} = \sqrt{\frac{\sum x_i^2 f_i}{f_i}}$$

*simple cubic mean*

$$\bar{x}_{CUB.SIM} = \sqrt[3]{\frac{\sum x^3}{n}}$$

*weighted cubic mean*

$$\bar{x}_{CUB.WTD} = \sqrt[3]{\frac{\sum x^3 f_i}{f_i}}$$

Structural means are used for study of the internal composition and structure of the distributed sequences of character values.

*Mode (Mo)* is the most frequently used occurring value of a character or a value of a variant with a highest occurrence rate.

If there exists a sequence of data, which are presented as intervals, it is required to calculate, first of all, the modal interval, that is the interval with a highest occurrence, and then the following calculation shall be made:

$$Mo = X_{MO} + d_{MO} \frac{f_{MO} - f_{MO-1}}{(f_{MO} - f_{MO-1}) + (f_{MO} - f_{MO+1})}$$

where  $X_{MO}$  is the lower boundary of the modal interval;

$d_{MO}$  is the interval value;

$f_{MO}$  is the frequency of the modal value;

$f_{MO-1}$  is the frequency of the interval, which precedes the modal interval;

$f_{MO+1}$  is the frequency of the interval, which follows the modal interval.

*Median (Me)* is the value of the variant in the center of the population character values arranged in ascending order. The median divides the sequence of values into two equal parts.

To calculate the median, it is necessary to find its ordinal number by the following formula:

$$N_{ME} = \frac{n+1}{2}$$

where  $n$  is the volume of the population.

Median will be the value of the variant which is directly under the median No. To obtain the median in the interval sequences it is necessary, first of all, to calculate the median interval by the following formula:

$$N_{Me} = \frac{n}{2}$$

Then, on the basis of the accrued occurrence rate (the amount of all previous occurrence rates), it is necessary to determine the interval the median value of the character belongs to. The median is directly calculated by the formula:

$$Me = X_{Me} + d_{Me} \frac{\sum f - S_{Me-1}}{f_{Me}}$$

where  $X_{Me}$  is the lower limit of median interval;

$d_{Me}$  is the value of the median interval;

$S_{Me-1}$  is the sum of the accrued occurrence rates of the interval preceding the median interval;

$f_{Me}$  is the frequency of the median interval.

**Conclusions.** Thus, there is a set of statistical indicators varying in purpose, methods and tasks of estimates, as well as in the designated area of use.

The set of such inter-related indicators applicable to specific areas or processes of the social life is called the system of statistical indicators. The system of statistical indicators covers all aspects of life of the human society at various levels: at the country level, at the region level (macrolevel) or at the level of tourist enterprises (microlevel).

The types and forms of such systems are rather diverse and depend on a particular task and complexity of objects under study.

In the process of realization of the set tasks of survey the tourism statistics uses the relative indicators, quantitative and qualitative characteristics of these phenomena and processes that in total and in different combinations generate the tourist market. These indicators are designed to reflect the condition, development and stability of the market at various levels, in time and in space (geographic and social and economic) [1, p. 203–219].

Each particular branch of statistics works out its specific indicators, which should be interconnected and represent a complete and logical system making it possible to study in detail the social and economic process and to obtain valid statistical data. Interrelation and links of the social and economic phenomena and processes determine the links between statistical indicators.

The system of statistical indicators is based on economic and social categories of the tourist market. These include services, tourist product, demand, price, offer, distribution costs, profit from sale of services.

The set of indicators of the tourist market is a set of interconnected and internally consistent indicators describing the key economic processes and the economy as a whole. The internal consistency of the indicators makes it possible to use them in a combination and also to calculate various derivative coefficients for analytical purposes.

For development of the tourist market it is necessary to perform, apart from the overall basic and economic analysis, a detailed analysis of various data, including:

- infrastructure of the region;
- tourist sights and types of tourist activities;
- condition of tourist facilities and services;
- the existing and potential forms of tourism;
- various tourist market segments;
- environmental condition of the region;
- social and cultural aspects;
- institutional elements.

In a number of areas, tourism affects the national economy as a whole. In entrepreneurial activities creation of a tourist enterprise generates benefit, as it provides tourist product, services to consumers, jobs and wages are provided to the employees; the founders receive profit; the government and the region budget collect taxes and charges. In consumer segment, the tourists' demand for various merchandise and services facilitates the development of local production and improved living standards of population. In the currency exchange sector, tourism generates substantial inflows of foreign currency. The tourist infrastructure also develops and this can be used by the local population as well.

In relation to tourism it is expedient to consider the following groups of statistical indicators: social and economic indicators; indicators of tourism develop-

ment, particular indicators describing activities of tourist enterprises.

To a certain extent social and economic indicators are measurers of development of different branches of industry and types of services, including tourist services. They serve the basis of the opinions on the position held by a country or region in the economy, the basis for the initial valuation of the economic and human potential. To a certain extent indicators serve a basis of social and economic forecast of any activity development.

The major indicators of the state social and economic policy are:

- area of the territory;
- population [1, p. 560 – 569];
- gross domestic product (GDP);
- volume of exported products;
- average annual number of population employed;
- average annual unemployed population;
- monthly average wages;
- cash income of the population;
- cash expenses of the population;
- average level of education.

The unified indicator reflecting the level of economic development of the regions may also serve as the indicator of development. Such indicator used in the international practice of inter – country comparison, is the index of development of human potential. It is calculated on the basis of three indexes: longevity, educational level (including literacy of adult population) and the gross domestic product per capita.

Indicators of tourism development provide information about condition of the tourist industry and tourist resources. The list of the key tourism indicators is selected by experts chosen for description of the tourist potential of the administrative and territorial unit.

Individual indicators characterize an object or a particular observation unit in the area of tourism: a hotel, a travel agency, a tourist. Individual indicators are presented in forms of statistical reporting and in other forms of observation. On the basis of individual statistical indicators the consolidated absolute and relative indicators are calculated that constitute the basis for information data base required for taking management decisions [4].

## References

1. Вишневська О. О. Туристичне країнознавство: підручник / О. О. Вишневська, А. Ю. Парфінченко, В. І. Сідоров. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. – 594 с.
2. Карманова Т. Е. Статистика туризма – Tourism statistics : учебник / Т. Е. Карманова и др. – М. : КНОРУС, 2010. – 240 с.
3. Ковалевський Г. В. Статистика : учебник / Г. В. Ковалевський; Харьков. нац. акад. гор. хоз-ва. – Х. : ХНАГХ, 2012. – 445 с. Statistics: text-book / G. V. Kovalevskiy; Kharkov National Academy of Municipal Economy. – Kharkov : KHNAME, 2012. – 445 pp.
4. Куценко О. І. Статистика туризму : навчально-методичний посібник для студентів напрямів підготовки 6.030506 «Прикладна статистика» та 6.140103 «Туризм» / О. І. Куценко. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 74 с.
5. Everitt B. S. The Cambridge Dictionary of Statistics / B. S. Everitt 3-rd ed. / Эверитт Б. С. Большой словарь по статистике / Науч. ред. перевода И. И. Елисеева. – 3-е изд. – М. : Проспект, 2012. – 736 с.
6. UNWTO World Tourism Barometer [Электронный ресурс] / Веб-сайт статистики ВТО. – Режим доступа : <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>

## ПРІОРИТЕТНІ ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Л. В. Малахова,

к.е.н., викладач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

larisa\_2007@list.ru

Стаття присвячена пошуку шляхів забезпечення конкурентоспроможності туристичної сфери України. У результаті дослідження виявлено низку проблем, що стримують розвиток сфери туризму та подорожей України. Розраховано коефіцієнт відносної експортної спеціалізації для вітчизняної туристичної сфери, що продемонстрував відсутність міжнародної спеціалізації з експорту туристичних послуг. Запропоновано два шляхи забезпечення конкурентоздатності туристичної галузі України у сучасних глобалізаційних умовах. Перший шлях спрямований на кластеризацію туристичної галузі України, а другий – на створення привабливого іміджу вітчизняної сфери туризму. Найбільш пріоритетним шляхом формування конкурентоспроможності сфери туризму та подорожей України є напрямок кластеризації, впровадження якого зможе підвищити й імідж туристичної галузі.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, туристична галузь України, коефіцієнт відносної експортної спеціалізації, шляхи забезпечення конкурентоспроможності туристичної галузі, кластеризація, імідж сфери туризму.

### ПРИОРИТЕТНЫЕ ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

Статья посвящена поиску путей обеспечения конкурентоспособности туристической сферы Украины. В результате исследования выявлен ряд проблем, сдерживающих развитие сферы туризма и путешествий Украины. Рассчитан коэффициент относительной экспортной специализации для отечественной туристической сферы, который продемонстрировал отсутствие международной специализации по экспорту туристических услуг. Предложены два пути обеспечения конкурентоспособности туристической отрасли Украины в современных глобализационных условиях. Первый путь направлен на кластеризацию туристической отрасли Украины, а второй – на создание привлекательного имиджа отечественной сферы туризма. Наиболее приоритетным путем формирования конкурентоспособности сферы туризма и путешествий Украины является направление кластеризации, внедрение которого сможет повысить и имидж туристической отрасли.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, туристическая отрасль Украины, коэффициент относительной экспортной специализации, пути обеспечения конкурентоспособности туристической отрасли, кластеризация, имидж сферы туризма.

