

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Інститут економіки і міжнародних відносин
Економічний факультет
Кафедра міжнародної економіки

НАЦІОНАЛЬНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ: ВИКЛИКИ ТИСЯЧОЛІТТЯ

Збірник наукових праць
науково-практичної конференції молодих вчених та студентів
17-18 грудня 2010 року

Харків
2010

УДК 339.137.2(063)
ББК 65.9 (4/8) – 984я431
Н 35

Затверджено до друку рішенням Вченої Ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 14 від 27.12.2010 р.)

Національні конкурентні переваги: виклики тисячоліття: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів. – Х: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. - с.

ISBN 978-966-623-718-0

У збірнику вміщено доповіді учасників конференції щодо узагальнення практики формування актуальної структури національних конкурентних переваг у мінливому глобальному господарському середовищі.

Збірник розрахований на науковців, молодих вчених, студентів.

Редакційна колегія: Александров В.В., к.е.н., професор, Булаєнко Л.І., к.е.н., проф., Коломієць Г.М., д.е.н., проф., Пуртов В.Ф., к.е.н., доцент, Дуна Н.Г., к.е.н., доцент, Шуба О.А., к.е.н., доцент, Галуцьких Н.А., к.е.н., доц., Кім Т.І., к.е.н., доцент, Дідорчук І.Л., ст. викладач, Беренда С.В., ст. викладач, Ковтун Т.Д., ст. викладач, Кошкарьова Є.Л., ст. викладач.

Адреса ред. колегії: вул. Мироносицька, 1, м. Харків, 61002, економічний факультет Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
кімн. 3-28, тел.: 707-51-08
e-mail: staff@univer.kharkov.ua

Статті друкуються в авторській редакції.

УДК 339.137.2(063)
ББК 65.9 (4/8) – 984я431

ISBN 978-966-623-718-0

© Харківський національний
університет імені В.Н. Каразіна, 2010

УДК 339.137.2(063)

НАЦІОНАЛЬНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ: ВИКЛИКИ ТИСЯЧОЛІТТЯ.

Коломієць Г.М., д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

Світова економіка, що поступово долає глобальну кризу, набуває нових якісних ознак, усвідомлення яких потребує всебічного дослідження. Трансформується конкурентна картина світу, конкурентні позиції окремих регіонів і країн. Виявилось, що основні концепти теорії міжнародної економіки і теорії конкурентних переваг мало пристосовані для осмислення зрушень, що відбуваються, методологія слабо узгоджується з умовами, що змінилися, операційність теоретичного арсеналу аналітичних методів і методик значно знизилася. Це не означає її повної неспроможності або ж абсолютної несумісності позицій різних наукових напрямів і шкіл. Разом з тим відновлення довіри до теорії пов'язано з пошуком нових підходів до аналізу вельми складного об'єкту, яким є світова економіка і чинників розвитку сучасних конкурентних переваг. Зокрема є нагальна потреба розглянути наступні проблеми:

- Єдині світогосподарські відтворювальні комплекси і національні конкурентні стратегії: **реальність чи ілюзія ?**
- Постсоціалістичні країни в глобальній економіці: **загрози і можливості.**
- Антикризисова політика і політика нарощування конкурентних переваг: **співпадіння, доповнення, протилежність ?**

Слід звернути увагу, що в посткризовому середовищі почали діяти нові глобальні ризикопороджуючі чинники національної конкурентоспроможності для експортоорієнтованих економік, що розвиваються:

По-перше, це - політика бюджетної консолідації, яка може стати каталізатором зниження світового агрегованого попиту.

По-друге, це - посилення протекціонізму. За даними аналітичного центру Global Trade Alert, протягом минулого року було введено 257 заходів під прапором захисту національних виробників. У 2010 році буде прийнято ще 188 подібних заходів.[2,с.10]

По-третє, це перетворення розвинених країн в джерело боргових ризиків.

Разом з тим діють і національні ризикопороджуючі чинники:

- Орієнтація економіки України на низьку ціну робочої сили, як конкурентну перевагу пригнічує внутрішній попит, обумовлює низьку продуктивність праці і якість продукції, відтік найкваліфікованіших працівників закордон.
- Концентрація експорту України на сировинних товарах:
 - менше 5 % загального обсягу експорту доводиться на високотехнологічні товари;
 - експорт страхових, фінансових, комп'ютерних послуг складає лише 7-8% загального об'єму експорту послуг;

Це змушує Україну сплачувати технологічну і наукову ренту розвинутим країнам і перетворює її в постійного боржника.

З поступовим пожвавленням світової економіки реалізуються ризики національної конкурентоспроможності України, про що свідчить динаміка сальдо зовнішньої торгівлі [1]

2010	Січень-червень	Январь- вересень
Сальдо зовнішньої торгівлі	0,4005 млрд.дол.	-1,0835 млрд. дол.
Сальдо зовнішньої торгівлі товарами	- 2,5149 млрд. дол.	- 5,4275 млрд. дол.

Усвідомлення зовнішніх загроз і слабкостей позиції країни в умовах постризової конкуренції – перший крок на шляху змін.

Література:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: - <http://ukrstat.gov.ua/>

2. Оболенский В. «Дорожная карта» реформирования международной торговой системы. / В. Оболенский // – Мировая экономика и международная экономика, № 8, 2010. С.10-18.

УДК 336.02

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМА МОНЕТАРНОГО СУВЕРЕНИТЕТА

Яременко О.Л., доктор экономических наук, профессор кафедры
международной экономики

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

Монетарный суверенитет, понимаемый как система исключительных полномочий национальных органов монетарной власти в сфере предложения платежных средств, является одной из важнейших составляющих суверенитета экономического. Судьба монетарного суверенитета находится в фокусе современных глобальных институциональных сдвигов. С одной стороны, будучи специфическим механизмом снятия неопределенности функционирования и развития национальной экономики, монетарный суверенитет играет важную роль не только в поддержании макроэкономического и финансового равновесия, но и в структурно-институциональном развитии национальных хозяйственных систем. С другой стороны, глобализация как качественное усложнение социальной жизни порождает острую проблему суверенных полномочий и ответственности национальных государств в жизненно важных сферах, включая и денежно-кредитную.

Одной из концептуальных предпосылок отказа европейских государств от монетарного суверенитета при переходе на единую евровалюту является трактовка денежно-кредитной политики как нейтральной на длительных интервалах. В основу

настоящей статьи положена гипотеза о том, что отказ от суверенной денежно-кредитной политики в условиях сохранения суверенных государственных финансовых систем имеет долгосрочные последствия.

Прежде всего, отсутствие свободы выбора целей и инструментов монетарной политики затрудняет формирование общего равновесия и поэтому делает возможным арбитраж, то есть извлечение дохода на основе стойкой разницы в стоимости одних и тех же активов на разных сегментах рынка. Как в свое время справедливо заметил С. Росс¹, в равновесной системе арбитраж невозможен, поскольку реальные процентные ставки в разных странах равны. Арбитражное равновесие является предварительным условием общего экономического равновесия. В современной финансовой науке допущение об отсутствии арбитража используется для расчета нейтральной с точки зрения риска цены на производные инструменты. Но, как и любое допущение, отсутствие арбитража скрыто содержит оговорку «при прочих равных условиях».

Границы этого допущения могут совпадать с границами суверенных государств: в разных странах у людей разное отношение к риску и разная склонность к доверию; на пути свободного движения денег и капитала между странами существуют барьеры. Некоторые из этих барьеров являются ограниченно проницаемыми, поскольку носят характер профессиональных ограничений или институциональных запретов. Поэтому различия в реальной доходности в сочетании с «профессиональной проводимостью» институциональных барьеров создают предпосылки арбитража². В условиях арбитражных сделок цены активов являются неравновесными, следовательно, и инвестиции, предпринимаемые на основе таких цен, носят характер ошибочных или чересчур рискованных. Поэтому условием равновесия в открытой экономике является институциональная компенсация арбитражных разрывов.

Таким компенсирующим институтом в открытой экономике выступает суверенитет денежно-кредитной политики (монетарный суверенитет), ограничивающий пространство арбитража в условиях разного отношения к риску в разных странах и наличия барьеров для движения капитала. Соответственно, скрытым последствием отказа от монетарного суверенитета является создание и сохранение институционально-структурных предпосылок для арбитража.

Обычно в качестве наиболее адекватной современным условиям формой практически независимой денежно-кредитной политики предлагают режим таргетирования инфляции при условии плавающего обменного курса, что делает денежное предложение независимым от внешних шоков платежного баланса. Однако при этом не обращается должного внимания на тот факт, что режим

¹ См. напр.: Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. / Пер. с англ. под общ. ред. проф. Ю.В. Шленова. - М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000. - 720 с. С.663-665.

² Там же.

плавающего (рыночного) курса компенсирует лишь финансовые текущие условия арбитражных сделок в виде шоковых разрывов между процентными ставками и курсовыми колебаниями, но не дает возможности формировать финансовые предпосылки для изживания долгосрочных институционально-структурных предпосылок арбитража.

Дешевые деньги в стране с высокими структурными рисками не могут вкладываться в национальные реформы и структурные программы. В то же время благодаря множественным институционально-структурным разрывам, затрудняющим свободное движение капитала, в такой экономике возникают арбитражные ниши для спекулятивного капитала. А спекулянты, как своего рода «институциональные санитары» финансовых рынков, способны дестабилизировать формальные финансовые и институциональные конструкции, оставив чистое поле для более жизнеспособных, но не обязательно новых механизмов³.

Процентные ставки, обменные курсы, котировки финансовых активов учитывают такие прямые и косвенные институциональные характеристики как институциональная плотность и глубина хозяйственной системы, доверие, условия мобильности капитала, контрактная среда, совокупный финансовый риск. Проблема в том, что эти характеристики по-разному реагируют на динамику ставок и курсов. Например, условия мобильности и финансовые риски весьма чувствительны к изменениям ставок и курсов, в то время как институциональная плотность и доверие в системе более устойчивы к колебаниям рыночных индикаторов, что чревато разрывами и формированием арбитражных предпосылок. Факторы доверия несут на себе культурно-исторический и ментальный отпечаток, который часто не принимается во внимание в процессе унификации финансовых стандартов и инструментов денежно-кредитной политики.

Как отметил М. Делягин, «ключевая проблема Евросоюза — глубочайшая внутренняя дифференциация, связанная не только с уровнем развития экономики, но и с культурным фактором. Носители разных культур, даже таких близких, как французская и немецкая, по-разному реагируют на одни и те же управленческие механизмы, что затрудняет их унификацию»⁴. Такая дифференциация неизбежно означает устойчиво разные транзакционные издержки и издержки доступа к ресурсам. В свою очередь арбитраж на первых порах порождает иллюзию инвестиционной привлекательности и финансового благополучия. Приблизительно

³ "Евро ожидает исчезновение, если Евросоюз не сможет разрешить свои нынешние проблемы", — заявил профессор экономики Колумбийского университета Джозеф Стиглиц в интервью радио ВВС. Нобелевский лауреат считает, что план финансовой стабилизации экономики Греции, одобренный Европейским союзом и Международным валютным фондом, едва ли спасет евро от обвала, так как не остановит международных спекулянтов. // Источник: <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/46884/>

⁴ Делягин М. Итоги интеграции восточной Европы / <http://www.imperiya.by/economics2-7511.html>

по такому сценарию в 2009-2010 годах разворачивались кризисные явления в Исландии, Греции, Португалии

Пример Португалии наглядно иллюстрирует угнетающее воздействие институционально-структурного арбитража на национальное социально-экономическое развитие в условиях отсутствия суверенной денежно-кредитной политики. Доступ к дешевым евроресурсам сделал ненужными болезненные реформы, поскольку все и так в экономике выглядело достаточно неплохо. На такие проблемы как низкая производительность и раздутый госсектор никто не обращал внимания⁵.

"Первой реформой должен был стать переход на евро", – заявил в интервью Dow Jones Newswires Жоржи де Маседо, который в то время занимал пост министра финансов, когда страна делала первые шаги к вступлению в ЕС. – "Она же оказалась и последней". Активизировался процесс «утечки мозгов». Страна не просто остановилась в своем развитии, а получила отрицательную динамику. Вывод: «Валютный союз и единая валюта не могут заменить квалифицированную высокопроизводительную рабочую силу и бюджетную дисциплину»⁶.

Еще более серьезной оказалась к весне 2010 года ситуация в Греции. Когда возникла реальная угроза суверенного дефолта, министры финансов стран еврозоны приняли решение о выделении финансовой помощи Греции при участии Международного валютного фонда. Сумма выделяемых средств составит около 110 млрд. евро, большую часть из которых – 80 млрд. – предоставит Евросоюз. Кредит рассчитан на 3 года. Условием предоставления кредита являются обязательные аудиторские проверки со стороны ЕС и МВФ. Как отмечает Г. Мирзаян, цель таких экстраординарных мер - предотвращение дефолта Греции, который угрожает ей из-за серьезных проблем с рефинансированием 300-миллиардного долга. Скорее всего, нынешнее решение о выделении «спасительного» кредита Греции будет не последним⁷.

Европейский союз спасает не столько Грецию, сколько свою денежную единицу. Жесткие условия получения финансовой помощи имеют свою оборотную сторону – это неизбежность острого социального конфликта, издержки которого могут оказаться сопоставимыми с национальными потерями от возможного дефолта⁸. В то же время одной финансовой рестрикции может оказаться недостаточно для восстановления равновесия.

⁵ См.: Проблемы Португалии растут – во всем виноват евро /<http://www.warandpeace.ru/ru/reports/view/46700/>

⁶ Там же

⁷ См.: Мирзаян Г. Скорая европейская помощь // Эксперт Online. 5 мая 2010/
http://www.expert.ru/articles/2010/05/05/skoraya_pomosch/

⁸ «Эти меры предполагают сокращение бюджетных затрат объемом 30 млрд евро. Законопроект, внесенный 3 мая в греческий парламент, предполагает масштабные сокращения государственных расходов, включая зарплаты и доплаты госслужащим и пенсионерам, рост НДС до 23% (в начале года он составлял 19%), увеличение на 10% налогов на бензин, алкоголь и сигареты, а также повышения других налогов, включая налог на роскошь. Кроме того, вводится чрезвычайный сбор в пользу казны с прибыльных предприятий, проводятся сокращения за счет упразднения или слияния сотен

Могла ли Греция, много лет назад вступая в Европейское экономическое сообщество, подумать, что в будущем это поставит под угрозу само существование нации (если верить Д. Стросс-Кану)?⁹ Возникает крамольная мысль, а так ли уж плоха была европейская валютная система с распределенными монетарными рисками? Слабая драхма позволила бы выявить опасные разрывы в экономике Греции на ранней стадии, не допустить их разрастания, перегруппировать финансовые и монетарные риски и сохранить доверие. Ведь главная задача единого монетарного режима – обеспечить доверие инвесторов внутри еврозоны, снять неопределенность денежно-кредитных условий текущих и долгосрочных хозяйственных решений. В принципе распределенное доверие в условиях полиморфности институциональных структур может быть как минимум не менее эффективным, чем доверие сконцентрированное. Концентрация доверия, как и концентрация рисков, вокруг единой европейской валюты делают единую систему уязвимой. Если сегодняшний финансовый кризис ЕС удастся преодолеть, кто даст гарантии, что не возникнет новый? Тем более что неопределенность текущей политики все больше накладывается на неопределенность институционального будущего объединенной Европы в формирующемся глобальном пространстве.

Глобализация как состояние перехода, связанного с повышенной неопределенностью, приближается к фазе глубокого институционального переформатирования. Об этом свидетельствуют постепенно обостряющиеся дефициты продовольствия, воды и энергоресурсов¹⁰, участвовавшие конфликты на транснациональном и межгосударственном уровне по поводу условий торговли, движения капитала, обменных курсов, которые разворачиваются на фоне широкого спектра разнообразных кризисных явлений.

Часть этих конфликтов прямо касается проблемы исключительных полномочий национальных органов монетарной власти в сфере регулирования спроса и предложения на национальном денежно-кредитном рынке. В качестве примера можно привести постоянные обвинения Китая со стороны США в том, что курс юаня по отношению к доллару является искусственно заниженным и дает китайским экспортерам незаслуженные преимущества на рынках США. Если Китай пойдет на уступки в этом вопросе, можно ли считать, что его монетарный суверенитет от этого не пострадал? Каковы его пределы в условиях усиливающейся взаимозависимости экономик США и Китая? Как можно в условиях всеобщей

организаций местного самоуправления (и, соответственно, людей лишат работы), на три года замораживаются зарплаты для бюджетников, а также средний возраст выхода на пенсию будет повышен с текущих 53 лет до 67 лет». – Там же

⁹ «Глава МВФ сказал, что понимает недовольство греческого народа мерами для сокращения бюджетного дефицита страны, но отметил при этом, что данный шаг направлен на *спасение нации*» // Источник: <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/46884/>

¹⁰ По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) В ноябре 2009 года мировые цены на продовольствие выросли на 7% - это наибольший рост с февраля 2008 года. / Источник: <http://www.coolife.pp.ua/defitsit-tovarov-16/mir-zhdet-bespretsedentnyy-defitsit-prodovolstviya-i-rost-tsen-1217.html>

зависимости разрешать подобные конфликты, оставаясь на почве позитивного подхода к национальному суверенитету как таковому?

Прежде всего, можно заметить, что государственный суверенитет как институт сегодня все еще остается основной несущей конструкцией мировой системы. Преимущество его в том, что он жестко привязан к базовому массиву ресурсов хозяйственной деятельности как таковой: земля, население, капитал. Суверенитет задает пределы свободы и ответственности национальных государств, действующих в связанном глобальном экономическом, политическом и социальном пространстве. Соответственно, нежелательным, но предсказуемым результатом сжатия институциональной сферы суверенитета может стать массовая безответственность субъектов, склонность к применению силы, снижение качества глобальной кооперации и конкуренции.

В этом смысле государственный суверенитет в классическом виде воплощает миссию института как «пароля доступа» к массиву ресурсов¹¹. Стабильная система национальных экономических суверенитетов выражает структуру глобального распределения власти и ресурсов, и потому, в известном смысле, является предпосылкой глобального доверия, хотя о нем сегодня говорят как слишком незначительном факторе глобальных процессов. Возможно, что понять реальные достигнутые масштабы глобального доверия мы сможем лишь в условиях его полной утраты.

До тех пор, пока замещающая национальные государства институциональная конструкция в виде глобальных институтов не обретет надлежащую прочность, отказ от национального суверенитета будет означать всеобщую хаотизацию отношений и актуализацию простых оснований социальности, прежде всего, в форме права сильного. Как достаточно эффективный инструмент снятия глобальной неопределенности национальный суверенитет заслуживает сегодня уважительного отношения в себе, хотя далеко не все вопросы можно решать в рамках и на основе этой фундаментальной институциональной конструкции.

Активное вовлечение в мировую хозяйственную систему постсоциалистических государств сделало реальностью мозаичный многосвязный мир, с массой разнонаправленных векторов национального развития. В этих условиях предъявляемый со стороны мировой системы спрос на независимую и ответственную роль национальных государств даже усиливается, поскольку процесс усложнения социального пространства идет слишком высокими темпами, приобретая иногда и деструктивные формы¹².

¹¹ См.: Яременко О.Л. Переходные процессы в экономике Украины: Институциональный аспект. – Харьков. – Основа. 1997. – 182 с. С. 38

¹² Весьма многозначительное наблюдение современной глобальной ситуации сделал Леонид Вальдман: «Если невозможно достичь глобального регулирования экономики, значит, она должна вернуться больше к национальным границам и, соответственно, замкнуться в национальном регулировании. Валютный контроль выглядит как следующий шаг в логике протекционизма, защищающей от этой стихии глобальной экономики, в которой международные спекулянты могут гонять в течение суток капиталы по всему миру как им угодно, вздувая пузыри, сдувая пузыри и извлекая разницу» / См: <http://www.polit.ru/dossie/2010/04/28/america.html>.

Эта тенденция не может в какой-то форме не коснуться и проблемы монетарного суверенитета, инструменты и цели которого эволюционируют под воздействием сложной комбинации эндогенных и экзогенных факторов в сторону монетарного режима, определяемого как инфляционное таргетирование. Сегодня режим таргетирования инфляции рассматривается как более или менее удовлетворительный способ обеспечить действительно независимую денежно-кредитную политику и одновременно оптимальную унификацию монетарных целей, критериев и инструментов участников глобальной финансовой системы.

Режим инфляционного таргетирования нацелен на максимально доступное снятие той части неопределенности хозяйственных решений, которая обусловлена ростом цен. Однако в экономике за все приходится платить. Задумаемся над вопросом, всегда ли хорошо для экономики максимальное ограничение влияния инфляционных процессов на принятие решений? И вообще, полезно ли расценивать неопределенность как сугубо негативный момент экономической реальности?

И. Розмаинский считает, что неопределенность – это неустранимый порок рыночного капитализма. Решения принимаются агентами, руководствующимися привычками, эмоциями и стандартами группового поведения и различающимися между собой степенью рыночной власти, которой они обладают. Поэтому «спонтанный порядок» неэффективен. Для того чтобы уберечь экономику от попадания в ситуации длительных «понижательных тенденций» и сформировать успешные институты, необходимо государственное вмешательство¹³. Вмешательство – во что? В процесс рационального выбора? В процесс функционирования институтов? Готово ли государство отвечать за максимизацию полезности субъектов, принимающих решения? Слабость позиции И. Розмаинского в том, что он не учитывает фундаментальную роль неопределенности в обществе и экономике. Неопределенность – это необходимая предпосылка развития, возникновения нового.

Актуальная структура неопределенности деятельности субъектов любого уровня, включая и государство, складывается из нескольких относительно обособленных зон пространства принятия решений. Если выразить общую неопределенность хозяйственной системы как Q , то она может быть представлена как последовательно снимаемая: 1) институтами I ; 2) рациональным выбором R ; 3) профессионализированным риском r 4) инновациями i 5) плюс остаток не устраняемой неопределенности S (случайные процессы, ошибки, потери, экзогенные шоки):

$$Q = I + R + r + i + S$$

¹³ См.: Розмаинский И. / <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=52722>

Каждому подпространству экономической реальности присуща своя «логика». С точки зрения доступности определенным аналитическим инструментам, первый уровень будет, скорее всего, «восприимчив» к логике матричного исчисления и теории игр, второй – к логике дифференциального исчисления, третий – к логике теории вероятностей и математической статистики, четвертый и пятый – к логике нелинейной термодинамики, теории хаоса. Если какое-то явление не может быть объяснено с точки зрения имманентной логики, нужно переходить на следующий уровень.

Последовательность переходов $I \rightarrow R \rightarrow r \rightarrow i \rightarrow S$ является «правильной»: от минимальной неопределенности решений в пространстве I к максимальной в пространстве S . Фундаментальная структура любой стабильной экономической системы включает в себя эту правильную последовательность сфер хозяйственной реальности: «закон (институты) – выбор – риск – изменение (инновации) – случайность (неопределенность)». В рамках такой стабильной системы необоснованный отказ от права выбора (суверенитета) будет означать:

- дополнительную нагрузку на институты, которые вынуждены диктовать субъекту решения в чуждой им зоне экономической реальности, тем самым, снимая с него часть ответственности;
- латентное увеличение риска;
- возможность институциональных изменений в виде «правила отказа от выбора», что чревато для системы институциональным склерозом.

Обратное («неправильное») движение по схеме «неопределенность – изменение – риск – выбор – институты» характеризует эволюционный аспект хозяйственной реальности: случайные процессы приводят к непредвиденным изменениям, это увеличивает риски, риски вносят возмущение в ожидания и предпочтения, лежащие в основе выбора, в результате снижается антиэнтропийный потенциал системы институтов. В итоге начинается более интенсивная рекомбинация случайных процессов, что приводит к росту вероятности возникновения социально и экономически приемлемых инноваций.

Изложенное понимание структуры хозяйственной системы позволяет объяснить, почему в денежно-кредитной политике Украины наблюдаются такие сильные отклонения фактических монетарных показателей от прогнозных (запланированных). Все дело в том, что в условиях неразвитых институтов и угнетенных ценностей субъектное начало экономики является тоже неразвитым – рациональный выбор не работает. Основная часть нагрузки по снятию неопределенности по факту ложится на риск и изменения (инновации). Однако оба эти механизма тоже требуют соответствующей субъектности. Поэтому фактическое значение S в такой экономике приближается к Q . Вот почему для переходных экономик решающее значение имеют институциональные реформы. Они –

обязательное предварительное условие восстановления субъектного начала, оптимизации нагрузки на I , R , r , i и, соответственно, минимизации остаточной мощности источника неопределенности S . Пока реформы не проведены, нужно смириться с актуальной ролью случайных процессов в функционировании хозяйственной системы.

Выскажем гипотезу, что роль случайных процессов в условиях глобальных трансформаций вообще значительно сильнее, чем это принято считать. Кроме инноваций, эта зона хозяйственной системы обеспечивает «утилизацию» устаревших и ошибочных конструкций путем разрушительных энтропийных процессов, а также выступает как негативный интегрирующий механизм, обеспечивающий для нестабильной системы возможность равновесия на более низком уровне. Низкая рыночная эффективность государственно-монополистических реликтов, унаследованных от административно-командной системы, порождает сильный спрос на энтропийную «зачистку» институциональной системы в этом ее сегменте. Кроме этого, со сферой случайных процессов тесно связано такое явление как экономическая свобода.

В неявном виде система суверенитетов всегда иерархична, хотя внешне она может выглядеть как сугубо горизонтальная сеть. Любая иерархия означает распределение полномочий между ней и ее субъектами. Структура суверенитета, рассматриваемого в контексте фундаментальной структуры хозяйственной деятельности, может быть охарактеризована с учетом приведенного выше иерархического построения поля решений.

Как внутренний момент иерархии суверенитет имеет двоякое предназначение. Во-первых, это имманентный любой иерархии способ упорядочения среды, благодаря которому иерархия имеет дело не с первичным хаосом, а с более или менее четко очерченными (конституцированными) зонами социально-экономического пространства. Во-вторых, суверенитет – это уравнивающий механизм, защищающий субъекта от разрушительных воздействий со стороны среды.

Дробление и размывание суверенитетов ослабляет иерархию, поскольку возлагает на нее значительную часть не свойственных ей защитных функций, которые до этого суверенные субъекты выполняли сами. С другой стороны, внутренне развитие и обогащение субъектов, рост их компетентности, усложнение потребностей порождает структурные сдвиги в иерархической системе, как правило, конфликтного характера.

С учетом этих соображений, структура монетарного суверенитета может быть представлена как совокупность суверенных полномочий и ответственности для принятия решений: (а) в сфере институционального устройства национальной денежно-кредитной системы (правовой статус национальной денежной единицы,

статус центрального банка, цели, критерии и механизмы выработки и реализации денежно-кредитной политики, полномочия и ответственность основных участников денежного рынка), (б) в сфере выбора монетарного режима и его конкретных среднесрочных и текущих параметров, (в) в сфере приемлемого и допустимого риска монетарной политики в контексте финансовой стабильности, (г) в сфере системных изменений монетарной сферы.

Теория рациональных ожиданий Роберта Лукаса утверждает, что наилучшим стимулирующим воздействием обладает регуляторная политика, носящая непредсказуемый характер для хозяйствующих субъектов. Предсказуемая стимулирующая политика быстро приводит к росту цен и заработных плат, поскольку хозяйствующие субъекты корректируют свои планы в сторону увеличения. По сути дела это означает, что непоследовательность (неопределенность) действий государства компенсируется стабильностью цен, хотя Лукас и не ставил вопрос о социальной цене неопределенности экономической политики, связанный с потерями доверия.

Чрезмерная устойчивость системы по отношению к случайным процессам может дать право на жизнь неэффективным и слабым институциональным конструкциям. Если процесс отмирания замедляется, система переполняется «шлаками», которые закупоривают инновационное пространство экономики и снижают эффективность использования ресурсов.

Практическая эффективность режима инфляционного таргетирования обусловлена тем, что такая модель в наибольшей степени оказалась «подобной» фундаментальной структуре неопределенности хозяйственных систем и механизмов ее снятия. Эта модель формировалась как сквозная конструкция, охватывающая институты и доверие (I), рациональные ожидания и рыночные цены (R), риск (r), изменения (i), а также погрешности, потери и ошибки (S). В то же время формирование монетарного режима в качестве эффективного сильного правила, ограничивающего для государства выбор альтернатив, таило в себе серьезную угрозу нарушения тонкой настройки пропорций между институтами, рациональным выбором, риском, изменениями и случайными процессами.

По мнению Ф. Кюдланда и Э. Прескотта, эффективность монетарной политики зависит, прежде всего, от того, насколько правительство склонно действовать последовательно в соответствии с принятыми и публично объявленными планами. В случае если субъекты рынка уверены в том, что их ожидания и действия правительства будут складываться в единый импульс инвестиционных и текущих решений, их планы по загрузке мощностей будут оптимальными, а экономика будет находиться в наилучшем из доступных состояний равновесия. Принято считать, что, в отличие от четкого правила, аналитический подход к принятию монетарных решений, основанный на тщательном учете

большого количества макроэкономических и институциональных факторов, лишь воспроизводит или даже мультиплицирует базовую неопределенность рыночных решений, а потому сам генерирует ценовую нестабильность через канал ожиданий.

Упор на следование правилу, который Ф. Кюдландом и Э. Прескоттом считается основным преимуществом режима таргетирования, неизбежно должен был рано или поздно столкнуться с проблемой релевантного интервала в виде «прочих равных условий». Активизация зоны рисков и изменений под влиянием накопленных диспропорций требует от режима таргетирования изменения акцентов, сдвига от диктата правила в сторону свободного выбора политики. Органы монетарной власти, твердо следуя правилу, сталкиваются с повышенным риском и неопределенностью – потому что в зоне случайных процессов наблюдается повышенная неконтролируемая активность в форме ошибочных и непредсказуемых реакций субъектов, участвовавших конфликтов. Простого расширения (модификации) правила может оказаться недостаточно для эффективного снятия неопределенности. Системе, кроме следования расширенному правилу, нужно было еще и пропорционально активизировать механизмы выбора, риска и изменений, что прямо противоречило развернувшейся в первое десятилетие текущего столетия глобальной тенденции расширения социальных гарантий и роста влияния страховых институтов разного уровня.

В отличие от принципиальной бессубъектности расширенного институционального механизма, конкуренция, риск и инновации изначально субъектны. Инфляция находится в «святая святых» рыночного механизма – в зоне случайных процессов, где возникают несистемные изменения, рождаются фундаментальные инновации. Инфляция является каналом обратной связи, который несет информацию о диспропорциях и разрывах, что крайне важно для селекции спонтанных инноваций и придания им целенаправленного системного характера.

Канал инфляции «утилизует шлаки», принимая на себя сбои, ошибки системы. Искусственное «зажимание» инфляции посредством эффективного таргетирования вело к накоплению энтропийного потенциала в других зонах хозяйственной системы. Благодаря успехам таргетирования случайные процессы ушли на периферию поля зрения хозяйствующих субъектов, оказались маргинализированными, риск дезактуализирован.

Однако именно риск порождает спрос на профессионализм. Дезактуализация риска упростила принятие решений. Следствием стала депрофессионализация рынков, что латентно усиливало неопределенность функционирования системы из-за массовых ошибочных инвестиций. Поэтому скрытой стороной успехов политики таргетирования инфляции стало накапливание разрывов и диспропорций, выплеснувшихся на поверхность в виде глобального системного шока финансовых

рынков осенью 2008 года. Как оказалось, таргетировать инфляцию и принимать необходимые решения – это далеко не одно и то же.

Монетарный суверенитет не может сводиться только к таргетированию инфляции в его нынешнем виде. Необходима принципиальная возможность движения денежно-кредитной системы по всей шкале механизмов, от механизма институтов до механизма случайных процессов. Не случайно в последнее время все чаще говорят о необходимости таргетирования финансовой стабильности, что предполагает гораздо больше внимание к случайным процессам.

В условиях, когда денежное предложение приобретает все больше экзогенный характер, национальные монетарные власти могут институциональными методами обеспечивать модуляцию этой экзогенной составляющей национальными целями и критериями. Одним из таких методов могут служить интервенции центрального банка на валютном рынке на основе известных правил, имеющих целью обеспечить реальную исключительность национальной валюты как средства платежей и расчетов внутри страны, в том числе и путем запрета на валютное кредитование.

Если существует запрет на валютное кредитование, то рыночная процентная ставка носит эндогенный характер и не дает возможности возникновения кредитно-валютного арбитража. В этом случае мы можем говорить о нейтральности денег, поскольку не происходит переформатирования национальных институциональных структур. Если же институциональная модуляция экзогенной составляющей денежного предложения не обеспечена, внешние деньги благодаря институциональным и процентным разрывам могут порождать сильные институциональные и перераспределительные эффекты в виде арбитража, рейдерства, институциональной коррупции и т.д.

Сложность адекватного обеспечения институциональной составляющей монетарного суверенитета заключается в том, что она представляет собой наиболее консервативный элемент монетарного устройства. Поэтому в условиях роста экзогенной неопределенности монетарной политики объективно усиливается потребность в защитных возможностях суверенитета и растет нагрузка на те его элементы, которые связаны с ответственным выбором параметров и инструментов.

Нельзя не признать, что институциональное, концептуальное и профессиональное обеспечение монетарного суверенитета в условиях глобализации является трудной проблемой. Иногда кажется, что самым простым решением может стать отказ от этой проблемы как таковой. Однако опыт функционирования монетарных механизмов еврозоны в кризисной ситуации показывает, что в условиях сохранения суверенных финансовых систем трансакционные издержки единой монетарной политики могут оказаться слишком высокими, в особенности для стран с низкой национальной производительностью и конкурентоспособностью. К тому же для Украины выбор между суверенной и не-суверенной денежно-кредитной

политикой уже predetermined: в среднесрочной перспективе мы сохраним свой монетарный суверенитет уже только в силу туманных (если не сказать более жестко) европейских перспектив.

УДК 339.56(477:470+571):311.3

ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНУ “ДЗЕРКАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ” НА ПРИКЛАДІ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Маценко Ю.В., магістр, Беренда С.В., ст. викладач

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті розкрито сутність методу «дзеркальної статистики» на прикладі російсько-українських торговельних відносинах. Розраховані коефіцієнти розбіжностей в даних імпорту та експорту між статистичними даними України та Росії.

Ключові слова: метод “дзеркальної статистики”, торгівля країн-партнерів, митна статистика.

Сьогодні кожна країна, незалежно від розмірів її території, досягнутого рівня економічного та соціального розвитку активно проводить зовнішньоекономічну діяльність, головною формою якої є зовнішня торгівля. Характерною тенденцією розвитку світової економіки в останні роки є постійне зростання високими темпами обсягів зовнішньої торгівлі товарами.

Актуальність теми. “Дзеркальна статистика” є порівняно новим науковим напрямом економічної науки та одним з пріоритетних напрямів розвитку статистики зовнішньої торгівлі. Недостатнє висвітлення як теоретичних, так і прикладних аспектів проведення зіставлення даних торговельних країн-партнерів у вітчизняній науці, відсутність емпіричних досліджень цього питання зумовили вибір теми та актуальність проведеного дослідження.

Питанням “дзеркальної статистики” приділяється пильна увага урядом країни та керівництвом Держкомстату України. На політичному рівні процедура проведення зіставлення забезпечує однакове розуміння фактів та завдяки цьому сприяє процесу двосторонніх економічних переговорів і розвитку міжнародного співробітництва.

Мета дослідження. Виявлення причин розбіжностей в статистичних даних торгівлі країн-партнерів та аналіз її величин у російсько-українській торгівлі.

Обґрунтовано, що розбіжності в обліку товарів є наслідком дії багатьох факторів. Типологію основних можливих причин виникнення розбіжностей у даних взаємної торгівлі країн-партнерів представлено на рис. 1.

Розбіжності, викликані недосконалістю національного законодавства, мають здебільшого “тіньовий” характер. У Державному комітеті статистики розроблено та впроваджено у статистичну практику Методологічні положення статистики зовнішньої торгівлі України товарами, окремим розділом яких є питання забезпечення порівнянності статистичних даних.

На практиці виникає багато істотних розбіжностей між статистичними даними у визначенні країни-партнера, коли товари переміщуються з країни походження до країни призначення через треті країни, що досить сильно впливає на показники та достовірність даних зовнішньої торгівлі. У міжнародній статистичній практиці критерієм формування даних вважаються: при імпорті – країна походження товару, при експорті – країна останнього відомого призначення.