### PRIORITY WAYS TO ENSURE COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN TOURISM SECTOR

The article studies on finding ways of ensuring the competitiveness of the tourism industry of Ukraine. The study reveals problems that prevent the development of Ukrainian tourism and travel business. The coefficient of relative export specialization for the domestic tourism industry has been calculated and has been studied the absence of international specialization in the export of tourist services. The author gives two ways of ensuring the competitiveness of the tourism industry of Ukraine under modern conditions of globalization. The first way is aimed at clustering of Ukrainian tourism industry and the other is aimed to create an attractive image of domestic tourism industry. The highest priority way of forming competitiveness of tourism and travel business of Ukraine is clustering, which implementation can increase the image of tourism industry too.

**Key words:** competitiveness, the coefficient of relative export specialization, tourism industry of Ukraine, clustering, image of tourism sphere, the ways of ensuring the competitiveness of the tourism industry.

**Постановка проблеми.** Глобальні зміни у світі, викликані світовими кризовими явищами, політичними та економічними факторами, активним розвитком інтеграційних процесів, а також стрімким науково-технічним прогресом, викликали необхідність розробки нових підходів до сприйняття соціально-економічного розвитку, як усєї світової співдружності, так і окремих держав. У таких умовах проблеми конкуренції виходять на перший план. Через високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, сезонну нестабільність попиту на туристичні послуги, нестачу фінансових ресурсів, відсутність належної орієнтації на клієнта, невідповідність якості туристичного продукту міжнародним стандартам туристична сфера особливо гостро має потребу в активній розробці досліджень своєї

конкурентоспроможності. Для України дуже важливо запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, а також особливо актуальним є визначення конкурентоспроможних галузей і створення діючого механізму підтримки пріоритетних виробників та шляхів формування їх конкурентоздатності на світовому ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед вітчизняних і зарубіжних науковців вагомий внесок у розвиток сучасної теорії конкурентоспроможності внесли М. Портер, І. Ансофф, А. П. Градов, В. Л. Дикань, І. Б. Іванов, І. Н. Герчикова, А. А. Мазаракі, П. М. Ушакова, А. Т. Литвиненко, І. В. Смолін, І. В. Балабанова, О. Є. Шишкова та ін., які досліджували проблему конкурентоспроможності

підприємств у сфері матеріального виробництва та торгівлі. Аналізу розвитку туристичної галузі України присвячені праці Л. Геншафт, Л. Гонтаржевської, Я. Дубенюка, Л. Левковської, О. Лихоманової, Ю. Мігущенко, Т. Ткаченко та ін. Однак в роботах даних авторів недостатньо уваги приділено розробці дієвих шляхів формування конкурентоспроможності туристичної сфери на світовому ринку, що і обумовило актуальність дослідження.

**Метою** даної статті є пошук пріоритетних шляхів забезпечення конкурентоспроможності туристичної сфери України у сучасних умовах глобальної нестабільності.

**Виклад основного матеріалу.** Українська туристична сфера має низку проблем, які не дають Україні стати конкурентоспроможною на світовому туристичному ринку на належному рівні. До них можна віднести такі фактори:

- політична нестабільність;
- недостатній рівень фінансування туристичної галузі;
- невідповідність стану туристичної інфраструктури міжнародним стандартам;
- слабкий зв'язок пов'язаних та підтримуючих галузей з туристичною;
- невизначеність зовнішньоекономічних стратегій більшості національних туристичних підприємств;
- недосконалість туристичної політики уряду та нормативно – правової бази розвитку туризму;
- неефективне використання потенціалу туристичних ресурсів [1, с. 255].

Усі вищезазначені проблеми не дають стати туристичній сфері міжнародно спеціалізованою для економіки України. Для підтвердження цього проведемо розрахунок основного показника рівня міжнародної спеціалізації галузі – коефіцієнта відносної експортної спеціалізації ( $K_y$ ), що дорівнює відношенню питомої ваги товару чи послуги в експорті країни до питомої ваги товару чи послуги в світовому експорті. За допомогою цього коефіцієнта можна визначити товари (послуги) і галузі, які є міжнародно спеціалізованими для даної країни. Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації ( $K_y$ ) визначається за формулою

$$K_y = \frac{X_{yc} / X_c}{X_{yw} / X_w} \quad (1) \quad [2, \text{с. 56}]$$

де  $X_{yc}$  – експорт галузі  $y$ ,  $X_c$  – експорт країни,  $X_{yw}$  – експорт світового виробництва галузі  $y$ ,  $X_w$  – світовий експорт.

При  $K_y > 1$ : чим більше  $K_y$ , тим більше явною є міжнародна спеціалізація даної галузі. При  $K_y < 1$ : чим нижче  $K_y$ , тим менше підстав вважати дану галузь (товар, послугу) міжнародно спеціалізованою.

Розрахуємо коефіцієнт відносної експортної спеціалізації для туристичної галузі України за 2013 рік.

$X_{yc} = 538535,8$  тис. дол,  $X_c = 14836264,2$  тис. дол. [3],  
 $X_{yw} = 1243$  млрд дол,  $X_w = 4625$  млрд дол. [4].

$$K_y = \frac{0,036}{0,26} = 0,138$$

Отже, коефіцієнт відносної експортної спеціалізації для туристичної галузі України склав 0,138, що є доволі низьким показником для країни з багатими туристичними ресурсами. Можна зробити висновок, що туристична галузь не є міжнародно спеціалізованою для України. Результати розрахунку цього коефіцієнта ще раз підтверджують, що українська туристична сфера має низку проблем, які потребують вирішення для здобуття конкурентних переваг на світовому ринку туристичних послуг. З цією метою пропонуємо розглянути два варіанти забезпечення конкурентоспроможності туристичної сфери.

Перший варіант спрямований на кластеризацію туристичної сфери.

Туристичний кластер – сконцентрована на певній території група соціальних інститутів сфери туризму та гостинності: туроператори, турагенти, засоби розміщення, організації громадського харчування, транспортні компанії, ВНЗ, науково – дослідні інститути, органи державної влади та ін., взаємодоповнюючі та посилюючі конкурентні переваги окремих компонентів і кластера в цілому [5].

Туристичні кластери можуть бути створені на базі всіх восьми рекреаційних регіонів України, а об'єднавши свої зусилля надалі, зможуть підвищити конкурентоспроможність всієї сфери. Основною метою діяльності туристичних кластерів є розвиток конкурентних переваг регіону шляхом активізації всіх видів туризму, яка передбачає вирішення таких пріоритетних задач:

- створення реєстру об'єктів туристичної інфраструктури;
- реклама, створення туристичного іміджу регіону;
- створення інформаційної бази регіону з визначенням можливих туристичних маршрутів, місць відпочинку, транспортної системи тощо шляхом формування інтернет-сторінки, друкованих видань та інформаційних туристичних офісів, бюро, довідок;
- підвищення рівня кваліфікації та інтелектуального потенціалу працівників туристичної сфери;
- розвиток індустрії розваг з урахуванням місцевих особливостей;
- проведення заходів зі збереження і реконструкції пам'ятників архітектури, що мають важливе історичне значення;
- отримання фінансування для розвитку всіх видів туризму з місцевих та державного бюджетів, міжнародних фондів [6, с. 163].

Отже, основними перевагами кластерної моделі організації туристичного бізнесу є:

- застосування ефекту масштабу, коли економічна ефективність спільної діяльності об'єднаних у туристичний кластер підприємств є вищою порівняно з відокремленою діяльністю;



- розширення доступу до інновацій, що досягається внаслідок зустрічних міжфірмових потоків ідей та інформації;

- формування локального галузевого ринку праці, що дає змогу здійснювати обмін співробітниками, їхнє стажування, підвищення кваліфікації;

- зменшення собівартості послуг внаслідок спільного використання туристичних ресурсів і туристичної інфраструктури, розширення кола конкуруючих між собою постачальників і споживачів туристичних послуг, розвитку кооперування, догвірної спеціалізації [7, с. 78].

Отже, створення туристичних кластерів дозволить, в першу чергу, модернізувати інфраструктуру сфери туризму, підвищити якість послуг, збільшити туристичні потоки.

Другий варіант спрямований на підвищення туристичної привабливості України як напрямку забезпечення конкурентних переваг сфери туризму. Наукові дослідження свідчать, що привабливий імідж є інструментом формування конкурентоспроможності національної туристичної індустрії [8, с. 167].

У процесі підвищення туристичної привабливості регіону важливе місце посідає інформування туристів про принади регіону. Туристично приваблива територія – це територія, яка має потенціал туристичних ресурсів, сучасну розвинену матеріально-технічну базу туризму та доступну і достатню для туриста інформацію про неї, які б відповідали потребам туристів і забезпечували досягнення максимального соціально-економічного ефекту від розвитку в її межах туристичної індустрії. Підвищення туристичної привабливості території потребує належного і достатнього інформування. Адже, як свідчать статистичні дослідження, від кількості доступної інформації про туристичну територію значною мірою залежить кількість туристів, які забажають відвідати цю територію [9, с. 220].

Належного та в достатньому для потенційного туриста обсязі інформування підвищення туристичної привабливості території можна досягти, розвиваючи логістику туризму, тобто один з напрямків логістики, який передбачає оптимізацію туристичних (людських), матеріальних та інформаційних потоків, що забезпечують процес створення туристичного продукту чи надання туристичних послуг [10, с. 10].