Серед розбіжностей, що виникають через особливості національного законодавства, можна виділити завищення (заниження) митної вартості товару, на основі якої визначається митна вартість нараховується ПДВ, мито, акцизний збір та митні збори. У випадку експортних операцій, у недобропорядних підприємств-експортерів, що займаються зовнішньоторгівельною діяльністю, виникає спокуса до завищення вартості експорту з метою повернення із бюджету країни додаткового ПДВ, при імпорті – навпаки, заниження вартості товарів з метою зниження бази оподаткування. В результаті експорт за даними статистики однієї країни може виявитись вище, ніж імпорт за даними іншої країни.

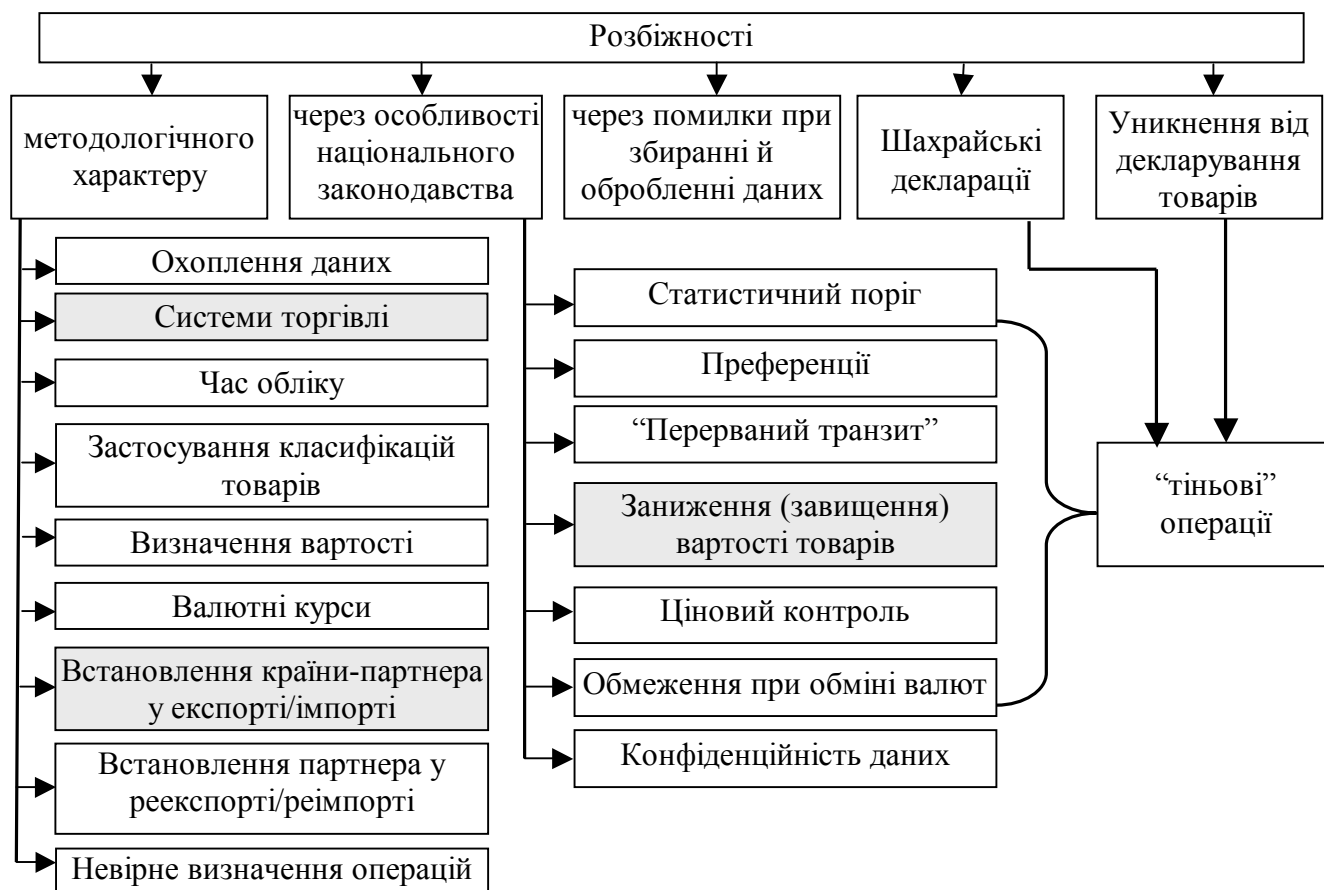


Рис. 1. Типологія можливих причин виникнення розбіжностей у статистичних даних взаємної торгівлі країн-партнерів [2]

Однією з неодмінних умов проведення зіставлення даних є достовірність інформації. Існує ряд способів перевірки достовірності даних і кожна країна обирає для себе більш зручний спосіб. В Україні здійснюється лише логічний контроль: дані проходять перевірку кодів товарів, країн та одиниць виміру на відповідність класифікаціям. Митна оцінка товарів ускладнюється, оскільки у розпорядженні митних органів України є лише цінова база Єдиної автоматизованої інформаційної системи Держмитслужби з обмеженою номенклатурою товарів, яка може бути використана для розрахунку митної вартості, та має багато в чому умовний характер.

Повна відповідність у даних країн, які зіставляються, неможлива, оскільки при цьому транспортні та страхові витрати мають бути відсутні. Зважаючи на те, що експорт надається в цінах за умови поставки FOB (вартість товарів і вартість послуг з доставки товарів до кордону країни-експортера), а імпорт – в цінах за умови поставки CIF (вартість товарів, вартість послуг з доставки товарів до кордону країни-експортера, вартість послуг з доставки товарів від кордону країни-експортера до кордону країни-імпортера та вартість страхування товарів), імпорт за даними статистики певної країни має перевищувати експорт за даними країни-партнера на величину, що дорівнює вартості транспортування і страхування. Виходячи з цього, для визначення розбіжностей на початковому етапі проведення зіставлення використовується методичний підхід до оцінки величини розбіжностей з використанням коефіцієнту розбіжностей в даних, який визначає частину обсягів експорту однієї країни, що не покривається відповідним імпортом іншої країни і навпаки:

$$\hat{E}_d = \hat{I}_A : \hat{A}_A, \quad (1)$$

де

\hat{E}_d – коефіцієнт розбіжностей в даних;

\hat{I}_A – імпорт країни А з країни В за статистикою країни А;

\hat{A}_A – експорт країни В до країни А за статистикою країни В. [2]

Зі зростанням обсягів розбіжностей у бік імпорту значення коефіцієнту збільшується. Значення коефіцієнту, менше за одиницю, показує, що експорт перевищує імпорт, тобто при збільшенні обсягів розбіжностей на користь експорту коефіцієнт розбіжностей зменшується.

У міжнародній практиці вважається, що витрати на страхування і фрахт щодо загальних обсягів торгівлі коливаються в середньому у межах 5–20%. Тож, якщо \hat{E}_δ вищий за 1,20, необхідно проведення детального зіставлення даних [2].

Розрахунок автором коефіцієнту розбіжностей в даних експорту України та імпорту Росії та в даних імпорту України та експорту Росії показав, що спостерігається прийнятне значення коефіцієнту (Табл. 1).

Встановлено, що зіставлення митної вартості імпорту та експорту на рівні країн дає загальне уявлення про розміри відхилень і не виявляє масштабів тіньового обороту. При агрегації експортно-імпортних потоків за країнами відбувається нівелювання обсягів нелегального і напівлегального імпорту, оскільки за одними товарними групами спостерігається заниження вартості імпорту, а за іншими, завищення.

Таблиця 1

Коефіцієнти розбіжності в даних імпорту та експорту між статистичними даними України та Росії

Країна	Митний режим	2007р, млн. дол. США	\hat{E}_δ	2008р, млн. дол. США	\hat{E}_δ	2009р, млн. дол. США	\hat{E}_δ
Україна	імпорт	17049,5	1,04	19298,5	0,8	13012,1	0,94
	експорт	12641,2		15707,9		8473,7	
Росія	імпорт	13330,2	1,05	16254,2	1,03	9120,6	1,08
	експорт	16424,7		23567,0		13780,3	

Джерело: складено автором за матеріалами: [1, 3].

Результати дослідження дозволили сформулювати висновки, що відображають вирішення завдань дослідження відповідно до поставленої мети:

1. Метод “дзеркальної статистики”, за умови коректного його використання, дає можливість визначити і проаналізувати причини розбіжностей в даних у взаємовідносинах з конкретними країнами, виявити ті сфери у статистиці зовнішньої торгівлі товарами, які мають серйозні недоліки в обліку, обробленні та формуванні даних.

2. Проведене зіставлення методом “дзеркальної статистики” на прикладі взаємної торгівлі України та Росії дозволило виявити рівень розбіжності в даних між статистиками обох країн. За теоретичною моделлю ця розбіжність є допустимою і вказує на достатньо високу ступінь відповідності офіційних даних.

Література:

1. Державна митна служба України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl/showstat>

2. Дьяченко О.В. Теоретико-методичні підходи проведення зіставлення даних у статистиці зовнішньої торгівлі товарами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.10 «Статистика» / О.В. Дьяченко. – Київ, 2008. – 24 с.

3. Федеральная таможенная служба РФ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа к сайту: <http://www.customs.ru/ru/stats/stats/>

4. Вишневецька Л.І. Митна статистика. // Вишневецька Л.І. Навчальний посібник для ВНЗ. Київ – 2008, 352 с.

УДК: 331.522

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Галуцких Н.А, к.э.н, доц., Гаркушенко А., студентка

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, г. Харьков

В статье обобщены и систематизированы теоретические подходы к оценке трудового потенциала Украины, определены характеристики показателей использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовой потенциал, трудовая иммиграция, экономический потенциал.

Актуальность темы. Трудовой потенциал, являясь составной частью экономического потенциала, играет в нем ключевую роль. Одновременно труд является и фактором производства, влияет на его конечные результаты и может быть представлен как самостоятельный объект экономической оценки. При решении экономической оценки трудового потенциала (и связанных с ним категорий трудовых ресурсов, человеческого фактора, рабочей силы) возникает ряд методологических вопросов. Возникающие вопросы затрагивают возможность и необходимость проведения самой оценки и ее содержания; оцениваемого объекта и методов оценки, направлений использования полученных результатов; их роли в оценке экономического потенциала в целом, взаимоотношений с результатами оценки инвестиционного, природно-ресурсного и инновационного потенциалов.

Изучение состояния трудового потенциала общества, территории или предприятия имеет важное практическое значение для сбалансирования ресурсов труда и числа рабочих мест с учетом изменений как в численности и составе трудового потенциала, так и в сфере приложения труда.

В качестве объекта оценки трудового потенциала принято рассматривать несколько категорий: трудовые ресурсы, ресурсы труда, рабочая сила, человеческий фактор, качество рабочей силы, трудовой потенциал отдельного работника и трудовой потенциал экономически активного населения.

Обобщая различные методы и способы оценки трудового потенциала, можно выделить два принципиально отличающихся подхода к решению данной проблемы – «затратный» и «результатный». Возможность стоимостной оценки трудовых ресурсов на базе указанных методов определяется их местом и ролью в организации общественного производства.

Трудовые ресурсы одновременно являются носителями трех функций:

- а) они участники процесса производства;
- б) потребители продукта производства;
- в) воспроизводят население и самих себя (т.е. новые трудовые ресурсы).

По аналогии с фазами воспроизводства общественного продукта воспроизводство рабочей силы имеет фазу производства и фазу потребления. В фазе производства рабочей силы потребляется созданный продукт производства и формируется трудовой потенциал, в фазе использования рабочей силы реализуется трудовой потенциал и создается общественный продукт.

«Затратный» подход основывается на совокупности затрат, связанных с созданием трудового потенциала в фазе производства рабочей силы. «Результатный» - базируется на оценке стоимости создаваемого продукта в процессе реализации трудового потенциала в будущем.

В соответствии с «затратным» подходом экономическая оценка трудового потенциала (как и трудовых ресурсов) определяется совокупностью затрат, связанных с его воспроизводством в конкретных социально-экономических условиях.

Поскольку трудовой потенциал существенно влияет на спрос и предложение на рынке труда, возникает вопрос о возрастном ограничении состава трудового потенциала — об определении нижней и верхней границ дееспособности населения, юридически имеющего право на деятельность и отвечающего за свои поступки.

Нижние границы трудового потенциала до сих пор не определены. Верхние границы трудового потенциала в зависимости от сохранения работоспособности людьми можно распределить на три группы:

- 1. от 60 до 65 лет (данная группа сохраняет работоспособность на 65-70%);
- 2. 65 — 70 лет (работоспособность сохраняется на 50-60%);
- 3. 70 — 75 лет и старше (эта группа людей сохраняет трудоспособность примерно на 35-40%).

О состоянии трудового потенциала России дает представление коэффициент демографической нагрузки (табл. 1).

Таблица 1.

Коэффициент демографической нагрузки по РФ (количество лиц нетрудоспособного возраста, приходящееся на 1000 лиц трудоспособного возраста)

Годы	Всего	В том числе лиц в возрасте
------	-------	----------------------------

		моложе трудоспособного	старше трудоспособного
1995	744	388	356
2000	660	319	341
2004	604	277	330
2005	590	267	323

В целом по ЕС-27 общая демографическая нагрузка - соотношение числа потенциальных иждивенцев (детей в возрасте до 15 лет и пожилых людей в возрасте 65 лет и старше) к числу потенциальных работников (15-64 лет) - составляла в 2006 году 48,6 на 100 (рис. 2). При этом она практически в равной степени была образована демографической нагрузкой младшими и старшими возрастами. В странах СНГ общая демографическая нагрузка составляла от 39,2 на 100 в Молдавии до 70,6 в Таджикистане и 71,8 в Туркмении (по данным за 2000 год). В странах с наиболее высокой демографической нагрузкой на население трудоспособного возраста она была обусловлена, в основном, высокой нагрузкой детьми. В странах с наименее значительной демографической нагрузкой - России, Белоруссии, Украине - она представлена практически поровну как нагрузкой младшими возрастами, так и нагрузкой пожилыми. В Молдавии пока коэффициент демографической нагрузки младшими возрастами заметно превышает коэффициент нагрузки пожилыми.

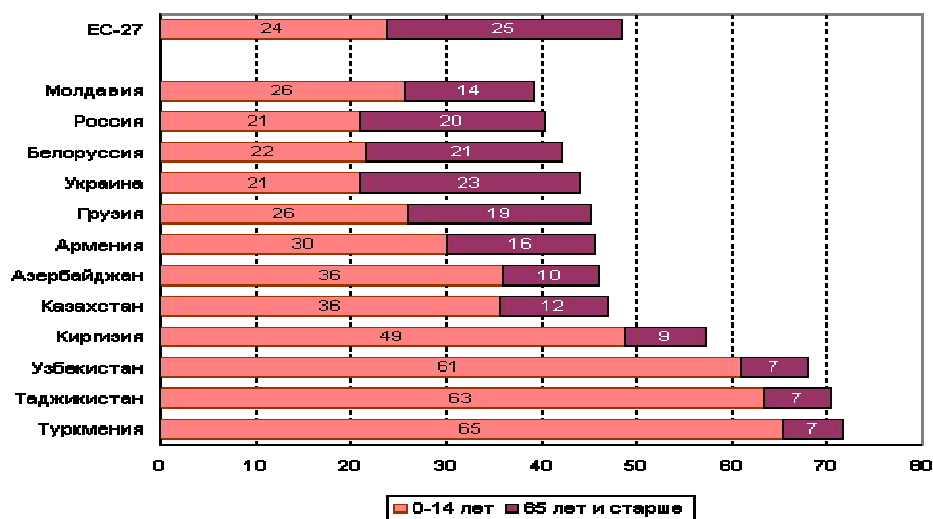


Рис. 2. Демографическая нагрузка на население рабочих возрастов (15-64 лет) детьми (0-14 лет) и людьми старших возрастов (65 лет и старше) в странах СНГ и ЕС - 27, 2006 год, на 100 лиц рабочих возрастов

В настоящее время официальный статистический учет в исследованиях по странам СНГ экономически активного населения ограничен возрастной группой 15 лет — 72 года.

Существует количественная и качественная оценка трудового потенциала.

Количественная характеристика трудового потенциала может быть представлена численностью среднегодовых работников (число «человеко - лет» труда).

Качественная характеристика трудового потенциала может быть исследована при помощи показателей уровня квалификации работников и полезности их знаний для производства (предприятия, фирмы).

Рассматривая количественные и качественные характеристики трудового потенциала в комплексе, можно определить, в какой степени производство страны и составные части народного хозяйства обеспечены рабочей силой. Так же возможно определить, соответствует ли трудовой потенциал требованиям рынка, развитию сферы приложения труда с учетом структурных преобразований в производстве, а также требованиям научно-технического прогресса (НТП) и конкуренции на рынке труда. Такой анализ позволяет выявить уровень занятости трудового потенциала, наметить пути его эффективного использования и обеспечить регулирование рынка труда с учетом количественных и качественных характеристик трудового потенциала в конкретном регионе.

Показатели, характеризующие использование трудовых ресурсов, можно рассматривать с двух позиций: с позиции распределения занятых в народном хозяйстве и с позиции эффективного применения трудового потенциала. О распределении трудовых ресурсов дает представление показатель — структура.

Структура выражает соотношение конкретных социально-демографических и профессионально-квалификационных групп населения в составе занятых в экономике и формируется под влиянием множества факторов: структурных сдвигов в экономике, состояния рынка труда, институциональных изменений в собственности, благосостояния семей и др.

Структура трудовых ресурсов многогранна. Она включает распределение людей по определенным классификационным признакам — по полу, возрасту, образованию, месту жительства (город, село), общественным группам, профессиям, сферам приложения труда и др.

Изучение структуры по полу (мужчины и женщины) и по возрасту (подростки, пожилые) важно для формирования рабочих мест в экономике (в региональном и отраслевом разрезах) с учетом состояния и развития рынка труда. Особо значимой качественной характеристикой является структура по образованию, поскольку она характеризует состояние интеллектуального развития трудовых ресурсов. Уровень образования определяют три показателя: среднее число лет обучения, численность учащихся и студентов, удельный вес специалистов с высшим и средним специальным образованием.

Показатели структуры трудовых ресурсов непосредственно связаны с динамикой трудовых ресурсов, т.е. с их движением.

Количественные изменения в составе численности трудовых ресурсов характеризуются такими показателями, как абсолютный прирост, темп роста, темп прироста трудовых ресурсов.

Темп роста — отношение абсолютной величины численности трудовых ресурсов в конце данного периода к их величине в начале периода.

Абсолютный прирост, темп роста и прироста позволяют отслеживать влияние на структуру трудовых ресурсов естественного движения населения, связанного с рождением и смертностью, механического движения, определяемого миграцией, а также общего изменения численности трудовых ресурсов, связанного и с естественным, и с механическим движением.

Степень эффективности применения труда в любых видах и сферах деятельности измеряется временем, затрачиваемым работником на изготовление продукции или производство услуг. Эффективность оценивается с позиции минимизации затрат времени на единицу результата труда. В материальном производстве эффективность применения труда оценивается показателем производительности труда. В нематериальной сфере (в образовании, здравоохранении, обслуживании и др.) применяются различные показатели, связанные с конечными результатами таких видов деятельности.

Развитие экономики любой страны и мировой экономики в целом решающим образом зависит от трудовых ресурсов. Их качество проявляется в виде определенно развитых свойств, которые отражают способность к той или иной конкретной деятельности. Производительный потенциал рабочей силы, помимо психологических, физических качеств и здоровья работников, включает ряд характеристик, определяющих уровень общего и специального образования, накопленный производственный опыт, общий культурный уровень развития, зависящий от всего комплекса жизненных условий. Они во многом определяются социально-экономическим уровнем развития подсистем мирового хозяйства и отдельных стран.

Каждая из характеристик важна сама по себе. В основе всех их лежат физические качества человека, определяющего его способность к труду. На процессы воспроизводства населения и качество рабочей силы в ряде стран, помимо недостаточности обеспечения продовольствием, стали оказывать влияние массовые инфекционные заболевания. Качество рабочей силы характеризует способность населения привести в действие элементы производительных сил, а также изменять их в соответствии с потребностями общества.

Литература:

1. Красинец Е., Кубишин Е, Тюрюканова Е. Нелегальная миграция: Учеб. М., 2004. - 95 с.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2000. - 727с.
3. Соколова О.В. Экономика международной миграции: Учеб. М.: Международный университет, 2005. - 455 с.

УДК 657.6 (477)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Галуцьких Н.А, к.е.н, доц., Ігнат'єва Д.В., студентка

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті розглянуто стан аудиту в Україні. Зазначені основні проблемні питання, аудиторської діяльності. Розглянуті конкурентні переваги аудиту порівняно з іншими видами фінансово господарського контролю. Визначені основні завдання для подальшого розвитку і організації аудиторської діяльності в Україні.

Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, проблеми, закон, перспективи.

Актуальність теми. Розвиток ринкових відносин, виникнення недержавної форми власності суттєво змінили систему фінансового контролю в Україні. Потреба у гарантії достовірності, об'єктивності та законності фінансової звітності для широкого кола її користувачів зумовила виникнення і подальший розвиток в Україні аудиту як незалежної форми контролю. Аудит має тривалу історію у розвинених зарубіжних країнах і запозичений у вітчизняну практику. У той же час за десять років становлення аудиторської діяльності на законодавчій основі виокремилась низка проблем, які потребують першочергового розв'язання.

Метою дослідження є характеристика сучасного стану аудиторських послуг в Україні, а також визначення основних проблем аудиторської діяльності.

В умовах формування ринкових відносин та різноманітності форм власності виникла необхідність удосконалення функцій управління процесом виробництва, що викликало потребу створення госпрозрахункових органів фінансового контролю, тобто аудиту.

У світовій практиці аудит набув значного поширення. Основною передумовою аудиту є взаємна зацікавленість підприємства (фірми) в особі його власників (акціонерів), держави в особі податкової адміністрації і самого аудитора в забезпеченні реальності та достовірності обліку і звітності.

Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни. Зарубіжний досвід показує, що аудит є обов'язковим атрибутом ринкової економіки будь-якої країни. Розвиток аудиту в Україні почався після прийняття Закону "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 р. Відповідно до цього Закону, аудит — це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їхньої звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству й установленим нормативам. Однак, на жаль, аудит в Україні ще не набув широкого впровадження. Тому в період становлення ринкових відносин слід старанно аналізувати зарубіжний досвід і застосовувати його на практиці з урахуванням конкретних національних інтересів. Обов'язковий аудит в Україні було проведено за 1994, 1995 рр. всіма суб'єктами підприємницької діяльності. Це певною мірою позитивно вплинуло на вирішення проблеми адаптації аудиту в Україні. Однак, починаючи з 1996 р., проведення обов'язкового аудиту було скасовано на більшості суб'єктів господарювання.

Певний досвід проведення аудиту в Україні вже накопичено. Це стосується насамперед підприємств, що приватизуються, а також корпоратизації, експертної оцінки майна суб'єктів підприємницької діяльності, перевірок фінансового стану суб'єктів господарювання, що переходять на емісію цінних паперів або беруть банківські кредити тощо. Діяльність аудиторів в Україні поступово почала отримувати всі риси ринку професійних послуг. Аналіз показників останнього свідчить про такі тенденції, як: певна стабілізація чисельності учасників ринку, швидке (особливо за останні два роки) розшарування аудиторських фірм на три типи (з умовним визначенням як «успішні», з річним доходом більше 1 млн. грн., «середні» — з доходом від 0,5 до 1 млн. грн. на рік, та «реальні» - з доходом від 200 до 500 тис. грн. на рік). Саме фірми цих трьох груп і складають реальний сектор ринку професійних аудиторських послуг. Окрім цього, найбільш успішні з фінансової точки зору фірми сконцентровані в містах концентрації капіталу та ділової активності (Київ, Харків, Одеса, Запоріжжя, Донецьк, Дніпропетровськ).

В інших регіонах доходи аудиторських фірм значно менші за обсягом при певній більшій кількості замовлень, що свідчить про низькі ціни на професійні послуги в таких регіонах (Закарпаття, Чернігівський, Сумській, Вінницький, Тернопільській областях). Одночасно відмічається тенденція збільшення кількості аудиторських фірм, які взагалі протягом року не надавали будь-яких професійних послуг, що говорить про початок певного зменшення кількості замовників на ринку аудиторських послуг. Суб'єкти аудиту в Україні все ще залишаються невеликими за штатом працівників (рис. 1).



Рис. 1. Середня кількість працівників-аудиторів в країнах

Відповідно до прийнятого у 1995 р. Закону України "Про наукову та науково-технічну експертизу" аудитори повинні дати науково обґрунтовану оцінку результатів аудиторського дослідження та науково-технічної експертизи.

До проблемних питань аудиту слід віднести:

- недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси - і неосвоений ринок аудиторських послуг;
- відсутність типових форм документів з аудиту;
- відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо.

Разом із тим впровадження аудиту в сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги порівняно з іншими формами фінансово господарського контролю, зокрема: значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату; надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків; незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок; можливість вибору аудитора замовником тощо.

Аудит покликаний надавати допомогу представникам страхових компаній, бірж, акціонерних товариств, спільних підприємств, комерційних банків, різних іноземних фірм.

Виходячи з цього слід зазначити, що подальша організація аудиту в Україні повинна передбачати рішення таких першочергових завдань:

1. Визначення статусу аудитора в системі відносин міжгосподарюючими суб'єктами, кредитно-фінансовими органами, державою.
2. Визначення прав і обов'язків аудитора у відносинах із замовником.

3. Правовий захист аудитора, так як це є основною умовою його незалежності без якої важко розраховувати на повну об'єктивність аудиторських висновків.

4. Формування методичного забезпечення оформлення процесу аудиту.

5. Розробка методичних рекомендацій з перевірки практикуючих аудиторів, а також перелік несуттєвих, основних суттєвих, грубих помилок.

6. Регламентація умов плати за аудит.

7. Втілення в практику контролю за якістю аудиторських послуг.

8. Популяризація серед замовників аудиту варіантів визначення ціни на аудит.

9. Автоматизація аудиту.

10. Формування професійної компетентності фахових аудиторів.

11. Підтримка з боку держави національного аудиту, тобто необхідно на державному рівні регулювати обсяги наданих послуг аудиторськими фірмами – нерезидентами аж навіть до введення квотування.

Складні умови конкуренції в аудиторській професії й проникнення на ринок аудиторських послуг України представництв аудиторських фірм "великої п'ятірки" обумовили необхідність прийняття Аудиторською палатою України рішення про перехід на Міжнародні стандарти аудиту (МСА). Таке рішення орієнтоване на підтвердження факту уніфікації діяльності аудиторів України відповідно до міжнародних вимог, що важливо для зовнішніх користувачів аудиторського висновку (особливо для іноземних інвесторів і партнерів українських підприємств).

При цьому перспективи розвитку аудиторської діяльності в Україні варто також зв'язувати з переходом до системно-орієнтованого аудиту, тобто до такого підходу, коли зовнішні аудитори спираються у своїх оцінках на результати роботи системи внутрішнього аудиту підприємств - замовників. Саме поєднання взятих курсів на розвиток внутрішнього аудиту (як основи діяльності зовнішнього) і перехід до Міжнародних стандартів аудиту здатні благотворно вплинути на підйом аудиту в Україні на наступну сходинку еволюційних сходів.

Література:

1. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993р. // Голос України. — 1993. — 29 травня.

2. Закон України "Про внесення змін і доповнень до статті 10 Закону України "Про аудиторську діяльність" // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 14. — С. 88.

ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПОДСОЛНЕЧНОО МАСЛА НА РЫНКИ РОССИИ, РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ПОЛЬШИ

Дидорчук И.Л. ст. преп., Козулин В.В, Мелешко Е.А., Рожко Т.В.,
Харитонов А.Н., студенты

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

В статье изложены основные стратегии выхода на зарубежные рынки национального производителя подсолнечного масла в условиях монополистической конкуренции, а также их конкретизация в комплексе маркетинга.

Ключевые слова: зарубежный рынок, национальный производитель, стратегия, международный маркетинг, макросегментация.

В условиях насыщенной конкуренции на национальном рынке подсолнечного масла у производителей возникает необходимость поиска новых рынков сбыта за пределами страны. Украина является мировым лидером по производству и экспорту подсолнечного масла, что увеличивает приверженность со стороны иностранных потребителей на данную продукцию. В этой связи происходит трансформация потенциала украинских производителей подсолнечного масла в конкурентные преимущества на зарубежных рынках.

На основании исследования зарубежных рынков растительного масла необходимо выделить наиболее привлекательные рынки для выведения продукции фирмы «Харьковагросоюз» [2] и разработаны предложения по совершенствованию внешнеэкономической маркетинговой деятельности и потребительской ценности в отношении цены, ассортимента, качества, вида товара, а также сбыта и коммуникации.

В мировой экономике существует большое количество потенциальных рынков сбыта продукции. Каждый рынок отличается индивидуальными особенностями и характеристиками. Данный аспект порождает сложность и неопределённость при выборе альтернативного международного рынка для фирмы «Харьковагросоюз». Для выбора наиболее привлекательных рынков были использованы следующие методы:

- метод исключения;
- метод отбора по заданному образцу [1].

В результате проведения данных мероприятий были отобраны альтернативные зарубежные рынки сбыта продукции: Чехия, Болгария, Польша, Республика Беларусь, Россия, Турция, Египет, Индия, Китай.

Для выделения базовых рынков была проведена макросегментация. В соответствии с полученными результатами были определены следующие базовые рынки, которые характеризуются наибольшим сегментом потребителей [1]:

- 1) Россия;
- 2) Республика Беларусь;
- 3) Польша.

На начальных этапах освоения рынков России, Польши и Республики Беларусь фирме «Харьковагросоюз» необходимо ориентироваться на небольшой объем продаж, поскольку потребители на зарубежных рынках недостаточно осведомлены о продукции фирмы. На данном этапе фирма анализирует конъюнктуру рынков и возможности адаптации товара в конкретных условиях.

Важным аспектом для фирмы является определение количества страновых рынков, на которых фирма будет осуществлять свою деятельность. При этом основным принципом для фирмы должно быть не количество рынков, а степень проникновения на каждый из них. Исходя из различий выбранных страновых рынков следует дифференцировать степень проникновения на них.

В качестве стратегии охвата сегментов было предложено охватывать одинаковые сегменты в разных странах (целевой сегмент фирмы – конечные потребители).

Родовой стратегией по географической детерминированности была определена полицентрическая, т.к. при выходе на внешние рынки фирма «Харьковагросоюз» будет учитывать отличия потребностей зарубежных потребителей от отечественных, что предполагает адаптацию товара к новым рынкам.

Для выхода на внешние рынки у фирмы есть возможность использовать прямой или косвенный экспорт. Учитывая то, что украинские посредники закупают подсолнечное масло для его дальнейшей реализации по более низким ценам, чем зарубежные посредники, косвенный экспорт снижает выгоды для фирмы. Для национального производителя целесообразно использовать прямой экспорт. Данная стратегия предполагает производство товаров в собственной стране.

Для продвижения продукции фирмы «Харьковагросоюз» через сети гастрономических бутиков в качестве функциональной конкурентной стратегии была предложена конфронтационная стратегия наступления на конкурентов в виде сегментированного флангового удара. Данная стратегия используется небольшими компаниями и предполагает разведку географических рынков, где основные конкуренты слабо представлены [3].

В рамках товарной политики было предложено продвигать подсолнечное масло ТМ «Золотко» используя адаптацию коммуникаций, т.к. непосредственно сам продукт остается без изменений.

На выбранных страновых рынках используются разные виды адаптации: на рынках России и Белоруссии - необходимая адаптация, на рынке Польши – вынужденная.

Проведенное исследование доказывает, что существуют возможности выведения продукции национального производителя на внешние рынки с помощью формирования и реализации эффективной международной маркетинговой стратегии.

Литература:

1. Коломиец А.Н., Дидорчук И.Л., Международный маркетинг: Методическое пособие по подготовке контрольной работы. – Харьков: ХНУ, 2009. – 40 с.
2. Официальный сайт фирмы «Харьковагросоюз» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zolotko.com.ua/ru/>.
3. Государственная таможенная служба Украины / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.ua>.

УДК 339.138

СПОСОБЫ ВЫВЕДЕНИЯ ТОВАРА НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК НА ПРИМЕРЕ ХАРЬКОВСКОЙ ФАБРИКИ ТЕАТРАЛЬНОГО РЕКВИЗИТА

Дидорчук И.Л. ст. преподаватель, Махновская П.М., Моргун Ю.С.,
Плотникова Е.В., студенты

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

В статье проведен анализ международной маркетинговой среды и предложены стратегические решения по выведению товара национального производителя на внешние рынки.

Ключевые слова: национальный производитель, выбор рынков, потребительский сегмент, маркетинговый анализ, международная маркетинговая стратегия.

Современные условия развития экономики обуславливаются значительным влиянием глобализации на процесс интеграции национального производителя в международное экономическое пространство, эффективность которой зависит от качества разработки и реализации основных направлений деятельности предприятия, обоснования необходимости выхода предприятия на определенный зарубежный рынок и выбора наиболее эффективных международных маркетинговых стратегий [4].

«Фабрика театрального реквизита» («Ф.Т.Р.») – многопрофильное швейное предприятие, работающее на рынке с 1950 года и занимающее одно из ведущих мест среди предприятий лёгкой промышленности Украины. Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью поиска эффективных способов международной интеграции национального производителя.

«Фабрика театрального реквизита» осуществляет свою деятельность в условиях монополистической конкуренции. «Ф. Т. Р.», может использовать свой конкурентный потенциал для создания дополнительной потребительской ценности при ведении своей деятельности на международных рынках. Цель данного исследования - на основе анализа международной маркетинговой среды определить целевой сегмент, обосновать стратегию работы фирмы на нем и конкретизировать ее в маркетинговой программе.

Основные задачи исследования включают в себя анализ рынков различных стран, формирование потребительского сегмента, выбор стратегии работы на зарубежных рынках, конкретизацию стратегии в комплексе маркетинга, формирование базы потенциальных потребителей на выбранных рынках, анализ возможных вариантов участия предприятия в тендерах на закупку экспортной продукции в стране заказчика, разработка комплекса предложений по более эффективному осуществлению маркетинговой деятельности для Харьковской фабрики театрального реквизита [1].

На первом этапе осуществления маркетингового исследования был осуществлен предварительный отбор рынков по заданному образцу - согласно нескольким критериям, характеризующим международную маркетинговую среду, важным для компании. Учитывая некоторые особенности рынков, для дальнейшего анализа были выбраны такие страны как Болгария, Грузия и Казахстан, целесообразный выбор которых также обусловлен высоким уровнем развития театральной индустрии.

На втором этапе данного исследования была проведена макросегментация, согласно которой главными группами товаров были определены национальные и сценические костюмы, а основными группами потребителей – государственный и частные театры и художественные коллективы.

На третьем этапе исследования была составлена краткая характеристика состояния театральной индустрии в выбранных странах согласно различным параметрам, которые позволили определить привлекательность выбранных рынков, а именно - перспективу развития рынка на ближайшие 5 лет, стоимость данного товара относительно стоимости товаров конкурентов на данном рынке, отношение к нашему товару на данном рынке, потребность в товаре, необходимый объем рыночных исследований для приспособления товара к рынку.

Применив матрицу маркетинговой привлекательности страны, была произведена оценка страновой привлекательности, которая определила уровень совместимости компании с рынком данной страны. Также, в ходе исследования для сравнения деятельности «Ф.Т.Р.» с деятельностью компаний на рынке сценических костюмов выбранных стран были подвержены анализу основные конкуренты по производству театральных костюмов [1, с.12].

При выборе стратегий выхода на зарубежные рынки был определен необходимый объем зарубежных продаж, соответствующая стратегия охвата сегментов - стратегия охвата одинаковых сегментов в разных странах, организационные формы проникновения на рынки и определенные маркетинговые стратегии на каждом страновом рынке.

Основной глобальной стратегией была выбрана стратегия фокусирования - специализация на двух определенных видах товара.

Поскольку «Ф.Т.Р.» не занимает доминирующее положение в отрасли, наиболее подходящей базовой стратегией будет являться стратегия глобальной ниши, при которой компания сосредотачивает свои усилия в той узкой сфере, в которой она располагает преимуществом относительной компетентности.

Среди конфронтационных стратегий наиболее подходящей для «Ф.Т.Р.» на рынках Болгарии и Казахстана была предложена стратегия географического флангового удара, которая предполагает географическую разведку рынков, где основные конкуренты компании представлены слабо или совсем отсутствуют; а для рынка Грузии наиболее целесообразной конфронтационной стратегией будет являться сегментированный фланговый удар, в ходе которого компания должна войти на тот сегмент рынка, который в большой степени еще не обслуживается ее конкурентами, в целом присутствующими на данном географическом рынке.