З метою підвищення туристичної привабливості території може використовуватись регіональний маркетинг, який передбачає:

- рекламу регіону, яку необхідно спрямовувати на конкретного споживача чи інвестора;

- інформаційно-консультаційне сприяння успішній діяльності туристичних підприємств у регіоні, яке має мати інноваційний характер.

Реклама туристичного регіону повинна генерувати враження та правильно управляти ними. Виробники та продавці туристичних товарів та послуг повинні турбуватись не стільки про продаж товарів чи послуг, скільки про створення позитивних

вражень і донесення їх до своєї цільової аудиторії, тобто будувати стійкий зв'язок між виробником та споживачем туристичного продукту. Інформування про можливості розвитку бізнесу у регіоні чи впровадження новітніх технологічних рішень у туристичній сфері доцільно включати у державні програми розвитку туризму на регіональному рівні [11, с. 40].

Особливість туристичного маркетингу полягає в специфіці туристичного продукту, його фіксованості у часі та просторі. Неможливо змінити місце розташування туристичного підприємства, адже воно розміщується саме біля туристичного ресурсу, донести його до споживача чи забезпечити сприятливі погодні умови. Попит на туристичний продукт може коливатися щодня, протягом тижня чи сезону. У пік сезону наплив туристів збільшується, а в міжсезоння засоби розміщення туристів (готелі, санаторії, туристичні бази тощо) можуть бути порожніми. Згідно з концепцією територіального маркетингу, стратегії позиціонування слід проводити як на мікрорівні, так і на макрорівні, тобто пропонувати сукупний продукт (послуги) місцевості, підкреслюючи особливості цього регіону, виділяючи унікальні характеристики продукту (послуги) [12, с. 200].

Для оптимізації інформаційних потоків важливо враховувати той факт, що розвиток туризму у різних регіонах країни неоднаковий. Увагу туристів привертають не всі місця, а лише деякі. Спеціальних досліджень привабливості окремих регіонів для туристів майже не проводилось. Усе ж, за твердженням Е. Дж. Блейклі [13, с. 267], можна виділити три типи регіонів залежно від розвитку туризму в них:

- 1) регіони, що не являють собою інтересу для туристів. Це переважно місцевості в глибині континенту, які не мають ніяких особливих чи унікальних принад для масового туриста. Це також і невеликі містечка, розташовані далеко від основних ділових маршрутів. До цієї категорії належать більшість малих міст у державі;

- 2) регіони, що являють собою значний інтерес для туристів. Це місця, що вирізняються з-поміж інших своєю мальовничістю, чудовим кліматом чи історико-культурними пам'ятками. Вони й без особливої реклами приваблюють туристів з усієї країни та за її межами. Зазвичай, такі місця є всередині або поблизу великих міських агломерацій;

- 3) центри, що викликають деякий інтерес у туристів. Це місця, для яких туризм – це лише компонент якоїсь іншої значної економічної діяльності.

Для привертання уваги потенційних туристів до певного регіону важливо залучати місцеве населення. Гостинність місцевого населення може вплинути на привабливість території. Слід також приділяти увагу вихованню жителів, підприємців та державних діячів. Використовуючи концепції регіонального маркетингу, слід залучати місцеве населення до промоції культурних, історичних та інших цінностей свого регіону. Місцеве населення на усіх рівнях повинно бути гордим за своє місто, обізна-

ним з його історією, традиціями та звичаями, що зауважують приїжджі одразу. Потенціал території меншою мірою залежить від географічного положення, клімату і наявності природних ресурсів, ніж від людського потенціалу, їх кваліфікації та організованості. Чим менша та віддаленіша територія, тим більш професійною вона повинна бути [9, с. 227].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Туристична сфера України знаходиться під впливом багатьох як внутрішніх, так і зовнішніх проблем, має низький рівень конкурентоспроможності на світовому ринку туризму та подорожей. У ході дослідження було запропоновано два шляхи забезпечення конкурентоспроможності туристичної сфери України у сучасних умовах глобальної не-

стабільності, перший з яких спрямований на класифікацію туристичної галузі України, а інший — на створення привабливого іміджу як країни в цілому, так і сфери туризму. Було виявлено, що запропоновані заходи підвищення туристичної привабливості можуть бути реалізовані під час функціонування туристичних кластерів. Саме тому найбільш пріоритетним шляхом формування конкурентоспроможності сфери туризму та подорожей України є напрямок створення туристичних кластерів. Перспективи подальших досліджень пов'язані саме з визначенням найбільш перспективних регіонів для кластеризації, а також розробкою механізму створення туристичних кластерів у рамках вітчизняної туристичної сфери.

### Література

1. Малахова Л. В. Пути повышения конкурентоспособности туристической отрасли Украины / Л. В. Малахова // Туристичний бізнес : світові тенденції та національні пріоритети. Матеріали V міжнародної науково — практичної конференції 15 квітня 2011 року. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. — С. 255 — 257.
2. Фомичев В. И. Международная торговля / В. И. Фомичев. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 446 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.un.org/ru/wto/>
5. Колесник О. А. Кластерная модель развития туризма в Украине [Электронный ресурс] / О. А. Колесник. — Режим доступа : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2009\\_1/09kootvu.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09kootvu.pdf)
6. Подлепіна П. О. Кластери як організаційна форма активізації регіонального туристичного ринку / П. О. Подлепіна // Туристичний бізнес : світові тенденції та національні пріоритети: матеріали міжнародної науково — практичної конференції 21 — 22 травня 2010 року. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. — С. 162 — 167.
7. Черторижський В. М. Кластерна модель організації туристичної діяльності — чинник виходу та закріплення туристичних фірм на зовнішніх ринках / В. М. Черторижський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. н ук.-техн. праць. — Львів : РВВ НЛТУ України. — 2009. — № 19. — С. 76 — 81.
8. Парфіненко А. Ю. Туризм як національний пріоритет соціально — економічного розвитку України / А. Ю. Парфіненко // Вісник Інституту економіки Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. — 2010. — № 884. — С. 165 — 170.
9. Музиченко-Козловська О. В. Методика оцінки рівня туристичної привабливості регіону / О. В. Музиченко — Козловська // Регіональна економіка. — 2006. — № 1. — С. 218 — 228.
10. Музиченко-Козловська О. В. Економічне оцінювання та регулювання туристичної привабливості території : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Музиченко — Козловська. — Л., 2007. — 21 с.
11. Белуха О. М. Розвиток туристичної галузі Львівської області в контексті реалізації регіональної туристичної політики / О. М. Белуха, Л. В. Павліш // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.7. — С. 38 — 43.
12. Мельник О. В. Інтегральний показник туристичної привабливості території: поняття та теоретичні аспекти / О. В. Мельник // Регіональна економіка. — 2004. — № 4. — С. 197 — 205.
13. Ковалевський Г. В. Оценка туристической привлекательности региона (на примере Иордании) / Г. В. Ковалевський, М. М. Омуш // Вестник ХНУ имени В. Н. Каразина. — 2002. — № 564. — С. 266 — 269.

## ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

І. М. Шамара,

старший викладач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

sorokotyaga82@gmail.com

У статті розглядаються основні теоретичні підходи до формування інтеграційних процесів в управлінні підприємств туристичної галузі. Виявлено актуальність завдань щодо формування й впровадження новітніх організаційно-управлінських засад в управлінні підприємств туристичної галузі у зв'язку з входженням України до високорозвиненого соціально-економічного, культурного й правового поля Європи й світу.

Проаналізовані економічні переваги консолідування діяльності та формування інтеграційних структур, а саме: узгодження економічних інтересів учасників інтеграції та підвищення ефективності їхньої діяльності. Розкрито сутність, причини виникнення існуючих моделей інтеграції в туристичній галузі – вертикальної та горизонтальної. Розглянуто вертикальну інтеграцію «вперед» та «назад». Також розглянуто форми інтеграції, такі як: концентрація та кооперування. Проаналізовано інтеграційні процеси в управлінні підприємств, що охопили туристичний ринок України. Особливу увагу приділено франчайзинговій формі ведення бізнесу в Україні.

Розглянуто конкурентні переваги від розробки та впровадження стратегії інтеграції в управлінні підприємств туристичної галузі, а саме: використання єдиного маркетингу; допомога в навчанні та підвищенні кваліфікації персоналу; використання загальноновизнаної марки, бренду, іміджу; систематичне застосування гнучкої цінової політики; функціонування єдиної системи бронювання послуг; забезпечення високої якості обслуговування.

**Ключові слова:** туризм, стратегія інтеграції, інтеграційні процеси, туристичні підприємства, франчайзинг, готельні мережі, ресторанный бізнес.

### ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматриваются основные теоретические подходы к формированию интеграционных процессов в управлении предприятий туристической отрасли. Выявлена актуальность задач по формированию и внедрению современных организационно-управленческих методов в управлении предприятий в туристической отрасли в связи с входжением Украины к высокоразвитому экономическому, культурному и правовому полю Европы и мира.

Проанализированы экономические преимущества от консолидации деятельности и формирования интеграционных структур, а именно: согласование экономических интересов участников интеграции и повышения эффективности их деятельности. Раскрыты сущность, причины возникновения существующих моделей интеграции в туристической отрасли – вертикальной и горизонтальной. Рассмотрена вертикальная интеграция «вперед» и «назад». Также рассмотрены формы интеграции, такие как концентрация и кооперирование. Проанализированы интеграционные процессы в управлении предприятий, которые охватили туристический рынок Украины. Особенное внимание уделено франчайзинговой форме ведения бизнеса в Украине.