При конкретизации стратегий в комплексе маркетинга основной упор был направлен на совершенствование коммуникационной политики, которая была сопровождена рядом предложений, касающихся оформления и реструктуризации сайта «Ф. Т. Р.», а также сбытовой политики, которая была сопровождена рядом предложений по усовершенствованию логистического процесса поставки товара в выбранные страны, эффективностью введения "электронной торговли", описанием бизнес - процесса оформления и транспортировки заказа (из-за отсутствия опыта торговли «Ф.Т.Р.» с зарубежными странами) [2], а также конкретными предложениями, которые включают свою специфику при выведения товара на каждый из трех выбранных рынков. Для продвижения продукции для каждой отдельной страны была предложена стратегия локального (адаптированного) брендинга и локальной рекламы.

Таким образом, проведенное исследование показало, что потребительская ценность, создаваемая «Ф.Т.Р.», полностью удовлетворяет предпочтения

потенциальных потребителей выбранных стран при цене, более низкой чем у местных производителей, и, учитывая совместимость товаров фабрики с утвердившимися на выбранных рынках обычаями, нормами, ценностями, можно сделать вывод, что фабрика производит продукцию, которая может быть успешно выведена на рынки выбранных стран, а также быть адаптирована под все предпочтения клиента.

Литература:

1. Коломиец А. Н. Международный маркетинг. /Коломиец А.Н., Дидорчук И.Л. Методическое пособие по подготовке контрольной работы. – Харьков: ХНУ. 2009. – 40с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Филип Котлер. - Перевод с английского В.Б.Боброва. М. – Изд. «Прогресс». – 1991. - 704 с.
3. Официальный сайт Харьковской фабрики театрального реквизита - [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kftr.com.ua>
4. Энциклопедия маркетинга - [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>

УДК 334.716:658.821 (477)

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ)

Дидорчук И. Л., ст. преп., Меллеш Е. В., студентка

Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, г. Харьков

В работе выявлены основные тенденции развития мирового рынка винодельческой продукции. Проанализирован уровень конкурентоспособности отечественной винодельческой продукции.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, тенденции, винодельческая продукция, виноградарско-винодельческий подкомплекс АПК.

В настоящее время многие украинские и крымские товары неконкурентоспособны. Практически отсутствуют отрасли, стабильно ориентированные на мировой рынок, в экспорте над готовыми отечественными изделиями доминирует сырьевая часть (преимущественно топливно-энергетические ресурсы). Антиконтурентные процессы, угрожающие экономической безопасности Украины, проявляются в отрыве готовых изделий от мировых технологических

инноваций и стандартов. Задача эффективной конкурентной политики состоит в устранении этих тенденций.

Цель: анализ конкурентного потенциала отечественного виноделия в контексте мировых тенденций развития рынка винодельческой продукции.

Виноградарско-винодельческий подкомплекс – значительная и перспективная составляющая аграрного сектора экономики многих стран, в том числе Украины и Автономной Республики Крым. Подкомплекс имеет важное хозяйственное значение и наделен мощным экспортным потенциалом как в масштабе отдельных регионов, так и в масштабе государства в целом [6].

Начало XXI в. отмечено стабилизацией площадей под виноградниками во всем мире, которые в 2007 г. занимали 7890 тыс. га, из них в Африке – 355, Америке – 954, Азии – 1611, Европе – 4792 и Океании – 178 тыс.га. Список десяти ведущих стран по выращиванию винограда возглавляет Испания, которая занимает первое место в мире с площадью виноградников – 1 млн. 180 тыс. га или 14,86 % от общей площади мировых насаждений [4].

По предварительным оценкам, в 2007 г. производство вина в мире составило 277 млн. гектолитров. По континентам мировое производство вина представлено в следующей пропорции: Европа – 67 %, Америка – 19 %, Азия – 5 %, Океания – 5 %, Африка – 4 %. Крупнейшими мировыми производителями виноградных вин являются Италия, Франция и Испания. Эти же страны выступают и мировыми экспортерами вина с 19,18 %, 17,66 %, 18,34 % долями рынка соответственно. Импортируют вина в основном Германия – 13000 тыс.гл (17,3 %), Великобритания – 12400 тыс. гл (16,51 %), США – 7052 тыс. гл (9,39 %).

Изучая соотношение мирового производства и потребления вина, можно отметить, что разница, составляющая около 30 млн. гл (по данным 2007 года), обеспечивается запасами предыдущего потреблению года. В некоторых регионах эта ситуация приводит к давлению на цены, но данный процесс не затрагивает в равной степени все сегменты рынка. Действительно, если вина, предназначенные для повседневного потребления в традиционных винодельческих странах (с тенденцией к сокращению производства) подвержены этому влиянию, то предложения основной части стран-производителей в сегменте высококачественных вин, предназначенных для потребления по случаю, увеличиваются [5].

В крупных странах-производителях наблюдается интересная тенденция увеличения разницы между объемами общего производства вина и потреблением внутри страны. Можно предположить ослабление позиций виноградарства в мировом производстве при условии изменения направления баланса выкорчевка – посадка во многих странах (учитывая замедление осуществления посадок новых плантаций в Южном полушарии) под влиянием перенасыщения хранилищ виноматериалов или обострения конкуренции на мировом рынке импорта,

приводящей к сокращению прибыли. Новые виноградники не будут введены в производство до конца десятилетия (2000–2010 гг.). Кроме того, неизвестно, как будут развиваться динамика площади под виноградными насаждениями в Китае и его внутренний рынок, имеющий огромный потенциал. Возможно, в течение 3-5 лет этот рынок сможет компенсировать предполагаемое увеличение запасов вина [1].

Еще одной важной тенденцией развития виноградарско-винодельческого подкомплекса в мировом АПК является выпуск более натуральной экологически безопасной продукции виноградарства и виноделия, обладающей высокими пищевыми, диетическими и лечебно-профилактическими свойствами. По данным МОБВ, доля такой продукции в мире уже в 1998 г. достигла 40 % и в настоящее время имеет тенденцию к росту. Несмотря на высокую стоимость, продукция этой категории пользуется возрастающим спросом в Австралии, Венгрии, Германии, Испании, Италии, Португалии, США, Франции, ЮАР и других странах, а площади и количество предприятий, вовлеченных в экологическое земледелие, увеличиваются [2].

Таким образом, мировой рынок вина выдвигает свои требования к производству винограда и эффективности технологий его выращивания. Это касается в первую очередь снижения издержек на его производство; получения урожая в размерности, обеспечивающей его кондиции по цене, сопоставимой с ограничениями в структуре себестоимости винодельческой продукции; сортов, обеспечивающих эксклюзивные превосходства производимых вин.

Ситуация на отечественном рынке виноделия отражает основные процессы, которые происходят в экономике АПК Украины [3]. Сокращение объемов производства привело к тому, что место украинской продукции на рынке заняли импортные фрукты и виноград, в том числе используемые в производстве вина: цитрусовые – Турция и Греция, бананы – Эквадор и Колумбия, виноград – Иран, орехи – Индонезия, сушеные плоды – Турция и Иран, замороженные фрукты и ягоды – Польша и Болгария. Производство виноградного вина в среднем за последнее десятилетие сократилось в целом по Украине на 46,3 %. Основными конкурентами на украинском рынке алкогольных напитков становятся виноделы Германии, Венгрии, Франции, Молдовы, Болгарии, Македонии.

Вместе с тем, по качеству винопродукция, ввезенная из стран дальнего зарубежья, в значительной мере отличается от произведенной в Украине и странах СНГ. Если внешнее оформление и стабильность ввезенной продукции, без сомнения, привлекает украинского потребителя, то ее органолептические характеристики зачастую уступают украинской. Более того, неповторимое сочетание почвенных, климатических и сортовых особенностей позволяют создавать из крымского винограда эксклюзивные десертные и ликерные вина, которые не имеют аналогов на мировом рынке (например, уникальное вино «Мускат

белый Красного камня» производства НПАО «Массандра», является не только визитной карточкой крымского виноделия, но и единственным в мире вином, имеющим 2 кубка Гран-При).

Для выявления уровня конкурентоспособности отечественной винодельческой продукции следует проанализировать влияние различных факторов на деятельность предприятий виноградарско-винодельческого подкомплекса АПК Крыма.

Наибольшее влияние, по мнению экспертов, на рынок винодельческой продукции оказывает отсутствие борьбы с ее фальсификацией. Именно бездеятельность контролирующих органов и установление только финансовых санкций к фальсификаторам винодельческой продукции привело к росту теневого оборота винодельческой продукции.

Вторым значительным фактором функционирования виноградарско-винодельческого подкомплекса АПК является налогообложение. В отношении этого фактора необходимо отметить, что влияет не столько тяжесть, сколько непостоянство налоговой системы, заключающееся как в периодическом изменении ставок налогов, так и отмене льготирования и квотирования.

Государственные механизмы распределения целевых средств на формирование сырьевых зон недействительны и противоречивы.

Лицензирование и сертификация деятельности виноградарско-винодельческих предприятий имеют примерно одинаковое весовое значение. Действуют они в одном направлении – обеспечивают защиту производителей и потребителей винодельческой продукции от выпуска и приобретения некачественных виноградных (а зачастую – и не виноградных) вин.

К сожалению, не способствует развитию сырьевой базы виноградарства и повышению конкурентоспособности винодельческой продукции низкая значимость научно-исследовательской и инновационной деятельности. Отсутствие государственной поддержки научного обеспечения развития виноградарско-винодельческих предприятий не может быть решено на уровне анализируемого подкомплекса АПК, поскольку для этого нет достаточных внутренних финансовых ресурсов.

Ограничение монополизма и недобросовестной конкуренции способствует развитию рынка винодельческой продукции и делает его открытым для новых производителей, которые в свою очередь, должны стремиться к выпуску качественных вин, соответствующих стандартам.

Наименьшее влияние из факторов государственного регулирования на деятельность предприятий виноградарско-винодельческого подкомплекса АПК оказывают таможенное регулирование и политика ценообразования. Действие первого значительно уменьшилось в связи со вступлением Украины в ВТО, к тому же говорить о неценовой конкуренции на рынке отечественного виноделия,

специализирующегося на производстве крепленых вин и зарубежного, исторически выпускающего сухие вина, не приходится. В свою очередь, незначительное влияние ценовой политики на рынок виноградных вин объясняется тем, что установление регулируемых цен на алкогольную продукцию не достигает желаемого результата без широкомасштабного разъяснения отличий между продукцией, легально произведенной из качественного виноградного сырья и ее фальсификатами.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования при несовершенстве методов государственно-правового регулирования для предприятий виноградарско-винодельческого подкомплекса АПК на первое место выходит поиск внутренних резервов повышения конкурентоспособности винодельческой продукции. В частности, это низкий уровень организации производства (в том числе высокая зависимость от природно-климатических условий), несовершенство агротехники и недостаточность орошения виноградников, неэффективное использование ресурсного потенциала виноградарско-винодельческих предприятий.

На основании вышеизложенного материала, характеризующего современные тенденции развития конкуренции на отечественном и международном рынке винодельческой продукции, можно сделать следующие выводы:

1. Вступление Украины в ВТО приносит в отечественное виноделие проблемы системного характера, связанные с кризисом мирового перепроизводства вина.

2. Вина Украины и Крыма являются эксклюзивными и уникальными как по органолептическим свойствам, так и по потребительским предпочтениям, поэтому конкуренция только по ценовому признаку с импортной продукцией может губительно сказаться на сохранении самобытности отечественного виноделия.

3. Для реального содействия высокоэффективному ведению виноградарства и виноделия в Украине требуется принять отсутствующие, крайне необходимые правовые и нормативные документы, привести их в соответствие с уже действующими стандартами и гармонизировать с законами ЕС и нормативами международного рынка винограда и вина.

4. В обострившейся конкурентной борьбе на рынке отечественного виноделия реальные шансы выжить имеют только наиболее эффективно работающие компании. И, в первую очередь, речь идет о холдингах, работающих в вертикально-интегрированном формате, то есть замыкающих на себе всю производственную цепочку «от поля до стола». Таким образом, наличие собственной сырьевой базы сегодня становится для многих предприятий винодельческой отрасли Украины и Крыма основным конкурентным преимуществом.

Только при решении вышеуказанных проблем виноградарско-винодельческий подкомплекс АПК Украины и Крыма сможет эффективно и рентабельно

функционировать, а продукция отрасли станет конкурентоспособной, в том числе и на мировом рынке.

Литература:

1. Андреев Д. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и ее оценка / Д. Андреев // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 4. – С.39-41
2. Гугучкина Т. И. Экологическое виноградарство в Европе и России. Тенденции развития и основные положения / Т. И. Гугучкина, Е. Н. Якименко, М. И. Панкин, А. П. Хмыров, И. Л. Хмырова // Виноделие и виноградарство. – 2007. – № 3. – С. 4–5.
3. Загоруйко В. О. Місце вин України на європейському ринку / В. О. Загоруйко // Вісник аграрної науки. – 2004. – № 12. – С. 53–55.
4. Оганесянц Л. А. Статистические данные по мировому производству винограда и вина / Л. А. Оганесянц, А. Л. Панасюк // Виноделие и виноградарство. – 2008. – № 6. – С. 12–13.
5. Серпуховитина К. А. Современные направления развития виноградарства в условиях интеграции отечественной продукции в мировой рынок / К. А. Серпуховитина // Виноделие и виноградарство. – 2005. – № 1. – С. 10–11.
6. Сидоренко О. Економіка виноградно-виноробного господарства в ринкових умовах України / О. Сидоренко, І. Матчина, А. Бузні. – Миколаїв: Видавництво МДАУ, 2006. – 312 с.

УДК 39.137.2:339.138

МЕЖДУНАРОДНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Дидорчук И.Л. ст. преп., Мищенко А.В., магистр

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

В связи со значительным увеличением количества украинских предприятий, экспортирующих свою продукцию на международный рынок, проблема конкурентоспособности отечественного товара становится наиболее актуальной. Решение проблемы корректного позиционирования украинского производителя как высоко конкурентоспособного на внешнем рынке заключается в корректном выборе международной маркетинговой стратегии и ее эффективном применении при продвижении товара на внешних рынках.

Ключевые слова: национальные производители, конкурентоспособность, международная маркетинговая стратегия, продвижение товара, бренд.

Усиление международного обмена товарами и услугами является объективной реальностью мирового уклада и приводит к увеличению числа отечественных компаний, стремящихся к перенесению их деятельности во внешнеэкономическую плоскость.

Актуальность данного исследования обусловлена значительным влиянием глобализации на процесс интеграции национального производителя в мировое экономическое пространство, результативность которого непосредственно зависит от качества разработки и реализации международных маркетинговых стратегий. Исследованию данной проблемы посвящены научные работы многих зарубежных и украинских авторов: К.И. Редченко, Н.Л. Акулич, Г.А. Васильев, Р.С. Винер, Ж. Ж. Ламбен, К.Л. Келлер, В.Я. Кардаш.

Целью статьи является уточнение возможностей использования и способов реализации эффективной международной маркетинговой стратегии с целью обеспечения конкурентоспособности товаров национального производителя на внешних рынках.

Рассмотрение данной проблемы предполагает установление факторов, которые влияют на усиление международной активности отечественных компаний, и определение степени значимости выхода украинских производителей на зарубежные рынки. Рост степени открытости экономик, произошедшие в странах Восточной Европы, и, как следствие, — появление новых рынков сбыта — явились факторным признаком выхода деятельности предприятий за национальные границы. Другими стимулами для увеличения доли внешних операций украинских компаний послужили мировой технический прогресс, широкое внедрение информационных технологий, а также совершенствование и упрощение коммуникационных процессов.

В соответствии с данными государственной статистики в 2009 г. Украина экспортировала товаров и услуг на сумму 49,22 млрд. долларов США, в то же время объем импорта составил 50,6 млрд. долларов США; сальдо экспорта и импорта остается отрицательным и составляет 1,3 млрд. долларов США, что, бесспорно, меньше в сравнении с показателями предыдущих периодов (в 2008 г. отрицательное сальдо составляло \$18,531 млрд. США, в 2007 г. — \$11,321 млрд. США) [3]. Приведенные данные свидетельствуют о высокой степени интегрированности украинской экономики в процессы международного обмена товарами и услугами, вместе с тем в объеме операций по-прежнему низкой является доля качественной промышленной продукции. Это, в свою очередь свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности готовой промышленной продукции по сравнению с

зарубежными товарами (на мировом рынке конкурентоспособными признано менее 1% украинских товаров и услуг) [4]. Следовательно, деятельность украинских предприятий на международном рынке является одной из наиболее актуальных на сегодняшний день стратегических проблем государства.

Что может изменить «статус украинского товара» с низкопробного на высококонкурентоспособный?

Безусловно, первоначальными шагами в повышении конкурентоспособности товаров, экспортирующихся на международные рынки, должна стать глобальная структурная перестройка украинской экономики, ориентированная на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологичных производств взамен на материал- и энергоемкую продукцию. Однако, помимо качественных характеристик продукта, необходимо помнить о важности корректного выбора международной маркетинговой стратегии и ее эффективном применении при продвижении товара за границей. Правильно сформированная, индивидуально разработанная международная маркетинговая стратегия – является одной из главных составляющих конкурентоспособности украинского товара.

Действующая практика показывает, что большинство отечественных производителей не уделяет должного внимания маркетинговой стратегии, выводя продукт за границы страны, и не использует зарубежный опыт в определении основных направлений деятельности компании на рынке в отношении потребителей и конкурентов. В частности, решение проблемы корректного позиционирования украинского производителя как производителя конкурентоспособного товара на внешнем рынке заключается, как в осуществлении эффективного контроля над дальнейшим продвижением товара, так и в обеспечении высокого уровня бренд-менеджмента. Чаще всего украинские предприятия осуществляют разовые поставки продукции, при этом отсутствует разработанная комплексная маркетинговая программа, включающая такие важные элементы, как обоснованная ценовая политика, дистрибуция, продвижение, позиционирование и др.

Отсутствие таких ключевых составляющих маркетинговой стратегии в целом создает серьезнейшую проблему в продвижении украинской продукции как конкурентоспособной на мировом рынке.

Изменение данной ситуации, с нашей точки зрения, предполагает исследование, анализ и адаптированное использование опыта международных корпораций, которые выводят свою продукцию на международный рынок при помощи различных маркетинговых стратегий.

Рассмотрим в качестве примера маркетинговую стратегию американской корпорации «Apple», производителя персональных и планшетных компьютеров, аудиоплееров, телефонов, программного обеспечения. На рынке домашних и офисных компьютеров присутствуют две платформы: IBM PC (главный конкурент

«Apple») и собственно сама компания. Уникальность позиции «Apple» обеспечивается за счет следующих составляющих. Во-первых, корпорация «Apple» сама производит компьютеры и программное обеспечение, отличающихся экономичностью и простотой использования, для массового пользователя. Во-вторых, корпорация осуществляет единую маркетинговую стратегию позиционирования собственного бренда – как единственного среди других брендов-конкурентов, отвечающего современным требованиям пользователя ПК XXI века [6]. В соответствии с классификацией маркетинговых стратегий М. Портера, данная стратегия является стратегией широкой дифференциации, которая направлена на придание товарам компании специфических черт, выделяющих их продукцию от фирм конкурентов [1].

За 34 года существования на рынке компания «Apple» разработала максимально эффективный маркетинговый план, способствующий поддержанию постоянного высокого спроса на продукцию на всех рынках сбыта. Всемирный успех компании базируется на двух элементах: отлично продуманной продуктовой линейке и четко сформулированном бренд-менеджменте, который реализуется, в свою очередь, за счет рекламной политики и PR-технологий. Благодаря такому четко выстроенному менеджменту, компания два года подряд (2008-2009гг.) занимает лидирующую позицию среди самых успешных компаний мира [8].

Одним из ключевых факторов успеха «Apple» является детально продуманное позиционирование каждого отдельного продукта. Для того, чтобы выбор потенциального потребителя товаров «Apple» был максимально легким и очевидным, компания реализует подход, в соответствии с которым каждый новый продукт эволюционирует в рамках стратегии «страна в стране», то есть компанией осуществлена особая технология продвижения названия своих продуктов как отдельной торговой марки. Следовательно, когда потребитель покупает MacBook или iPhone, он становится обладателем товара фактически от двух известных брендов.

Также одной из особенностей маркетинговой стратегии компании является ограниченная продуктовая линейка, уровень узнаваемости которой достигает показателя в размере 70-80% всего товарного ассортимента. Это очень важный показатель, поскольку именно благодаря ему формируется начальная стадия удачной продажи. Уровень такой осведомленности о продукции «Apple» сформировался благодаря тому, что компания следует одному из важнейших законов успешной продажи: покупателю не предлагается более 4-5 продуктов в одной категории, благодаря чему скорость принятия решения о покупке значительно увеличивается. Достигнутые компанией результаты хорошо демонстрируют действие закона Парето: «Apple» изначально ориентируется на 20% рынка, для которых отлично подходит ограниченная продуктовая линейка, в то

время как практически все остальные компании производят большое число моделей для 80% рынка. Однако 20% покупателей «Apple» приносят ей высокую прибыль, а вот 80% покупателей других брендов не всегда могут ответить тем же.

Что касается PR-технологий, популяризирующих бренд «Apple», то маркетологи американской компании активно используют «правило дефицита». До предоставления новых продуктов на рынок, сотрудники компании «наглядно» не делают никаких анонсов, не сообщают ни о чем прессе. Выведение нового товара на рынок происходит по следующей схеме: за полгода до релиза начинают появляться слухи о том, что аппарат находится в стадии разработки, далее аналитики убеждают потребителей в обоснованности слухов, потом начинает появляться информация фактически «из цеха», где производится новый продукт. В результате этих действий компания нагнетает события вокруг своего продукта до такой степени, что в момент презентации больше половины потенциальных потребителей принимают решение о покупке товара.

Ограниченная продуктовая линейка компании, продвижение которой основывается на контролируемой утечке информации, является мощным инструментом для формирования всемирно известного и успешного бренда «Apple», как производителя абсолютно конкурентоспособной продукции.

История развития компании «Apple» наглядно подтверждает, что корректно разработанная и правильно реализованная международная маркетинговая стратегия выведения товара на мировой рынок позволит отечественным компаниям отвоевать приоритетные позиции на внешнем рынке. Новая конкурентная позиция украинских производителей должна основываться не только на исключительных производственно-технологических характеристиках продукции, но и на уникальных особенностях продвижения и позиционирования украинского товара в рамках международной маркетинговой стратегии.

Литература:

5. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерз, 2008. – 720 с.

6. Траут Д. Маркетинговые войны . Юбилейное издание / Джек Траут, Эл Райз. – П. : Питер, 2009. – 292 с.

7. Міністерство економіки України: Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс] – режим доступу до сайту – <http://ukrexport.gov.ua>

8. Касьянов Ю. Public Relations и «Новая экономика» [Электронный ресурс] / Юрий Касьянов. — Режим доступа к статье : <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=250>

9. Толокунский С. Apple приходит в Украину [Электронный ресурс] / Сергей Толокунский. // Спецвыпуск — ИТ — Дистрибуция — 2006. — Режим доступа к статье : <http://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=119431>
10. Информационный портал. Менеджмент и маркетинг в Apple Corp. [Электронный ресурс] – режим доступа к сайту – <http://in1.com.ua/article/22555/>
11. Российский официальный сайт компании «Apple» [Электронный ресурс] – режим доступа к сайту – <http://www.apple.com/ru>
12. УРА-информ – независимое информационно-аналитическое издание: «Названы самые успешные компании в мире» [Электронный ресурс] – режим доступа к сайту – <http://ura-inform.com/ru/economics/2009/03/03/komp>.

УДК: 338.439.6:339.562

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Дидорчук И.Л., старший преподаватель, Янковская Е.Ю., магистр
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, г. Харьков

Рассмотрены необходимость и методы осуществления политики импортозамещения, определены направления обеспечения продовольственной безопасности страны. Проанализированы изменения на рынках продовольствия Украины в посткризисный период.

Ключевые понятия: импортозамещение; продовольственная безопасность страны.

Актуальность темы. Исследование проблемы импортозамещения связано с необходимостью ее практического разрешения в условиях высокой степени открытости экономики Украины.

Цель исследования: на основе анализа использования политики импортозамещения определить необходимость ее применения на рынке Украины.

Проблемы импортозамещения являлись предметом исследований многих авторов. Теоретически доказано, что политика импортозамещения может основываться на концепции протекционизма, подразумевающего сокращение несущественного импорта и высвобождение в результате этого иностранной валюты. Протекционизм предполагает защиту национального производства за счет ограничений иностранной конкуренции. Идеи свободной торговли предполагают, что хозяйственное поле страны не имеет запретов для проникновения иностранных товаров и капиталов. Ключевыми проблемами внешнеэкономической политики,

способы разрешения которых искали многие экономисты, начиная с А. Смита и Д. Рикардо, являлись:

- определение наиболее выгодного экспортного товара;
- выявление направлений эффективной специализации экономики страны;
- определение конкурентных преимуществ страны;
- измерение выгод от внешней торговли и их распределение между торговыми партнерами.

Одной из наиболее серьезных проблем является проблема продовольственной безопасности. Поскольку обеспечение населения продовольствием — это в физическом смысле обеспечение его жизнедеятельности, то продовольственная безопасность является доминирующим объектом анализа ученых-экономистов. Встает теоретическая задача определения стратегии обеспечения продовольственной безопасности через внутренние или внешние механизмы.

Нами рассмотрены вопросы проведения политики импортозамещения в контексте решения проблемы обеспечения государством продовольственной безопасности страны.

Импортозамещение — замещение импорта товарами, произведёнными отечественными производителями, то есть внутри страны. Для замещения импорта национальными товарами могут быть использованы таможенно-тарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирование, а также субсидирование производств внутри страны. В области экономической политики импортозамещение может сопровождаться тарифной эскалацией. Ставки тарифов увеличиваются по мере продвижения от сырья и материалов через промежуточные продукты к стадии готовой продукции. На готовые продукты существуют более высокие тарифы, чем на промежуточные товары. Из-за нехватки ресурсов для инвестирования политика импортозамещения обычно использует стимулирование инвестиций со стороны транснациональных компаний. Опираясь на международный опыт, можно утверждать, что политика импортозамещения проводится на протяжении нескольких лет. За этим этапом быстро следует политика вторичной ориентации на внешний рынок. Молодые отрасли поначалу защищены протекционистскими мерами, но после достижения значительной экономии от масштаба, барьеры для импортных товаров постепенно убираются. Те страны, которые продолжают осуществлять протекционистскую политику в области импортозамещения, в целом демонстрируют более низкие темпы роста. Импортозамещение, как правило, ограничивается размером внутреннего рынка. На этой стадии дальнейшее расширение может обеспечиваться только за счет экспорта; но если эти отрасли отличаются излишне сильным протекционизмом, они будут не в состоянии конкурировать на мировых рынках [1], [2].

Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО) были разработаны «Международные обязательства по обеспечению продовольственной безопасности в мире». В 1996 году на Всемирной встрече на высшем уровне по проблемам продовольствия была принята Римская декларация по Всемирной продовольственной безопасности. В указанной декларации продовольственная безопасность определена как «состояние экономики, при котором населению страны в целом и каждому гражданину в отдельности гарантируется обеспечение доступа к продуктам питания, питьевой воде и другим пищевым продуктам в качестве, ассортименте и объемах, необходимых и достаточных для физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения страны» [3].

Продовольственная безопасность является одной из главной целей аграрной и экономической политики государства. В самом общем виде она формирует вектор движения любой национальной продовольственной системы к идеальному состоянию. В этом смысле стремление к продовольственной безопасности — непрерывный процесс. При этом для ее достижения зачастую происходит смена приоритетов развития и механизмов реализации аграрной политики [3].

Определение продовольственной безопасности содержат указания на следующие элементы:

- 1) физическая доступность достаточной в количественном отношении, безопасной и питательной пищи;
- 2) экономическая доступность к продовольствию должных объема и качества всех социальных групп населения;
- 3) автономность и экономическая самостоятельность национальной продовольственной системы (продовольственная независимость);
- 4) надежность, то есть способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, климатических и иных колебаний на снабжение продовольствием населения всех регионов страны;
- 5) устойчивость, означающая, что национальная продовольственная система развивается в режиме расширенного воспроизводства [3].

На сегодняшний день в Украине используется индикатор емкости внутреннего рынка, который рассчитывается как произведение годового среднелюдового потребления определенного продукта и среднегодовой численности населения, и является важной составляющей для составления балансов спроса и предложения, а также для определения продовольственной независимости по отдельным продуктам. Падение реальных доходов населения в 2009 году на 10,8 процента по сравнению с предыдущим годом стало одним из факторов уменьшения объемов потребления населением отдельных продуктов питания. Так, снижение среднелюдового потребления привело к сокращению емкости внутреннего рынка по пяти основным

группам продовольствия, а именно по группам: хлеб и хлебобродуки, мяо и мяобродуки, молоко и молокобродуки, рыба и рыбабродуки и сахар. Негативной тенденцией 2009 года является уменьшение в рационе населения тех видов продовольствия, потребление которых наиболее отстает от рациональных норм (мясные, молочные и рыбные бродуки) [4].

Удовлетворение потребностей населения в продовольствии, в пределах его покупательной способности, в 2009 году, как и в предыдущие годы, осуществлялось, в основном, за счет отечественного производства. Наиболее уязвимыми позициями, с точки зрения импортозависимости, являются позиции «рыба и рыбабродуки», «плоды, ягоды и виноград», «масло растительное всех видов». Среди положительных моментов 2009 года, с точки зрения влияния на состояние продовольственной безопасности, можно выделить наличие достаточных запасов продовольственного зерна в государственный интервенционный фонд, что удовлетворительно обеспечивали в течение года стабильный уровень цен на зерно и муку на внутреннем рынке [4].

Анализ показывает, что причинами возникновения проблем продовольственной безопасности, как правило, являются следующие:

- низкий уровень экономического развития страны,
- неразвитость собственного сельскохозяйственного производства.

Все перечисленные причины на поверхности явления выражаются в низкой продуктивности отраслей сельского хозяйства, использовании преимущественно экстенсивных факторов в управлении агропромышленным комплексом, отставании производительности труда в отечественном АПК от аналогичного показателя в развитых странах. Ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности играют меры, направленные на:

- устойчивое развитие и функционирование агропродовольственного сектора экономики страны;
- обеспечение роста реальных доходов населения, повышение его жизненного уровня;
- эффективное регулирование внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием, и, прежде всего, их импорта с целью защиты внутреннего продовольственного рынка, экономических интересов отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции и экспансии зарубежных товаров.

Модель импортозамещения представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка товарами на основе развития национального производства. Негативными сторонами импортозамещающей модели промышленной политики являются самоизоляция от новых тенденций в мировой экономике; возможность технологического, а, следовательно, конкурентного отставания от развитых стран.

Литература:

1. Основы теории переходной экономики (вводный курс): Учебное пособие. / Под редакцией Е.А. Киселевой, М.Н. Чепурина. – 2005г. – 320 с.
2. «Трудоемкое импортозамещение» // Украинский деловой журнал Эксперт № 1-2. 18.01.2010
3. Евразийский Международный Научно-Аналитический журнал: проблемы современной экономики [Электронный ресурс] / Газизуллин Н.Ф. – Режим доступа к журн.: <http://www.m-economy.ru/art>.
4. Отчет про состояние продовольственной безопасности Украины в 2009 году [Электронный ресурс] – Режим доступа к сайту: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category>

УДК 339.972

РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ КИТАЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Дидорчук И.Л., ст. преподаватель, Хо Джанлу, магистр

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

Основной составляющей международной экономической стратегии Китая является стратегия развития экспорто-ориентированного производства, задача усиления конкурентоспособности на мировых рынках товаров, капиталов, услуг выдвигается, на центральное место во внешнеэкономической политике Китая. Это, безусловно, предполагает высокую степень зависимости результатов деятельности национального субъекта от мирового рынка, а современный кризис является серьезной проверкой эффективности выбранных экономических стратегий в области международного сотрудничества.

В условиях глобального экономического кризиса экономика Китая продемонстрировала высокую степень устойчивости. Об этом свидетельствуют следующие результаты.

По итогам 2009 года КНР стала самым крупным экспортером в мире, при этом доля Китая в общемировых экспортных потоках выросла до 10%. Китай стал второй по величине экономикой мира после США. Основными результатами, достигнутыми в 2009 году, стали:

- увеличение доходов бюджета — на 11%;
- преодоление падения экспорта — на конец года прирост экспорта составил 16% .
- рост импорта — на 56% [2, С. 45].

К 2010 году существенно возросло влияние Китая на структуру международной торговли стран Юго-Восточной Азии. Так, экспорт из стран Юго-Восточной Азии в страны G-33, а также объемы внутрирегиональной торговли составляют 31-32% общего объема экспорта стран региона, экспорт в Китай – 22% и около 15% экспортируется в другие регионы мира [3].

Несмотря на общее ухудшение экономической ситуации в мире, Китай существенно укрепил свои позиции по основным направлениям реализации международной экономической стратегии, к ним относятся:

- обеспечения доступа к природным ресурсам по всему миру;
- продвижения китайского юаня в качестве международной платежной валюты;
- выдвижения Китая на лидирующие позиции в Азиатско-Тихоокеанском регионе [2, С. 61].

Факторами, которые обеспечили успешную реализацию целей международной стратегии экономического развития Китая в условиях кризиса явились:

- быстрый рост инвестиций в предыдущие годы, что во многом было обусловлено подготовкой к проведению Олимпиады 2008 г.;
- высокая инвестиционная привлекательность экономики Китая — в первом полугодии 2009 года инвестиции в основной капитал выросли на 33,5%;
- инвестиционная поддержка государственного сектора экономики Китая, прежде всего инфраструктурных проектов, на которые приходится более 70% всех финансовых потоков в рамках антикризисного пакета;
- ревальвация юаня (курс юаня по отношению к доллару США оставался фиксированным в течение 2008-2009 г.г.) [2, С.47].

Таким образом, можно утверждать, что экспортная модель развития Китая, в основе которой лежат две составляющие — экспорт и инвестиции — в условиях кризиса не только не привела к ухудшению экономического положения, а и укрепила конкурентные позиции на международной арене.

Инструментом, позволяющим, на наш взгляд, обеспечить высокую устойчивость экономики Китая к изменениям внешней среды, является экспортно-импортная политика государства, в основе которой лежит принцип воспитательного протекционизма.

Благодаря этому, происходит наращивание промышленного потенциала страны, путем ограничения экспорта сырья и поощрения экспорта продукции промышленного производства [1, С.35].

На фоне усложнения экономической ситуации в мировой экономике, Китаю удалось перейти к решению внутренних задач реформирования экономики, поставленных в докризисный период:

- изменение качества экономического роста,

- достижение сбалансированности развития экономики КНР.

Решение этих задач, по сути, означает переход к новому основанию реализации международной стратегии экономического развития — отечественным инновациям.

Литература:

1. Бергер Я. Общий вектор движения [Электронный ресурс] / Яков Бергер. // Стратегия России. — 2008.— №4. — с.34-56.
2. Завадский М. Гоцзинь миньтуй / Завадский Марк // Эксперт. — 18.01.2010. — №2. — с. 45-62.
3. Юрчишин В. Обзор экономики Китая [Электронный ресурс] / Юрчишин В. — Режим доступа к статье: razumkov.org.ua/upload/yurchyshyn...ver2009.pdf
4. Шенкар О. Китай: век XXI: Развитие Китая, его влияние на мировую экономику и геополитическое равновесие / Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — 208 с.

УДК 339.137.2:338

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КИТАЯ

Дидорчук И.Л., ст. преподаватель, Ян Пен, магистр

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

Актуальность исследования мотивов, путей и способов трансформации оснований развития национальных конкурентных преимуществ экономики Китая непосредственно связана с необходимостью обобщения и обогащения опыта формирования эффективных национальных моделей национальных конкурентных преимуществ в условиях глобализации.

На современном этапе Китай переходит к формированию новой модели национальных конкурентных преимуществ, в основе которой лежат две составляющие:

- стимулирование развития внутреннего рынка с целью обеспечения сбалансированного развития экономики;
- создание национальной инновационной системы.

На XVII съезде КПК было признано, что существующая экспортоориентированная экономическая модель не сможет поддерживать необходимый рост ВВП (около 10 процентов ежегодно на протяжении последнего

десятилетия), провозглашен курс на инновационное развитие и поставлены задачи в этой области [1].

Такое решение подготовлено предыдущими государственными мероприятиями в данной области, наиболее значимым из которых было принятие Государственным советом Китая в 2006 году документа «Основы государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006–2020 годы».