Рассмотрены конкурентные преимущества от разработки и применения стратегии интеграции в управлении предприятиями туристической отрасли, а именно: использование единого маркетинга; помощь в обучении и повышении квалификации персонала; использование общеизвестной марки, бренда, имиджа; систематическое использование гибкой ценовой политики; функционирование единой системы бронирования услуг; обеспечение высокого качества обслуживания.

**Ключевые слова:** туризм, стратегия интеграции, интеграционные процессы, туристические предприятия, франчайзинг, гостиничные сети, ресторанный бизнес.

### INTEGRATION PROCESSES IN THE ENTERPRISES MANAGEMENT OF TOURISM INDUSTRY

This article considers the main theoretical approaches to the formation of the integration processes in the enterprises management of tourism industry. The article reveals priorities of the objectives for the formation and implementation of modern organizational and management practices in the management of enterprises in the tourism industry in connection with the entry of Ukraine to a highly economic, cultural and legal field in Europe and the world.

The article analyzes economic benefits of the consolidation activities and the integration structures formation, such as: harmonization of the economic integration and interests of the participants to improve their performance. The essence, the cause of the existing models of integration in the tourism industry – both vertical and horizontal were revealed. The vertical integration of the «forward» and «backward» was considered. The forms of integration, such as the concentration and co-operation were considered too. The integration processes in the management of the enterprises, which covered the tourist market of Ukraine were analyzed. The author pays attention to the form of the franchise business in Ukraine.

The article considers that the competitive advantage from the development and implementation of the integration strategy in the management of enterprises of the tourism industry, such as: the usage of the single marketing; the assistance in training and staff development; the usage of well-known brand, image; the systematic usage of the flexible pricing policy; the operation of the single reservation system services; the ensuring of the high quality service.

**Key words:** tourism, integration strategy, integration processes, tourism enterprises, franchising, hotel chains, restaurant business.

**Постановка проблеми.** Швидкий процес трансформацій як в Україні так і в світовому економічному просторі, активізація економічних процесів призводять до істотних змін та актуалізують проблему пошуку нових моделей та методів управління підприємствами.

В умовах посилення інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу, конкуренції в підприємницькому середовищі виникає необхідність пошуку перспективних напрямків розвитку підприємств, які полягають у необхідності консолідації діяльності, запровадження інноваційних організаційно-управлінських структур, форм і методів функціонування підприємств, оптимізації й вироблення ефективних механізмів управління та розвитку інтегрованими структурами, налагодження результативної економічної взаємодії та стратегічного партнерства, розбудови інтеграційних процесів.

Актуальність завдань щодо формування й впровадження новітніх організаційно-управлінських засад зростає з поглибленням процесів входження України до високорозвинутого соціально-економічного, культурного й правового поля Європи й світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Істотний внесок у дослідження розвитку інтеграційних концепцій в туризмі внесли М. Біржаков, М. Жукова, М. Кабушкін, В. Квартальнов, Дж. Р. Уокер та ін. Численні наукові доробки є свідченням багатогранності інтеграційних концепцій, які на принципах системності потребують узагальнення, уточнення й поглиблення. Але сучасні процеси трансформації суспільства обумовлюють необхідність розгляду класичних концепцій інтеграції та методів активізації інтеграційних процесів адаптації з урахуванням національних особливостей та умов ведення туристичного бізнесу.

**Постановка завдання.** Основною метою даного дослідження є виявлення інтеграційних процесів в управлінні туристичних підприємств та аналіз основних економічних та конкурентних переваг від застосування стратегії інтеграції.

**Виклад основного матеріалу.** Завдяки стрімким темпам зростання вже наприкінці минулого та на початку XXI ст. туристична галузь стала лідером світової економіки. За даними ЮНВТО, кількість міжнародних туристичних прибуттів у 2013 році збільшилась більше ніж на 5 % порівняно з 2012 роком та склала 1 млрд 087 млн прибуттів, а загальні експортні надходження від міжнародного туризму склали 1,4 трлн дол. [5].

Туризм відіграє інтегруючу роль у забезпеченні позитивної динаміки кількісних та якісних параметрів розвитку світової економіки, інших галузей і видів економічної діяльності, таких як транспорт, торгівля, виробництво сувенірів та ін.

Україна значно поступається світовим та європейським тенденціям розвитку туристичного ринку. Проблема багатьох вітчизняних туристичних підприємств полягає в тому, що вони воліють розширю-

ватися шляхом нарощування виробництва на своєму одному підприємстві, замість того, щоб створювати ланцюг господарюючих одиниць. Та необхідно розуміти, що в існуючих ринкових умовах туристичним підприємствам буде важко «вижити» поодиночі.

Економічна інтеграція створює нові можливості й перспективи діяльності на ринку. Підприємство матиме більше економічних переваг за рахунок економії від масштабу виробництва, якщо буде взаємодіяти з безліччю ринкових та інституціональних соціально-економічних агентів, від дій яких значній мірі залежить успіх роботи підприємства. Консолідування діяльності та формування інтеграційних структур сприяє узгодженню економічних інтересів учасників інтеграції та підвищенню ефективності їхньої діяльності та є пріоритетним орієнтиром розвитку й розбудови територій, галузей, національної та міжнародної економіки в цілому. Формування дієвих механізмів та інструментів управління підприємств, що об'єдналися, забезпечує максимізацію їхніх прибутків, оптимізацію напрямів діяльності, стійке функціонування, підвищує їхню безпеку при зміні зовнішніх умов, оскільки саме ефект масштабу може виявитися не тільки в традиційній формі – у площині удосконалення якості послуг, інтеграції ресурсів та окремих напрямів спільної діяльності, але й у руслі створення позитивного іміджу, формування корпоративної культури й соціальної відповідальності, отримання конкурентних переваг на ринку [1].

Розрізняють дві моделі інтеграції: вертикальну та горизонтальну. Вертикальна інтеграція дає можливість туристичній організації отримати владу на всіх етапах створення та дистрибуції продукту, стандартизувати процеси надання послуг та контролювати рівень цін і якості, забезпечити високе завантаження власних потужностей.

Вертикальна інтеграція поділяється на вертикальну інтеграцію «вперед» та «назад». Вертикальна інтеграція «вперед» охоплює інтеграцію підприємства з усіма підприємствами, послуги яких необхідні для формування пакета туристичних послуг. Вертикальна інтеграція «назад» охоплює інтеграцію туроператора з усіма підприємствами, що беруть участь у збуті туристичного продукту [2].

Крім вертикальної інтеграції, в туризмі набула поширення горизонтальна інтеграція – інтегрування однотипних підприємств, що належать до одного рівня в ланцюгу створення вартості і є між собою конкурентами. Дана конкуренція проявляється у тому, що підприємства пропонують однакові або подібні продукти, однак працюють на різних географічних ринках. Це, наприклад, готельні мережі, мережі туристичних агенцій тощо. До горизонтальної інтеграції туристичні підприємства спонукають такі причини, як ефективне об'єднання зусиль, маркетингові переваги, зниження ризику, використання ефекту масштабу або економії, зумовленої зростанням обсягів виробництва. Перш за все, така економія досягається через централізацію функцій

управління, спільне постачання тощо. Також правові ринкові обмеження щодо зростання підприємства всередині країни призводять до необхідності горизонтальної інтернаціоналізації [2].

Інтеграція не завжди означає участь в капіталі або об'єднання капіталу. Вона здійснюється у двох формах [2]:

- 1) концентрація (участь в капіталі інших підприємств, злиття капіталу купівля підприємства);
- 2) кооперування (кооперації, франчайзингові системи, стратегічні альянси).

У випадку кооперування підприємство залишається незалежним у правовому відношенні, але співпрацює з іншими для об'єднання зусиль і покращання результатів своєї діяльності.

В останні роки інтеграційні процеси охопили як міжнародний туристичний ринок, так і ринок України. Розвиток як національного, так і міжнародного туристичного бізнесу характеризується укрупненням провідних суб'єктів, що відбувається переважно за рахунок активізації процесів інтеграції: злиття й поглинання; розвитку сучасних форм управління – укладання франчайзингових контрактів, контрактів на управління, договорів оренди, лізингу, концесії; встановлення й підтримки моделей партнерської взаємодії; формування стратегічних альянсів тощо.

Ще з кінця 1990-х рр. в Україні з'явилися туристичні мережі різних форм і типів. Найбільш відомою франчайзинговою організацією в галузі туризму виступає «TUI Ukraine», яка працює на ринку з 1997 р. під торговими марками «Вояж-Київ» і «Галопом по Європах»; об'єднує 75 турагентств по Україні та входить до міжнародної групи компаній «TUI Travel PLC», яка об'єднує понад 3500 туристичних агентств у 180 країнах світу; має власні авіакомпанії (150 літаків), нараховує понад 50 тис. співробітників, обслуговує на рік понад 30 млн клієнтів. Активну інтеграційну стратегію займають і такі туристичні оператори: «Куда угодно», «Join UP», «Tez Tour» (об'єднує понад 20 міжнародних компаній: туристичні оператори, агенти, готелі, авіакомпанії; в Україні – 32 туристичні агентства); «Travel Professional Agency» (8 власних представництв, 6 агентств на умовах франчайзингу) тощо [1].