Определяющие черты современных инновационных экономик следующие:

- научно-техническое развитие обеспечивает свыше 70% их экономического роста;
- вложения в НИОКР составляют свыше 2% ВВП;
- зависимость от импортируемых технологий составляет меньше 30%.

К 2020 г. Китай планирует:

- довести долю расходов на научно-исследовательские работы до 2,5%;
- увеличить вклад научного прогресса в экономическое развитие более чем в 2 раза;
- на 1/3 снизить зависимость от импортных технологий;
- войти в первую пятерку стран по числу выдаваемых патентов и по числу ссылок на научные публикации;
- занять лидирующее положение в науке и технике [2], [3].

Достижение поставленной цели обеспечивается следующими способами:

- государственное финансирование НИОКР — по этому показателю Китай занимает пятое место в мире;
- создание ячеек инноваций, технологических и научно-технических парков, инкубаторов (по инкубаторам высоких технологий Китай занимает второе место после США);
- обеспечение тесной связи между промышленностью, наукой и техникой, концентрация на новейших направлениях (в частности, созданы четыре крупнейших ассоциации, которые объединяют научно-исследовательские институты, университеты и промышленность, бизнес) [3].

Даже в условиях кризиса правительство Китая выделяет деньги на исследования и инновации в экологии, а также «супер-R&D-проекты». Планируется реформа образования, призванная «увеличить любознательность» китайских студентов. Существенным фактором, способствующим достижению поставленной цели, является мировой кризис: Китай приобретает технологии и создает инновационные центры в других странах, продолжая развитие инновационных технологий внутри страны.

Необходимо отметить, что построение национальной инновационной системы позволит качественно изменить позиции Китая в мировой экономике, в

соответствии с которой осуществиться переход национальной экономики страны от роли производственной площадки для транснациональных компаний к роли поставщика собственных оригинальных инновационных решений на мировой рынок.

Учитывая высокую степень взаимозависимости стран в современной глобализирующейся экономике, данные изменения окажут позитивное влияние на мировую экономическую систему в целом: «Мы все должны надеяться на то, что новая экономическая модель Китая будет удачной. Если это случиться, то все мы сможем извлечь из этого большую пользу» [4].

Литература:

1. XVI съезд коммунистической партии Китая и стратегия развития Китая в новом веке/ Доклад посла КНР в России Чжана Дэгуана(14 февраля 2003 г.) [Электронный ресурс] / Режим доступа к ресурсу: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1459/#a>
2. Карлинская Е. В. Опыт инновационного развития нового Китая [Электронный ресурс] / Карлинская Елена Викторовна. — Режим доступа к ресурсу — www.chelt.ru/2009/7-09/udi_709.html
3. Стерлигов И. Инновации: Китай не догнать [Электронный ресурс] / Иван Стерлигов/ — Режим доступа к ресурсу: <http://www.opes.ru/630756.html>
4. Стиглиц Д. Е. Новая экономическая модель Китая [Электронный ресурс]/ Джозеф Е. Стиглиц/ — Режим доступа к ресурсу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz86/Russian>

УДК 330.322.3:330.341.1(73)

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ США)

Дуна Н.Г., к.е.н., доцент, Вовченко В.В., магістр

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті проаналізовано сучасний стан венчурного інвестування в інновації та визначено його компоненти, особливості та роль в інноваційній моделі розвитку країни. Розглянуто стан сектору ризикових капіталовкладень США.

Ключові слова: венчурне інвестування, венчурний капітал, малі підприємства, інноваційний розвиток.

Актуальність проблеми. Впровадження інноваційної моделі розвитку на основі власного наукового потенціалу – безальтернативний шлях до виведення

економіки на світовий рівень конкурентоспроможності. Інструментом реалізації інноваційної моделі розвитку є національна інноваційна система. Однією з її складових, яка виконує функції підтримки розвитку новаторських технологічних компаній, є механізм венчурного інвестування.

Метою дослідження є вивчення стану та тенденцій розвитку венчурного інвестування та дослідження базових принципів американської моделі ризикового інвестування.

Індустрія венчурного інвестування займає важливу позицію в комплексі заходів з переходу держави на модель інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках капіталу, оскільки сприяє стимулюванню економіки шляхом активного інвестування та підтримки бізнесу з високим потенціалом росту в існуючих і новостворених секторах промисловості та сфери послуг. У зв'язку з постійним загостренням конкуренції на світових ринках виникає необхідність прискореної комерціалізації перспективних інноваційних розробок в умовах бурхливого розвитку науки і техніки.

Переваги венчурного інвестування як головного джерела фінансування у сфері малого та середнього інноваційного бізнесу полягають в тому, що підприємства, які розвиваються, можуть отримати інвестиції тоді, коли інші фінансові інститути утримуються від ризикових капіталовкладень.

Світовий досвід демонструє, що роль венчурної індустрії полягає у наступному:

- перерозподіл фінансових ресурсів у масштабах економіки завдяки окремим перевагам, таким як оперативність прийняття інвестиційних рішень, чітка оцінка ризиків і відсутність суб'єктивних підходів при розподілі фінансових ресурсів;
- створення нових комерційних успішних інноваційних підприємств, які є ініціатором створення принципово нових галузей;
- створення додаткових робочих місць для висококваліфікованого персоналу в нових інноваційних сферах;
- забезпечення довгострокових результатів розвитку підприємств завдяки більш якісному стратегічному баченню з чітким і сфокусованим операційним контролем;
- підвищення норми прибутку у економіці в цілому, оскільки у венчурному бізнесі вона завжди вище середньої по країні та галузі [3, с. 90].

Венчурний капітал називають «інтелектуальним диверсифікантом», адже, крім фінансових послуг, він виконує послуги, пов'язані з управлінням, маркетингом, інформаційним обслуговуванням. Створення інститутів венчурного інвестування передбачає обов'язкову наявність таких компонентів:

- ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуги);

- суспільної потреби у реалізації цієї ідеї;
- підприємця, здатного на основі ідеї створити нову фірму;
- «ризикового» капіталу для фінансування такої фірми.

Основні особливості венчурного фінансування:

– венчурний капітал направляється в чинні і нові малі високотехнологічні компанії, орієнтовані на розробку інноваційних проектів з випуску наукомісткої продукції; для венчурного фінансування не може бути постійно привабливих галузей реального сектора економіки;

– ризиковий капітал розміщується не у вигляді кредиту, а як пайовий внесок у статутний капітал фірми;

– фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без матеріального забезпечення і без гарантій; «ризикове» вкладення, як правило, мотивоване вірою в успіх венчурного бізнесу й відсутністю умов для власних досліджень і комерційної реалізації перспективних технологій;

– інвестори беруть активну участь в управлінні фірмою, оскільки вони особисто зацікавлені в успіху венчурного підприємства; ризикові інвестори, як правило, не обмежуються наданням коштів, а виконують управлінські, консультативні й інші ділові послуги, але при цьому не втручаються в оперативне управління її діяльністю;

– венчурний інвестор не прагне придбати контрольну частку компанії на відміну від «стратегічного інвестора», зберігаючи усі стимули для активної участі у розвитку бізнесу; поділ спільних ризиків між венчурним інвестором і підприємцем;

– венчурний капітал надається на середній та тривалий термін і не може бути вилучений до завершення життєвого циклу проекту.

Традиційними джерелами формування венчурних фондів є вільні капітали приватних інвесторів, інвестиційні інститути, страхові компанії, різні урядові агентства і міжнародні організації. У різних країнах відмінності в їх структурі є наслідком особливостей законодавства та встановленими у фінансовій сфері нормами. У США – це, насамперед, пенсійні фонди, які стали найстабільнішим джерелом ризикового капіталу. Також до їх числа відносять промислові та торговельні корпорації, страхові компанії та різні фонди. Також чимала частка коштів в американські венчурні фонди надходить від зарубіжних інвесторів (щорічно приблизно від 15% до 25%) [1, с. 16]. Особливу роль у венчурному бізнесі США відіграють фізичні особи, які мають вільний капітал. У підприємницькому середовищі їх охрестили «бізнес-янголами».

У сфері венчурного фінансування діють дуже суворі формальні принципи відбору проектів. Більшість венчурних фінансистів розглядають проекти в діапазоні 250-1500 тис. дол. США. Більш дрібні проекти не перспективні, тому що обробка первинних даних та їх оцінка вимагає зусиль і коштів набагато більших, ніж

потенційна віддача. Загальним критерієм оцінки при доборі компаній є здатність компанії до швидкого розвитку. Фінансовий ризик венчурного інвестора може виправдати тільки рентабельність вкладеного капіталу вище середнього рівня. Внутрішня ставка доходу (Internal Rate of Return – IRR) є загальноприйнятим показником виміру винагороди інвестора.

Венчурний капітал, як альтернативне джерело фінансування приватного бізнесу, виник в середині 50-х років у США (Силіконова долина). За обсягами «ризикового» капіталу американський ринок значно перевищує західноєвропейський і японський. Основними чинниками бурхливого розвитку венчурного фінансування в США в останні десятиліття були, перш за все, високий розвиток фондових ринків, значне фінансування наукових досліджень університетів США державним і приватним сектором, які досить мобільні, орієнтовані на конкуренцію і мають високу мотивацію до комерціалізації своїх наукових розробок. У США з 1996 по 2007 рр. було реалізовано 35531 інноваційний проект загальним обсягом венчурних інвестицій 307,24 млрд. дол., а середній розмір інвестицій досяг 8,65 млн. дол. [4, с. 45].

Якщо раніше венчурна індустрія США інвестувала в основному в інформаційні технології, то з 2006 р. почала «вторгнення» в енергетичний сектор (чисті технології) та сектор охорони здоров'я (біотехнології та медичне обладнання). Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією “Ernst&Young”, 35% венчурних фондів планували збільшити свої інвестиції в компанії, які запроваджують чисті технології, в 2009 р., а 44% - протягом наступних 5 років [3, с. 92].

Американський венчурний бізнес, який активно супроводжує інвестиційні процеси світового господарства, досягнувши піку у 2000 році (близько 110 млрд. дол. США), у 2001 обвалився втричі (до 30 млрд. дол. США) та ще удвічі у 2002 (до 15 млрд. дол. США) [2]. Загалом, за період з 2001 по 2010 рік венчурний бізнес розвивається досить стримано. Венчурні інвестори цілком залежні від загальної економічної ситуації в країні. На сьогодні середньорічний обсяг венчурних інвестицій складає близько 20 млрд. дол. США.

Висновки. Венчурний капітал є одним із ефективних джерел фінансування інноваційної діяльності. Незважаючи на кризові явища у світовій економіці, ринок ризикового капіталу залишається досить поживавленим, бо інноваційні процеси під час світової кризи мають інтерес і є актуальними для розвитку економіки будь-якої країни. Глобальна фінансова криза частково сприяє росту венчурних інвестицій.

Література:

1. Великий Ю.В. Влияние венчурного предпринимательства на инновационную деятельность / Ю.В. Великий // Економіка, фінанси, право. – 2010. - № 5. – с. 14-18.

2. Ковалишин П. Венчурний бізнес у США. Від кризи до кризи / Ковалишин П. // Економіст. – 2010. - № 7. – с. 69-71.
3. Москвін С.О. Венчурні фонди інноваційного розвитку / С.О. Москвін // Економіка та управління підприємствами. – 2009. - № 2. – с. 89-96.
4. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д. е. н., проф. С.А. Єрохін. – К.: Національна академія управління, 2008. – 116 с.

УДК 336

ГЛОБАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Дуна Н.Г., к.е.н., доцент, Кулікова О.О., магістр

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті розглянуто історичний розвиток глобалізаційних процесів у світі. Визначено сутність глобального фінансового ринку та його функції. Розкрито передумови глобалізації фінансової сфери. Визначені сучасні тенденції розвитку глобального фінансового ринку.

Ключові слова: глобалізація, фінансовий ринок, тенденції розвитку.

Актуальність теми. Механізми роботи фінансових ринків в сучасних умовах впливають на функціонування національних економік. Проблема глобалізації світової економіки в цілому і фінансових ринків зокрема вийшла за рамки економічних відносин між країнами і перетворилася на чинник, що багато в чому визначає політичний і соціально-економічний розвиток людства в ХХІ столітті.

Мета статті – на основі визначення сутності, передумов та рушійних сил глобального фінансового ринку, розкрити його основні тенденції розвитку.

Ступінь наукової розробленості. Вивченням соціально-економічних аспектів формування світового фінансового ринку і основних закономірностей і тенденцій в його розвитку займався цілий ряд дослідників. Дослідження глобального фінансового ринку представлено в працях іноземних дослідників, таких як Г. Хойслер, Х. Хайчжоу, Дж.Стиглиц, П.Фриц, У.Енгдал, а також російських і українських авторів І.Г. Доронін, Л.І. Зубченко, Е.Ф. Малова, Д.М. Михайлов, Е.В. Сидорова, Л.В. Стахович [4-5, 7-8, 10, 11-13].

До кінця 90-х років ХХ століття у світовій економіці проявився ряд сталих тенденцій. До них відноситься глобалізація фінансових ринків та посилення взаємозалежності національних економік. Термін "фінансова глобалізація"

характеризує світ як пов'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок, який продовжує інтегруватись [3, с.8] .

Глобалізація фінансових ринків довгий час представлялася благом. Вона дозволила капіталу з багатих країн фінансувати перспективні проекти в економіках, що розвиваються, забезпечуючи там високі темпи росту та підтримувала швидкозростаючий обсяг світової торгівлі. Фінансова криза змінила відношення до глобалізації. З механізму розповсюдження багатства та процвітання вона стала майже головною причиною того, що криза, яка розпочалася в розвинених країнах, перекинулася в усі країни світу. Фінансові ринки стали більш самостійними, що призвело до їх кількісного зростання і багаторазового збільшення можливостей отримання прибутку від операцій з фінансовими інструментами. Саме завдяки лібералізації у фінансовій сфері основною ознакою глобалізації став міжнародний рух капіталу.

Глобалізація фінансових ринків означає також зближення, збіжність та ідентичність цін та якості в певний період часу на конкретний фінансовий продукт у всьому світі. При цьому не враховуються місцеві витрати або інші місцеві умови. Глобалізація фінансових ринків пов'язана з усуненням бар'єрів між внутрішніми і міжнародними фінансовими ринками і розвитком множинних зв'язків між окремими секторами. В ідеалі на глобальному рівні капітал повинен вільно переміщатися з внутрішніх на світовий фінансовий ринок і навпаки. Він повинен прагнути туди, де доходи і продуктивність вище, ніж на місцевому рівні. Виходячи з цього, слід очікувати, що мобільність міжнародних капіталів буде зростати до тих пір, поки світова економіка не стане характеризуватися відносною рівномірністю розвитку [2, с. 29-34].

Передумовами і рушійною силою глобалізації у фінансовій сфері є:

- вільний рух капіталу;
- конкуренція як економічна філософія;
- інституційні та приватні потоки капіталу;
- орієнтація на більш вигідні можливості застосування капіталу в порівнянні з вже наявними;
- пошук вигідних альтернатив використання все більшої кількості різних фінансових продуктів [1, с. 598].

На основі розглянутих робіт економістів були виявлені наступні тенденції розвитку глобального фінансового ринку:

- лібералізація торгівлі товарами і послугами, ринків капіталу та інші форми економічної лібералізації, що викликали обмеження політики протекціонізму і зробили світову торгівлю більш вільною;
- концентрація і централізація капіталу;
- зростання виробничих фінансово-економічних інструментів;

- різке скорочення часу здійснення міжвалютних угод;
- впровадження міжнародними економічними організаціями єдиних критеріїв макроекономічної політики;
- фінансові нововведення стали причиною виникнення зв'язків між раніше не зв'язаними гравцями;
- посилення тенденції в універсалізації та стандартизації;
- розширення валових потоків капіталу, які за останні десять років суттєво збільшилися та будуть грати ще більшу роль у світовій економіці;
- арбітраж процентної ставки;
- синхронізація руху цін [6, с. 21; 9, с. 41-43, 14, с.10-14].

На протязі останніх десятиріч спостерігається прискорення процесу глобалізації фінансових ринків. Можна зробити висновок, що глобалізація фінансового ринку дає можливість країнам виходити на більш широкі ринки світу, призводить до розширення доступу до потоків капіталу та технологіям. Саме завдяки їй фінансові ринки розширилися, стали самостійнішими, а також збільшили можливість отримувати прибуток від операцій з фінансовими інструментами. Глобалізація здійснює все більшу інтеграцію фінансових ринків, що призводить до створення єдиного ринку. Рух до єдиного ринку має постійно стимулюватися усуненням обмежень для міжнародних фінансових операцій, що і здійснюється на протязі років і називається лібералізацією, завдяки якій основною ознакою став міжнародний рух капіталу.

Позитивною стороною є те, що капітал перетікає туди, де він може получить більший прибуток, де є перспектива розвитку бізнесу, де очікується чи відбувається економічний ріст. Наслідком цього є підвищення стандартів, підтримка високих темпів введення інновацій, підвищення ліквідності, більш ефективний розподіл капіталу. Негативною стороною є те, що глобалізація фінансового ринку призводить до послабленню контролю між грошовою масою, яка знаходиться в обороті та динамікою ВВП, що створює умови для дестабілізації економічної ситуації у світі. Саме це і є вираженням кризи.

Таким чином, прогрес в інформаційних і телекомунікаційних технологіях, лібералізація ринків капіталу і розробка нових фінансових інструментів, безумовно, і далі будуть стимулювати зростання міжнародних потоків капіталу, що веде до розширення і підвищення ефективності міжнародних фінансових ринків.

Література:

1. Опарін В.М., Фінанси: підручник / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2007. – 240с.
2. Багратян Г.А. Кризис и регулирование финансовой системы: уроки и перспективы / Г.А. Багратян, И.С. Кравченко.- Финансовая аналитика. – 2009.- №1. – с. 29-34.