У готельному господарстві розвиток інтеграційних процесів розпочався з появою двох національних готельних мереж: «Прем'єр Готелі (Premier Hotels)» (функціонує з 2003 р.) та «7 днів».

Ресторанним мережам у світі на цей час належать близько 20 % обсягів ринку, що свідчить про наявні переваги й широкі горизонти використання таких моделей стратегічної поведінки й розвитку. В Україні найвідомішими з них є: «Козирна карта», «Світова карта», «Eric's family», «Happy days», «Конкорд груп», «Пивкофф» тощо.

Одним із першопрохідців франчайзингу в Україні стала львівська компанія «Системи швидкого харчування» (FFS), що запустила мережу ресторанів швидкого обслуговування «Піца Челентано» ще в 1998 році. Пізніше вона стала розвивати ще три франчайзингові мережі закладів швидкого обслуговування: «Картопляна хата» (2001), «Кафе-пункт» (2002) і демократичні ресторани японської кухні «Япі» (2005).

За останні п'ять років спостерігається суттєва активізація діяльності як національних, так і міжнародних інтеграційних формувань на туристичному ринку України, проте вони знаходяться на етапі формування, їхній розвиток потребує теоретичного обґрунтування організаційно – економічних засад і адаптації до українських реалій світових схем і моделей інтеграційних відносин.

**Висновки.** Інтеграція в туризмі надає значні конкурентні переваги підприємствам і забезпечує домінуюче положення на ринку, а саме: використання єдиного маркетингу, що дозволяє суттєво заощаджувати кошти на проведенні самостійних глобальних досліджень; навчання персоналу, підвищення його кваліфікації, можливість обміну професійним досвідом, здійснення централізованої підготовки кадрів, що значно скорочує витрати кожного учасника; доступність консалтингових та інших послуг фахівців-експертів у певних сферах; використання загально-визнаної марки, бренду, іміджу; систематичне застосування гнучкої цінової політики; функціонування єдиної об'єднаної системи бронювання послуг; застосування централізованої системи постачання й збуту; забезпечення високої якості обслуговування завдяки доступу до інноваційних технологій і наявності систем якості; використання мережевих принципів і стандартів роботи; надання інформаційної підтримки [1].

Для відновлення туристичного потенціалу України, подальшого розвитку туристичної галузі, створення конкурентного національного туристичного продукту необхідно на державному рівні забезпечити сприятливі умови формування та розвитку інтеграційних проектів туристичних підприємств.

## Література

1. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі: теорія та практика розвитку [Електронний ресурс] / М. В. Босовська / Київський національний торговельно-економічний університет. – Режим доступу : <http://irbis-nbuv.gov.ua/>
2. Гайдук А. Інтегрований туристичний концерн сучасна форма туристичного підприємства в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / А. Гайдук / Регіональна економіка. – 2006. – №2. – С.204–211 – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/gajduk.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/gajduk.htm)
3. Гировец С. О состоянии франчайзинга в Украине / С. Гировец // Маркетинг и реклама, 2006. – № 2. – С. 54 – 55.
4. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу [Електронний ресурс] / Л. П. Дядечко К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с. – Режим доступу : [http://tourlib.net/books\\_ukr/dyadechko.htm](http://tourlib.net/books_ukr/dyadechko.htm)
5. Офіційний сайт ЮНВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/>

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ В СІНГАПУРІ: 50 РОКІВ НА ШЛЯХУ ДО УСПІХУ

О. О. Шаповалова,

к. істор. н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

shapovalova@karazin.ua

У статті розглянуто особливості організації державної туристичної політики Сінгапуру. Проаналізовано основні досягнення в сфері туризму Сінгапуру на сучасному етапі. Особливу увагу зосереджено на роботі Ради з туризму Сінгапуру – офіційного органу Міністерства торгівлі та індустрії, який відповідає за розвиток туризму в країні. Показано структуру Ради з туризму Сінгапуру, виявлені основні напрямки та досягнення її діяльності в сфері туризму.

**Ключові слова:** Сінгапур, туризм, туристична політика, організація туризму, Рада з туризму Сінгапуру.

### ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИЗМА В СИНГАПУРЕ: 50 ЛЕТ НА ПУТИ К УСПЕХУ

В статье рассмотрены особенности организации государственной туристической политики Сингапура. Проанализированы основные достижения в сфере туризма Сингапура на современном этапе. Особое внимание сосредоточено на работе Совета по туризму Сингапура – официального органа Министерства торговли и индустрии, который отвечает за развитие туризма в стране. Показана структура Совета по туризму Сингапура, выявлены основные направления и достижения её деятельности в сфере туризма.

**Ключевые слова:** Сингапур, туризм, туристическая политика, организация туризма, Совет по туризму Сингапура.

### PECULIARITIES OF TOURISM ORGANIZATION IN SINGAPORE: 50 YEARS TOWARDS SUCCESS

The article studies peculiarities of the organization of state tourism policy in Singapore; analyses main achievements in the field of tourism development in Singapore at the present stage. Particular attention is given to the analysis of the organization of Singapore Tourism Board as the official organization of Trade and Industry Ministry, which is responsible for the development of tourism in the country. The structure of the Tourism Council of Singapore is shown, main directions of its activities and achievements in the field of tourism are analyzed.

**Key words:** organization of tourism, Singapore, Singapore Tourism Board, tourism, tourism policy.

У 2015 р. виповнюється п'ятдесят років з народження незалежної Республіки Сінгапур. Країна, яка не має корисних копалин, досягла високого розвитку в різноманітних галузях економіки, зокрема в туризмі. Сьогодні Сінгапур займає перше місце в рейтингу конкурентоспроможності в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) і друге місце у світі згідно з Глобальним індексом конкурентоспроможності Світового економічного форуму 2014 – 2015 рр. [6]. Великої популярності Сінгапур набув також серед користувачів мережі Інтернет. Так, наприклад, згідно з порталом «Lonely Planet» в 2015 р. країна зайняла перше місце як найкраща туристична дестинація світу [4].

**Мета** даної статті – виявити особливості організації туризму в Сінгапурі на основі дослідження діяльності Ради з туризму Сінгапуру.

Туризм в Сінгапурі займає істотне місце в суспільному житті. Основними перевагами розвитку туризму в Сінгапурі, крім багатого природно-рекреаційного потенціалу, мальовничих ландшафтів, екологічно чистого довкілля, є бездогана транспортна інфраструктура, високий розвиток економіки в цілому і в туристичній сфері зокрема. Сінгапур є однією із найпопулярніших туристичних дестинацій серед іноземних туристів. За останні 50 років кількість іноземних туристів збільшилась з 90 тис. у 1964 р. до 15,6 млн у 2013 р. [5; 2]. Аналізуючи кількість ту-

ристів, які відвідують країну в останні роки (рис. 1), можна зробити висновок, що на кожного мешканця Сінгапуру припадає приблизно 3 туриста.

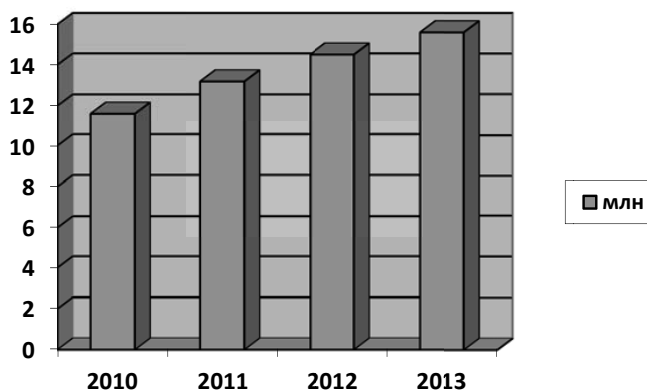


Рис. 1. Кількість іноземних прибуттів до Сінгапуру  
Складено автором за матеріалами: [2]

Географія міжнародних туристичних прибуттів представлена чотирма групами країн:

– країни Південно-Східної Азії (40 %), які були основними постачальниками туристів до Сінгапуру. У цій групі безумовними лідерами є Індонезія і Малайзія, з яких до Сінгапуру в 2014 р. приїхали більше 4 млн туристів (28 %);

– країни Північної Азії (29 %) була і залишається основним постачальником туристів в країну і особливу роль у цьому регіоні відіграє Китай, з якого у 2014 р. Сінгапур відвідало більше 2,2 млн туристів (14,6 %);

– європейські країни (10,2 %), в першу чергу Велика Британія (3 %), Німеччина (1,6 %) і Франція (1 %);

– інші зарубіжні країни, зокрема країни Океанії (8 %), Південної Азії (7,6 %), Америки (4 %) [2].

Таким чином, на сусідні азіатські країни припадає 77 % туристичного потоку (12 млн туристів). Найбільш популярним Сінгапур є серед мешканців таких азіатських країн, як Індонезія, Китай, Малайзія, Індія, Японія, Філіппіни, Гонконг та Таїланд.

Більше половини туристів – 61 % – відвідують Сінгапур повторно. Молоді туристи віком від 25 до 34 років складають 22,5 %, люди економічно активного віку 35 – 44 років – 21 %, а туристи 45 – 54 років – 17,2 %. В цілому, середній вік іноземного туриста складає 38 років. Кількість чоловіків серед туристів несуттєво переважає – 52 % проти 48 %. Майже половина туристів (49 %) приїжджають з чоловіком чи жінкою. Така статеві-вікова структура туристичного потоку пояснюється такими цілями туристичних подорожей: більше чверті туристів (36 %) приїжджають до Сінгапуру з метою відпочинку, на другому місці (20 %) – ділові цілі, на третьому місці (14 %) – відвідування друзів чи родичів [2].

З 1964 р. діяльність у сфері туризму в Сінгапурі регламентується Актом Ради з туризму Сінгапуру. Цим актом було створено Раду з просування туризму. Робота Ради була направлена на розповсюдження обізнаності про Сінгапур у світі та створення нових туристичних атракцій, зокрема острову Сентоса.

У 1970 р. Рада з просування туризму Сінгапуру розпочала маркетинг міста Сінгапур як міста для проведення різних подій. Через десять років Рада прийняла «Мільярдний план з розвитку туристичного продукту». Завданням плану було збереження історичних місць Сінгапуру, таких як Чайнатауну, Маленької Індії, Арабської вулиці, очищення сінгапурської річки і розробка нових туристичних продуктів та подій.

З метою розширення повноважень у 1997 р. Раду було перейменовано в Раду з туризму Сінгапуру (Singapore Tourism Board). Сьогодні це офіційний орган управління в Міністерстві торгівлі та індустрії країни. Його мета полягає у розвитку туристичного сектору країни та просування Сінгапуру як туристичної дестинації за кордоном. Головне управління Радою з туризму Сінгапуру здійснює рада директорів на чолі з головою [1]. В свою чергу, виконавчому директору підпорядковуються такі відділи:

– маркетингова група (відділи комунікації та маркетингу індустрії; стратегічного маркетингу та брендингу; міжнародного маркетингу);

– група з розвитку бізнесу (відділи розвитку бізнес-туризму; договорів, зустрічей і промо-туризму;

організації виставок та конференцій; круїзів; просування);

– група з політики та планування (відділи аналізу; наукових досліджень; стратегічного планування; готельного господарства та кадрів; туроператорів та тургідів);

– служба виконавчого директора (відділи управління кадрами; розвитку організацій; фінансовий; юридичний);

– група з розвитку (відділи розвитку культури; спорту; мистецтва, розваг та інтегрованих курортів; концепцій туризму);

– міжнародна група (відділи планування та Океанії; Південно-Східної Азії; Великого Китаю; Північної Азії; Південної Азії, Близького Сходу та Африки; Європи; Америки) [3].

Незалежний аудит ефективності роботи Ради з туризму Сінгапуру здійснюється спеціальним відділом зовнішнього аудиту. Рада має велику мережу офісів у всьому світі. На цей час існує 20 регіональних відділень і 3 маркетингові представництва в семи регіонах світу (в Америці, Південно – Східній Азії, Океанії, Європі, Китаї, Північній Азії, Південній Азії, на Близькому Сході і в Африці). Регіональні відділення здійснюють весь спектр функцій з розвитку туристичного бізнесу – від туристичного маркетингу до заохочення інвестицій [1].

У 2013 р. Рада з туризму і туристичний інформаційний центр Сінгапуру представили нову мету – розвиток якісного нового туризму, – для досягнення якої було поставлено чотири завдання:

– прийняття маркетингового підходу, орієнтованого на покупця. Вдалим прикладом такого підходу стала PR кампанія для індійських туристів, девізом якої став лозунг «Сінгапур – це свято, яке ти забереши з собою». Результатом кампанії стало збільшення на 10 – 30 % турів до Сінгапуру, на 88% відвідувань офіційного веб-сайту, на 47 % фанів у Facebook;

– підвищення привабливості Сінгапуру як туристичної дестинації, зокрема проведення різноманітних спортивних, культурних і бізнес-подій;

підтримка конкурентоспроможності індустрії, зокрема трансформація туристичного сектору до сталого зростання і розвиток готельного господарства;

– заохочення участі місцевих громад у розвитку туризму, зокрема робота зі студентами (надання більше ніж 500 можливостей для стажувань та більше ніж 50 стипендій) [5].

Аналіз кількості щорічних іноземних прибуттів свідчить про те, що туризм в Сінгапурі став привабливим для іноземців і вагомим компонентом структури національної економіки. Завдяки правильній політиці країни в сфері туристичного бізнесу, надходження від туризму у 2013 р. становили більше 18 млрд доларів США, а туристична індустрія склала 4 % ВВП і створила 160 000 робочих місць [2].

Таким чином, розвиток туризму в Сінгапурі обумовлено не лише наявністю багатого рекреаційного потенціалу країни, стабільно високим рівнем еконо-

міки, бездоганною транспортною інфраструктурою, але й сталою державною політикою в сфері туризму, основи якої були закладені 50 років тому зі створенням Ради з туризму Сінгапуру. Рада відіграла ключову роль у розробці та імплементації програм з розвитку туризму країни на середню і дальньою строкові пер-

спективи. Протягом 50 років Рада розробляла креативні інноваційні методи туристичної діяльності і позиціонувала позитивний туристичний імідж країни за кордоном. Уряд Сінгапуру докладє багато зусиль для забезпечення сталого росту і розвитку туризму, і цей досвід може бути корисним і для України.

---

### Література

1. About STB [Electronic resource]. – Way of access : <https://www.stb.gov.sg/about-stb/Pages/overview.aspx>.
2. Annual Report on Tourism Statistics 2013 [Electronic resource]. – Way of access : [https://www.stb.gov.sg/statistics-and-market-insights/marketstatistics/annual%20report\\_2013\\_f\\_revised.pdf](https://www.stb.gov.sg/statistics-and-market-insights/marketstatistics/annual%20report_2013_f_revised.pdf).
3. Overview of STB's Management [Electronic resource]. – Way of access : [https://www.stb.gov.sg/about-stb/Documents/STB\\_Management%20Team\\_2015%20Updated%20%20Jan.pdf](https://www.stb.gov.sg/about-stb/Documents/STB_Management%20Team_2015%20Updated%20%20Jan.pdf).
4. Singapore – Best in Travel 2015 – Lonely Planet [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.lonelyplanet.com/best-in-travel/countries/01-singapore?detail=1>.
5. Speech by Singapore tourism board chief executive Lionel Yeo at the tourism industry conference 2014 [Electronic resource]. – Way of access : [https://www.stb.gov.sg/Documents/tic2014\\_stbce%20speech.pdf](https://www.stb.gov.sg/Documents/tic2014_stbce%20speech.pdf).
6. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.



## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МОРСКОГО КРУИЗНОГО ТУРИЗМА

С. А. Юрченко,  
к. геогр. н., доцент  
Е. Е. Юрченко,  
соискатель

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

А. Е. Кондрова,  
к. геогр. н., доцент

Московский педагогический университет

Статья посвящена выявлению особенностей развития морского круизного туризма на современном этапе. Показано, что этот сектор туристического рынка сочетает в себе несколько видов туризма, является прибыльным даже в условиях экономического кризиса. Проанализирована динамика круизных туристов и выявлены процессы дедонцентрации на мировом круизном рынке. Выявлено, что опережающими темпами развивается европейский круизный рынок, который вносит существенный вклад в экономику континента. Охарактеризованы основные инновации в туристической инфраструктуре на современных круизных лайнерах. Выделены основные традиционные и новые круизные маршруты. Показано, что на рынке морских перевозок происходит объединение и укрупнение компаний. Дана характеристика трех крупнейших круизных холдингов.

**Ключевые слова:** морской транспорт, морской круизный туризм, круизные лайнеры, круизная индустрия, круизные компании.

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МОРСЬКОГО КРУІЗНОГО ТУРИЗМУ

Стаття присвячена виявленню особливостей розвитку морського круїзного туризму на сучасному етапі. Показано, що цей сектор туристичного ринку поєднує в собі декілька видів туризму, є прибутковим навіть в умовах економічної кризи. Проаналізовано динаміку круїзних туристів та виявлені процеси дедонцентрації на світовому круїзному ринку. Виявлено, що випереджальними темпами розвивається європейський круїзний ринок, який вносить істотний вклад у економіку континенту. Охарактеризовано основні інновації в туристичній інфраструктурі на сучасних круїзних лайнерах. Виділено основні традиційні та нові круїзні маршрути. Показано, що на ринку морських перевезень відбувається об'єднання та збільшення компаній. Подано характеристику трьох найкрупніших круїзних холдингів.

**Ключові слова:** морський транспорт, морський круїзний туризм, круїзні лайнери, круїзна індустрія, круїзні компанії.

### THE FEATURES OF DEVELOPMENT OF MODERN MARINE CRUISE TOURISM

This article studies marine cruise tourism development at the modern stage; it shows that this sector of tourism market combines several tourism types and is profitable even within economic crisis conditions. The article dynamics of cruise tourism analyzes and reveals processes of deconcentration at the world tourism market. It reveals that European cruise market develops at a higher pace and it makes substantial contribution to European economics. The main tourism industry innovations on the modern cruise ships are characterized. The main traditional and new cruise routes are defined. The article shows that there is consolidation and merger of companies of the sea transportation market. The article gives characteristic of the three biggest cruise holdings.

**Key words:** cruise ships, cruise industry, cruise companies, sea transport, sea cruise tourism.

С глубокой древности известны перевозки людей морским транспортом. Но начало морского туризма относят к концу XIX в., когда линейные пассажирские компании начали активно использовать суда в перевозках людей в период межсезонья. В 1890 г. предприниматель Альберт Баллин был первым, кто придумал использовать в зимний период трансатлантические лайнеры для путешествий по южным морям, чтобы они не простаивали в зимнее время. Это фактически представляло решение важной логистической проблемы. Строительство первого специализированного круизного судна было завершено в 1900 г. Особую популярность круизное судоходство получило в 1970-х гг. в Карибском бассейне, после чего распространилось по всему миру. С конца XX в. круизный сектор стал наиболее развивающимся в туристической индустрии [11].

В настоящее время морской круизный туризм очень популярен у туристов и любителей активного отдыха, так как одновременно сочетает несколько видов туризма — познавательный (экскурсионный), спортивный, лечебно-оздоровительный, рекреационный, деловой. Кроме того, в круизе на борту теплохода для полноценного отдыха имеется вся необходимая инфраструктура (гостиничная, ресторанный, спортивная, развлекательная, досуговая) с высоким уровнем сервиса. По данным UNWTO, круизный отдых оставался единственным прибыльным направлением мирового туризма даже в условиях экономического кризиса. В силу динамизма развития морского круизного туризма, постоянного внедрения инноваций его роль на рынке туристических услуг меняется. Поэтому изучение особенностей развития морского круизного туризма представляется актуальным.

Изучению морского транспорта посвящено достаточно большое количество трудов ученых. Особенности его развития рассматривались Н. В. Алисовым, Б. С. Хоревым, В. П. Максаковским, А. П. Голиковым, Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркиным, С. Б. Шлихтером и др. Отдельные аспекты географии, экономики, менеджмента круизного туризма на современном этапе отражены в трудах В. К. Бабарицкой, Ю. А. Джаладян, М. А. Жуковой, А. С. Кускова, О. Ю. Малиновской, В. С. Новикова, Т. М. Сергеевой, О. А. Фастовец, А. Д. Чудновского, В. С. Сенина и др.

**Цель статьи** – выявить тенденции и особенности развития морского круизного туризма на современном этапе.

Морские круизы – это очень трудоемкий и капиталоемкий сектор туристического бизнеса, который зависит от географических особенностей и метеоусловий и требует значительных инвестиций в портовое хозяйство и транспортный флот. Морские суда посещают более 2 тыс. морских портов более чем 120 стран мира. Техническая оснащенность портов постоянно растет. Кроме того, увеличивается их интеграция с сетью наземных транспортных систем благодаря железным дорогам, автомобильным коммуникациям и речным путям. Крупнейшими являются порты: Роттердам, Сингапур, Кобе, Шанхай, Тоба, Гонконг, Нагоя, Антверпен, Йокогама, Пусан и др. [12].

Общее число пассажиров круизных лайнеров с 1980 г. превысило 110 млн чел., причем свыше 60 % турпотока приходится на последние 10 лет, около 40 % – на последние 5 лет [4].

Сегодня круизный флот насчитывает более 300 судов по всему миру (в 2004 г. – 184), каждое из которых может перевозить около 3 тыс. пассажиров и более. Происходит как количественный, так и качественный рост морских круизных перевозок и судов [11]. К самым большим круизным лайнерам в мире относятся: Allure of the Seas, Oasis of the Seas, Liberty of the Seas, Freedom of the Seas, Norwegian Epic, Voyager of the Seas, Costa Favolosa, Costa Luminosa, Navigator of the Seas, MSC Splendida. Из них 8 ходят под «удобными флагами».

Современные лайнеры оборудованы сложными и надежными системами навигации и стабилизации, благодаря чему обеспечивается комфортное и безопасное путешествие при любых погодных условиях. Они предлагают туристам несколько типов комфортабельных кают, оборудованных телевизорами, холодильниками, разноуровневым освещением, системами климат-контроля, круглосуточное обслуживание и разнообразную инфраструктуру, включающую рестораны, бары, коктейль-холлы, бассейны, тренажерный

зал, спа-салон, конференц-залы, кинотеатр, ночные клубы, концертный зал для проведения вечерних шоу, казино, магазины беспошлинной торговли, библиотеку и др.

За последние несколько лет на новых круизных лайнерах увеличилось количество развлечений, предлагаемых туристам. Появились аквапарки, роллердромы, стены для скалолазания, боулинг-клубы, симуляторы игры в гольф или гонок Формулы – 1, каток с искусственным льдом и многое другое. Неслучайно стоимость каждого нового лайнера уже достигает 1 млрд дол., как, например, плавучего города под названием Liberty of the Seas [9].

Продвижению и росту круизной индустрии способствует Международная Ассоциация Круизных Компаний (CLIA), созданная в 1975 г. В ее состав входит 26 крупнейших круизных компаний, более 16 тыс. турагенств со всего мира, более 100 самых крупных поставщиков круизной индустрии, включая судостроительные заводы. CLIA принимает законодательства, способствующие созданию безопасной и благоприятной атмосфере на круизных лайнерах; обучает и развивает турагенства, являющиеся ее членами [1].

Долгое время большая часть морских круизов осуществлялась вблизи берегов Северной Америки. В США, главном круизном рынке, в круизах когда-либо побывало 15 % населения. В остальных странах этот показатель лишь приближается к 1 – 2% [4]. В настоящее время морские круизы охватывают весь мир, и их привлекательность с каждым годом увеличивается.

В 2012 г. в круизах побывало 20,86 млн туристов, в т. ч. 55,6 % – из США, 30 % – из европейских стран, в основном, из Великобритании и Германии (табл. 1).

В связи с ростом популярности морского и океанского отдыха на мировом круизном рынке наблюдаются процессы деконцентрации. Так, по срав-

Таблица 1

Динамика морских круизных туристов, млн чел. (1989–2012 гг.)

Регион	1989	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Северная Америка	3,29	4,4	6,88	9,96	10,38	10,45	10,39	10,40	11,01	11,4	11,6
Европа	0,53	1	2,07	3,15	3,44	4,05	4,48	5,06	5,71	6,18	6,26
Остальной мир	0,2	0,3	0,78	1,21	1,29	1,37	1,71	2,16	2,43	2,77	3,0
Итого	4,02	5,7	9,73	14,32	15,11	15,87	16,58	17,62	19,15	20,35	20,86
Доля Северной Америки (%)	81,8	77,2	70,7	69,6	68,7	65,8	62,7	59,0	57,5	56,0	55,6

Составлено по материалам : [6, с. 146; 18; 19]

нению с 1989 г., объемы морских круизов в мире увеличились в 5,2 раза, в то время как в Европе – в 11,8 раза. В результате доля европейских пассажиров в общем мировом пассажиропотоке круизных лайнеров в 2012 г. выросла на 16,8 пункта по сравнению с 1989 г., а североамериканских – сократилась на 26,2 пункта. В круизной отрасли заняты почти 900 тыс. чел., а оборот компаний составляет 117 млрд дол. [19].

Поданным доклада CLIA Europe's 2012 «Круизная индустрия: вклад круизного туризма в экономики стран Европы», европейские судоверфи выполняют заказы по строительству в 2013–2016 гг. 20 лайнеров для разных круизных компаний мира с общей вместимостью около 60 тыс. туристов при объеме инвестиций в круизную индустрию более чем в 10,5 млрд евро [19]. Это еще больше усилит конкуренцию на мировом круизном рынке. Согласно прогнозам специалистов, морские круизы в 2017 г. совершат 6,8 млн жителей Европы [18].

Круизная индустрия способствует развитию связанных с ней отраслей, что улучшает социально-экономическое положение страны или региона. Так, например, в экономику континента в 2012 г. круизная индустрия Европы внесла существенный вклад – 37,9 млрд евро; в ней было занято 326,9 тыс. чел. В 2012 г. круизные операции в Европе выполняли 43 круизных компании с европейской «пропиской», представленные 131 круизным лайнером, а также 76 кораблями 22 круизных линий с других континентов [19]. Сейчас Европа представляет второй по величине круизный рынок после Северной Америки.

Длительность круизных маршрутов колеблется от 3 дней до 2 недель. Но некоторые круизные компании организывают кругосветные путешествия продолжительностью более 120–140 дней. Основные маршруты проходят по следующим направлениям: Западные, Восточные и Южные Карибы. К классическим маршрутам в Европе относятся путешествия по Средиземному морю, где морские круизы охватывают сразу несколько европейских стран (Испания, Франция, Италия, Греция) и стран Северной Африки (Марокко, Тунис, Египет). Популярны также круизы вдоль берегов Британии, Скандинавии и России, круизы в Балтийском море, круизы из Северной Америки вокруг мыса Доброй Надежды в Индийский океан и далее в Юго-Восточную Азию и Австралию, круизы по Океании и из Австралии.

В последние годы большую популярность приобретают «ледовые круизы»: зимой к берегам Антарктиды, а летом в Арктику, к Северному полюсу. И хотя стоимость таких круизов достаточно высокая (10–18 тыс. дол.), тем не менее, ежегодный спрос на них стабильно увеличивается на 2 % [5].

Для привлечения туристов на рынке морских перевозок происходит объединение усилий и укрупнение компаний. В настоящее время 70 % круизного флота в мире принадлежит трем холдингам: Carnival Group, Royal Caribbean Cruises Ltd. (RCCL) и Star Group [11]. На них приходится 80 % мирового рынка круизов [4].

Судоходная компания Carnival Cruise Lines I nc. (CCL), созданная в 1972 г., положила начало истории и англо-американского концерна Carnival Corporation & plc. Штаб-квартира располагается в Майами, Флорида (США). Акции компании Carnival Corporation входят в индексы S&P 500 и FTSE 100.

По количеству перевозимых пассажиров Carnival Corporation & plc. сохраняет позиции крупнейшего круизного туристического оператора в мире. Это мультинациональная круизная компания, имеющая 20 дочерних круизных компаний, 77 тыс. сотрудников в штате, 100 круизных судов с возможным одновременным размещением более 277 тыс. туристов. Еще 7 судов будут поставлены до марта 2016 г. Ежегодно корпорация Carnival может обслужить около 10 млн туристов [16]. Выбор маршрутов, способных удовлетворить любой вкус и рассчитанных на разный бюджет, отличается большим разнообразием: Карибский бассейн, Аляска и Канада, Мексиканская Ривьера, Панамский канал, Гавайи, Южная Америка, Европа, Средиземное море, Полинезия, Австралия и Новая Зеландия, Транс – Атлантика.

Royal Caribbean Cruises Ltd. – американско-норвежское предприятие, имеющее штаб-квартиру в Майами, США. Это вторая по величине круизная компания в мире, включает пять дочерних предприятий и владеет 50 % акций TUI Cruises, которые котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже и бирже в Осло [15].

Royal Caribbean Cruises Ltd. была образована в 1997 г. на базе основанной в 1968 г. Royal Caribbean Cruise Line и купленной компании Celebrity Cruises, созданной в 1988 г. После слияния было принято решение о сохранении обоих брендов. Но Royal Caribbean Cruise Line была переименована в Royal Caribbean International, а Royal Caribbean Cruises Ltd. стала для обеих дочек материнской компанией.

Отличительной чертой компании является организация досуга своих гостей. Сюда входят многочисленные спортивные развлечения, различные мастер-классы и обучающие уроки (уроки по иностранным языкам и танцу), кулинарные демонстрации, дегустация вин, лекции о портах захода круиза, их истории и культуре.

В состав холдинга RCCL входит 42 новых круизных лайнера, которые выполняют свыше 200 маршрутов [7].

Star Cruises (современное название – Genting Hong Kong Limited) является третьей по величине круизной компанией мира. Ей принадлежат по 50 % акций круизных операторов Norwegian Cruise Line и NCL America и 100 % паромной компании Cruise Ferries, 22 круизных судна в совокупности более чем на 35 000 мест [8]. Также она владеет открытым в 2009 г. комплексом Resorts World Manila в Маниле из нескольких гостиниц, включая Maxims Hotel (6\*), молл, 4 кинотеатра и многоцелевой театральный зал. Акции предприятия котируются на гонконгской и сингапурской биржах.

Компания Star Cruises была основана как дочка малазийской Genting Group на Бермудских островах осенью 1993 г. с целью использовать потенциал АТР в международном масштабе. Штаб-квартира находится в Гонконге [17].

Современную «круизную моду» в компании во многом определяет NCL. Она организует оригинальные маршруты на Карибах и Аляске, первая из крупных круизных компаний предложила туристам маршруты из Аргентины к чилийским фьордам и далее вдоль побережья через Панамский канал в Майами. Ее современный на сегодняшний день теплоход (Norwegian Epic, 2010 г.) на 4100 пассажиров предлагает развлечения мирового класса, включая Blue Man Group, Cirque Dreams&Dinner, Legendsin Concert и др. Инновации лайнера включают также самый большой на море комплекс вилл и номеров «люкс» на двух верхних палубах, номера-студии для путешественников-одиночек и семейные СПА. Для широкого спектра развлечений задействованы 7 палуб для свободного семейного отдыха и развлечений, спортивная палуба для 8 разных видов спорта и три отдельных зоны для развлечения детей и подростков, большой аквапарк.

Одной из главных ценностей компании Norwegian Cruise Line является защита окружающей среды. Поэтому корабли компании используют новейшие экологические технологии, соответствуют всем международным и местным стандартам, включая стандарты MARPOL, береговой охраны и агентства по охране окружающей среды США [14].

Строительство гигантских круизных судов является характерной особенностью современного круизного рынка. Сейчас компанией Japan Contents Network разрабатывается круизное судно Princess Kaguya, способное разместить 8 400 пассажиров [10].

В последнее время для привлечения туристов с разными доходами на круизном рынке появляются новые компании, организующие более экономичные поездки. Это особенно характерно для Европы. Получили развитие и паромные перевозки. Однако уровень и разнообразие сервисного обслуживания

пассажира здесь ниже, чем на круизных лайнерах. Тем не менее, рынок паромных перевозок является одним из наиболее перспективных в международном судоходстве.

По интенсивности паромных сообщений мировым лидером является Балтийское море. По сравнению с Северным и Средиземным морями оно удерживает первенство по числу паромных линий (около 80) и по объему ежегодно выполненных паромных рейсов. Здесь преобладают короткие и средние по протяженности маршруты. «Круизные паромы» — захватили значительную часть круизного бизнеса. Это крупнотоннажные и комфортабельные суда с высоким уровнем сервиса. К такому типу принадлежат паромы FinnJet компании SiljaLine и Fantaasia компании Tallink Group AS.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы. Морской круизный флот постоянно растет, увеличиваются его мощности. Сегодня большая часть круизных туристов предпочитают пользоваться услугами крупных лайнеров. Под влиянием НТР на морских лайнерах внедряются инновации, совершенствуются конструкции пассажирских кораблей, увеличивается и усложняется инфраструктура, повышается уровень их комфортабельности. С учетом широкого круга интересов путешествующих разрабатываются новые маршруты. С целью повышения конкурентоспособности на мировом круизном рынке объединяются морские компании, создаются холдинги, включающие транспортные, гостиничные, туристические предприятия. В результате быстрыми темпами увеличивается количество морских круизных туристов. Поэтому каждая морская держава, используя опыт передовых стран в развитии круизов, может развивать этот туристический сектор, привлекая, таким образом, дополнительные денежные средства для повышения своего благосостояния.

### Литература

1. Круизные Ассоциации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.cruiseruss.com/cruise\\_encyclopedia/cruise\\_associations/](http://www.cruiseruss.com/cruise_encyclopedia/cruise_associations/)
2. Круизные компании [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.mcruises.ru/main/cruisesway/cruisecompany/cruisecompany/index.php>
3. Круизная корпорация Carnival Corporation&plc [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://goldf.livejournal.com/3820.html>
4. Круизный рынок [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://research—techart.ru/strategy/28.htm>
5. Морские круизы (май 2012) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://freemedline.ru/articles/382?page=2>
6. Новиков В. С. Инновации в туризме : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. С. Новиков. — М. : Издательский центр «Академия», 2007. — С. 146.
7. Общая информация о Royal Caribbean [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.tourprom.ru/cruise/royal\\_caribbean/](http://www.tourprom.ru/cruise/royal_caribbean/)
8. Общая информация о Star Cruises [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.tourprom.ru/cruise/star\\_cruises/](http://www.tourprom.ru/cruise/star_cruises/)
9. Самые большие круизные лайнеры [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://inlotravel.com.ua/news—92.html>
10. Судостроение: важное направление экономической деятельности [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://maritime—zone.com/articles/trends—of—world—shipbuilding/>

11. Украинские порты все активнее швартуют круизные лайнеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economica.com.ua/transport/article/1912644.html>
12. Юрченко С. А. Инфраструктура мира: учебное пособие / С. А. Юрченко ; пер. с укр. С. А. Юрченко. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. – С. 250
13. Cruise Lines International Association озвучила статистику круизной отрасли в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://cruiseinform.ru/news/morskie\\_kruizy/cruise\\_lines\\_international\\_association\\_ozvuchila\\_statistiku\\_kruiznoy\\_otrasli\\_v\\_mire/](http://cruiseinform.ru/news/morskie_kruizy/cruise_lines_international_association_ozvuchila_statistiku_kruiznoy_otrasli_v_mire/)
14. Norwegian Cruise Line [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://astartagroup.ru/cruise/company/?id=1>
15. Royal Caribbean Cruises Ltd [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Royal\\_Caribbean\\_Cruises\\_Ltd](http://ru.wikipedia.org/wiki/Royal_Caribbean_Cruises_Ltd).
16. Carnival Corporation & plc [Electronic resource]. – Way of access : <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=200767&p=irol-prlanding>
17. Genting Hong Kong [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.gentinghk.com/en/home/profile.aspx>
18. The cruise industry. Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe 2011 Edition [Electronic resource]. – Way of access : [http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012\\_maritime\\_transport/euc\\_2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012_maritime_transport/euc_2_en.pdf)
19. The cruise industry. Contribution of Cruise Tourism of the economics Europe 2013 Edition [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.cruise-norway.no/viewfile.aspx?id=3824>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

# ВІСНИК

**Харківського національного університету  
імені В. Н. Каразіна**

**№ 1144**

**Серія «Міжнародні відносини. Економіка.  
Країнознавство. Туризм»**

**Т. 1**

**Економічні науки**

**Випуск 3**

Збірник наукових праць

Українською, російською та англійською мовами

Підписано до друку 30.12.2014. Формат 60x84/8. Папір офсетний. Друк ризографічний.  
Ум. друк. арк. 25,12. Обл.-вид. арк. 31,4. Тираж 200 пр. Зам. 79/15. Ціна договірна.

Видавець і виготовлювач  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
61022, Харків, майдан Свободи, 4.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна  
Тел. 705-24-32