3. Голосов В.С. Международный рынок ценных бумаг – Российский экономический журнал/ В.С. Голосов.- 2003.- № 6.
4. Доронин И.Г. Современные финансовые рынки: тенденции и перспективы / И.Г. Доронин / Мировая экономика и международные отношения. - 2003. - N 6. - с.23-35.
5. Зубченко Л. И. Международное движение капитала в современных условиях / Л. И. Зубченко.- Экономист. - 2001. - N 6. - с.82-90.
6. Кирман А. Вопросы экономики./ А. Кирман.- Финансовый кризис и провалы современной экономической науки.- 2010- № 6.- с. 10-25.
7. Малова Е.Ф. Депозитарные расписки на международном финансовом рынке: Автореф. дис. канд. экон. наук / Е.Ф. Малова. - М., 2000. - 24с.
8. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты/ Д.М. Михайлов.- М.: Экзамен, 2000. - 767с.
9. Рустамов Э., Финансовая глобализация и качество институтов/ Э. Рустамов.- Вопросы экономики.- 2010.- № 2.- с. 39-52.
10. Сидорова Е.В. О тенденциях развития мировых финансовых рынков / Е.В.Сидорова.- Финансы. - 1999. - N 12. - с. 65-66.
11. Стахович Л.В. Размещение капитала на зарубежных финансовых рынках / Л.В. Стахович.- Финансы. - 2000. - N 8. - с.61-62.
12. Хайчжоу Х. Финансовая стабильность в мире глобальных финансов / Х.Хайчжоу, В. Кэл.- Финансы и развитие. - 2002. - Март (Вып.39, N1). - с.13-16.
13. Хойслер Г. Глобализация финансов // Г. Хойслер.- Финансы и развитие. - 2002. - Март (Вып.39, N1). - с.10-12.
14. Союзное вече. 2010.- № 43 (340)
http://www.souzveche.ru/upload/iblock/7c0/8599_3.pdf

УДК 339.923:061.1ЄС]:338.48(477)

ДОСВІД КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КЕРУВАННІ ІНДУСТРІЄЮ ВІДПОЧИНКУ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ.

Дуна Н. Г., к.е.н., доцент, Рябченко Н. С., магістр

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Харків

У статті проаналізовано досвід країн Європейського Союзу в індустрії відпочинку та можливості його використання в Україні. Розкрито мету політики Європейського Союзу в індустрії відпочинку, основні принципи та шляхи її реалізації.

Ключові слова: індустрія відпочинку, політика ЄС, керування відпочинком, TESIS, Twinning Projects.

Актуальність. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як в структурі національного виробництва більшості країн світу, так і в системі міжнародних економічних відносин. Актуальність теми обумовлюється необхідністю вивчення динамічного розвитку галузі відпочинку у країнах Європейського Союзу для подальшого використання досвіду цих країн в Україні.

Мета дослідження. На основі дослідження досвіду країн Європейського Союзу в керуванні індустрією відпочинку визначити можливості його використання в Україні.

Для України важливість дослідження політики ЄС в сфері відпочинку зумовлюється територіальною близькістю до Європейського Союзу. Актуальними є питання реалізації політики у сфері відпочинку України, оскільки туризм є пріоритетною сферою в нашій країні і його розвиток визначатиме її спеціалізацію у майбутньому. А співпраця з високорозвиненими державами та використання їхнього досвіду слугуватиме гарантом успіху та допоможе розвинути свою стратегію формування політики у сфері відпочинку.

Індустрія відпочинку відіграє все більш помітну роль в світовій економіці. Багато розвинутих країн Заходу, такі, як Швейцарія, Австрія, Франція, значну частку свого добробуту побудували на доходах від галузі відпочинку. Туризм нерідко називають “непомітним експортом”. У економіці багатьох країн ЄС доходи від галузі відпочинку мають велике значення. Так, надходження Іспанії від галузі відпочинку перевищують витрати майже в 7 разів, Туреччині – в 6 разів, Португалії – 4,8 рази, Греції – 3,5 рази, Італії – 2 рази. Тому саме іноземний туризм, як експортна галузь економіки, займає перше місце в державах з середнім рівнем розвитку, таких як Іспанія – 41,7%, Греція – 40,4%, Португалія – 22,8%; друге і третє місце – у високо розвинутих країнах: Австрії – 32%, Швейцарія – 10%, Данія – 8,7%, Франції – 8,5% [3, с. 11]

Європейська політика у галузі відпочинку це множина завдань комплексного характеру, що визначається різними аспектами, таких як політика відносно малих і середніх підприємств, екологічна політика, регіональна політика тощо.

Метою політики ЄС в індустрії відпочинку є зближення законів, підзаконних актів та адміністративних розпоряджень країн-членів, що стосується відпочинку та пов’язаних з ним сфер діяльності ЄС. Політика у сфері відпочинку формується за допомогою моделі «координації політики та узгодження контрольних показників», яка в оновленому ЄС вважається найперспективнішою. Політика ЄС спрямована на координацію розвитку політик у галузі відпочинку держав – членів ЄС, в тому числі

на захист туристів та їх вільного переміщення (спрощення поліцейського та митного контролю на кордонах; підвищення безпеки і захист від недоброякісної реклами; гармонізація страхування туристів та їх автотранспорту; інформування туристів про їхні соціальні права); гармонізацію правил діяльності у сфері відпочинку; регіональний розвиток індустрії відпочинку. Національна політика у сфері відпочинку окремих держав є невід'ємною, а подекуди й основною складовою спільної політики ЄС у сфері відпочинку.

Сфера відпочинку є галуззю, що швидко оновлюється на основі інновацій. Країни ЦСЄ на сучасному етапі переймають досвід держав старих членів ЄС в області просування окремих видів відпочинку (природоорієнтований, культурний і інші види). Структурні фонди Європейського союзу є найбільшим джерелом інвестування у сферу відпочинку найменш розвинених європейських регіонів, до яких відноситься група країн ЦСЄ. За допомогою їх створення реалізується політика Євросоюзу в області економічного і соціального зближення країн європейського регіону. Приплив інвестицій в туристську сферу сприяє зростанню туристської активності в нових країнах — членах ЄС і дозволяє їм отримувати великі доходи.

До 2013 р. планується створення ряду структурних фондів і введення в дію програм, які фінансово забезпечуватимуть розвиток сфери відпочинку, послуг та інфраструктури. Проте головним джерелом фінансування проєктів, пов'язаних із стійким розвитком в країнах ЦСЄ, стане Європейський фонд регіонального розвитку. Його діяльність буде направлена на збереження культурної та природної спадщини, поліпшення інфраструктури, підтримку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту, розробку стратегій розвитку трансграничного та міжрегіонального співробітництва в індустрії відпочинку.

Досвід колишніх соціалістичних країн, таких як Болгарія або Хорватія, показує що економіки, що розвиваються, можуть стати успішними туристичними центрами. Ефективній стратегії по просуванню об'єктів і якісного управління на місцях може бути цілком достатньо на початковому етапі.

Враховуючи досвід країн ЄС в організації керування відпочинком актуального значення для України набуває розробка комплексної стратегії державного регулювання сфери відпочинку, обґрунтування принципів и методів впливу держави на розвиток регіонального комплексу відпочинку з урахуванням адекватності ринкових форм господарювання й сформованої соціально-економічної ситуації.

Необхідно, щоб в Україні визнання відпочинку як індустрії супроводилося виділенням на регулярній основі ресурсів з боку держави як певний відсоток від щорічних доходів до бюджетів всіх рівнів від обов'язкових відрахувань і платежів підприємств сфери відпочинку і витрат туристів [1, с. 278].

Досвід країн розвиненого відпочинку доводить, що без державних вкладень ефективний розвиток галузі відпочинку неможливий, при цьому вкладення є, по суті, не витратами, а інвестиціями в галузь, що дає високі і швидкі прибутки.

Україна приділяє велику увагу співпраці з Європейським Союзом в сфері визначення і реалізації політики у галузі відпочинку. На наш погляд Україна має перспективи можливості участі у програмах фінансової і технічної допомоги, а також інвестиційних проектах ЄС у сфері відпочинку. Адже за своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі підстави стати одним з європейських туристичних центрів, що динамічно розвивається.

Одним з напрямів співпраці з Європейським Союзом у сфері відпочинку є проект TESIS "Підтримка місцевого розвитку і туризму Карпатського регіону", який реалізується з червня 1999 року на території Чернівецької, Івано-Франківської, Львівської і Закарпатської областей. За період 1999 – 2007 рр. кількість туристів, які відвідували Карпатський регіон, зросла з 330 до 386 тис. (на 17%); доходи від туризму - з 24,2 до 50,9 млн. грн., кількість туристичних підприємств (не враховуючи готелю) - з 241 до 379. Доходи від діяльності у сфері відпочинку зросли на 111% [1, с. 281].

Проводиться системна робота щодо адаптації туристичного законодавства до відповідних директив і стандартів ЄС. Перебудовується договірно-правова база двосторонньої співпраці з країнами ЄС. Насьогодні реалізується 8 міжнародних угод про співпрацю в галузі відпочинку з державами-членами ЄС, зокрема, з Грецією (у 1996 р.), Естонією (у 1994 р.), Латвією (у 2000 р.), Польщею (у 1994 р.), Словаччиною (2001 р.), Угорщиною (2001 р.), Фінляндією (у 2000 р.), Литвою, Австрією (у 2004 р.).

На території України за підтримки ЄС створюються системи туристичних інформаційних центрів, в рамках програм технічної допомоги Twinning Projects. Загальною метою реалізації цього проекту є створення ефективної і дієвої системи розповсюдження інформаційно-рекламних матеріалів через забезпечення функціонування мережі центрів туристичної інформації в регіонах України.

Таким чином, ефективна співпраця з Європейським Союзом та використання європейського досвіду в керуванні індустрією відпочинку дає Україні можливість розвиватку та інтеграції у європейську економіку.

Література:

1. Розвиток туристичного бізнесу регіону: навчальний посібник/ За ред. д. ек. н., професора Школи І.М.: - Чернівці: книги XXI, 2007. 292 с.
2. Гайдукевич Л. Туристическая политика в расширенном Европейском союзе // Л. Гайдукевич // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. - № 4. С. 15-18.
3. Ковалев Д. А. Мировая индустрия владения отдыхом // Д. А. Ковалев // Учебное пособие. – М.: Университетская книга, 2003. 608 с.

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО
РАХІВНИЦТВА ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ
КРАЇН ЗГІДНО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.**

Ісакова І.В., викладач

Шосткинський інститут Сумського державного університету, м. Шостка

Застосування СНР у сфері господарського механізму вимагає удосконалення обліку і статистики з урахуванням позитивного національного досвіду та зарубіжного досвіду, зокрема накопиченого в країнах з розвиненою економікою. В постсоціалістичній Україні широке застосування СНР в економічній теорії та статистиці гальмується обмеженою кількістю фахівців, які володіють цим складним процесом.

Серед головних напрямів удосконалення соціально-економічної системи в умовах ринкової трансформації чільне місце належить поліпшенню норм формування і використання економічної інформації для забезпечення потреб національного рахівництва. Тому що саме достовірна, повна інформація лежить в основі національного обліку і дає уявлення про стан економічної системи. Сьогодні важливо не тільки швидко знайти потрібну інформацію, але й вміти захистити власну. В сучасних умовах не існує інформації, якою ніхто не цікавиться, особливо тієї, завдяки якій можна заробляти гроші. Тому саме економічна інформація є корисною базою макроекономічного обліку у процесі розвитку СНР як нормативної бази національного рахівництва.

В науковій літературі та практиці господарювання інформація розглядається як категорія, що забезпечує належне уявлення про стан соціально-економічної системи. Достовірна інформація забезпечує повноту та єдність елементів первісного і комплексного макроекономічного обліку системи господарського механізму. Згідно чинного законодавства, Закон України «Про інформацію» визначає, що інформація може бути відкритою або з обмеженим доступом. Фізичні та юридичні особи, які володіють інформацією професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого характеру або такою, що є предметом їхнього інтересу і не порушують передбаченої законом таємниці, самостійно встановлюють режим доступу до неї, включаючи належність її до категорії конфіденційної, та запроваджують способи її захисту. Цим забезпечується економічна безпека використання корисної інформації. Винятком є інформація, приховування якої становить небезпеку життю та здоров'ю.

Аналіз результатів практичного застосування економічної інформації у сфері національного рахівництва свідчить, що на її основі можна:

- виявити кількісні взаємозв'язки формування і використання матеріальних благ та послуг;
- мати відомості про стан природного середовища, недотримання безпечних умов праці, реалізацію продукції, що завдає шкоди здоров'ю, а також інші порушення законодавства України та розміри заподіяних при цьому збитків;
- аналізувати документацію про сплату податків і обов'язкових платежів;
- відстежувати відомості, які, відповідно до чинного законодавства, підлягають оголошенню.

Крім того, існує потреба удосконалення Системи національного рахівництва виходячи ще з таких необхідностей:

- системного моніторингу, аналізу та регулювання економічного кругообігу інституційної одиниці (сектору), зокрема національної (Всієї) економіки;
- системного моніторингу та аналізу динаміки та структури бюджетів інституційних секторів (одиниць), системи та динаміки товарних і фінансових потоків, утворюваних валових та чистих доходів тощо;
- системного аналізу соціально-економічної ефективності системи товарно-фінансових потоків;
- дослідження окремих аспектів відтворення галузей та інституційних секторів (в рамках того чи іншого макроекономічного агрегату);
- дослідження поведінки акторів ринку та їх бюджетно-фінансової політики;
- побудови різномісних спеціалізованих систем моніторингу та аналізу економічного кругообігу, перевірки цих систем на збалансованість;
- цілеспрямованої координації економічного кругообігу, підтримки рівноваги та якісних характеристик відтворення в рамках різних інструментаріїв та інше.

Деталізований моніторинг та аналіз економічного кругообігу, взаємодії інституційних секторів національної економіки можливий за рахунок досконалої форми представлення економічної інформації інституційних секторів та відповідної системи фінансових потоків.

Досить важливо вивчати особливості відтворення інституційних секторів та систему фінансових потоків між ними в рамках річних циклів, поведінку учасників ринку, ефективність етапу виробництва в різних інституційних секторах, динаміку та структуру виробництва тощо. Сума відповідних агрегатів показників фінансових потоків інституційних секторів національної економіки дозволяє сформулювати показники національного рахівництва

Одночасно слід зауважити, що процес розвитку національного рахівництва з метою забезпечення вимог соціально-економічної системи господарювання у повному обсязі не є завершений. Вважаємо, що процес забезпечення оптимальних

умов формування та розвитку національного рахівництва потребує розв'язання наступних проблем:

1. Забезпечення оптимальних умов розвитку соціально-економічної господарської системи.
2. Підготовка та підвищення кваліфікації фахівців, що опрацьовують економічну інформацію.
3. Підтримка високої якості інформаційних ресурсів для підвищення рівня макроекономічного обліку результатів діяльності суб'єктів господарювання сучасної соціально-економічної системи.

Таким чином, важливе значення досліджуємих аспектів має на рівні національної економіки, де макроекономічний облік формує корисну базу національного рахівництва. Ефективне використання економічної інформації забезпечує оптимальні умови розвитку національного рахівництва, ведення реєстру СНР та задовольняє об'єктивні вимоги конкурентної системи господарських суб'єктів постсоціалістичної системи.

Література:

1. Закон України «Про інформацію» №2657 від 02.10.1992 р.
2. Пересічко О.М., Несвітайло В.В. Система національних рахунків. - К.: Атіка, 2007.
3. Нова макроекономіка: Підр. Для студ. ек.ф-тів вузів / Б.Фельдерер, Ш.Хомбург; Пер.: Е.Буровникова.-К.: Либідь: Нічлава, 1998.-464 с.
- 4.Геєць В.М.Нестабільність та економічне зростання/Геєць В.М.-К.:Інститут економічного прогнозування,2000,-344с.
5. Расулев А. Узбецкая модель рыночных реформ: стратегия и тактика макроекономического регулирования / А. Расулев, О. Бедринцев // Экономика Украины. – 2001. – №7. –С.84–90.

УДК 336.14:352

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РФ.

Камышанченко Е.Н., д.п.н., профессор, Масленникова М.А., магистр
Белгородский Государственный Университет, г. Белгород, РФ

В статье осуществлено исследование особенностей использования механизма государственно-частного партнерства в инновационной сфере РФ: рассмотрены основные модели российских ГЧП проектов, выявлены характерные трудности, связанные с их реализацией, предложены пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство (ГЧП), инновационная сфера, инновации, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, особые зоны технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ), технопарк, Инноград «Сколково».

В современном мире конкурентоспособность государства во многом определяется его инновационным потенциалом, а сопоставление соответствующих показателей с положением стран на мировой арене это подтверждает. Так, на долю США приходится 35% мировых расходов на НИОКР (по паритету покупательной способности), в Японии и Китае эта цифра составляет около 12%, а объем затрат стран ЕС в совокупности дает 24% [8]. То есть, прямая зависимость между степенью развития наукоемкой промышленности и экономико-политическим статусом страны очевидна.

Основным двигателем экономики России, по-прежнему, остается сырьевой экспорт, на долю которого приходится около 40% ВВП, в то время как расходы РФ на НИОКР составляют менее 2% от общемировых [2]. Данные показатели свидетельствуют о высокой зависимости российской экономики от конъюнктуры мирового рынка (падение ВВП среди стран «Большой двадцатки» в период кризиса в России оказалось самым большим) [6] и необходимости поиска действенных механизмов развития в стране инновационной сферы как альтернативного источника доходов государства. Одним из таких механизмов может стать государственно-частное партнёрство (ГЧП), признаваемое ОЭСР в качестве наиболее действенного инструмента реализации инновационной политики.

Целью данной статьи является исследование особенностей использования механизма ГЧП в инновационной сфере РФ.

Основываясь на опыте зарубежных стран, а также, учитывая российский опыт применения механизма ГЧП в других сферах, многие политики, государственные деятели и ученые говорят о неоспоримой пользе ГЧП и в сфере инноваций. Однако, для получения ожидаемого результата, необходимо не только осознание эффективности внедрения механизмов ГЧП в инновационную сферу РФ, но и постоянное проведение мониторинга уже существующих проектов. Это позволило бы выявить характерные трудности, ошибки и адаптировать ГЧП проекты к условиям российской действительности. Таким образом, при наличии подобных обоснованных предпосылок, актуальность исследования очевидна.

В широком смысле, под ГЧП подразумевается любое конструктивное взаимодействие власти и бизнеса, направленное, если говорить непосредственно о сфере инноваций в России, на построение инновационной экономики в стране и снижение её экспортно-сырьевой ориентированности. Взаимодействие государственного и частного секторов может осуществляться на всех этапах

инновационного процесса, а именно: на этапе принятия решения о проведении исследований, подготовки документации для участия в конкурсе, финансирования исследований и разработок, проведения исследований, управлением проектом и коммерциализацией его результатов [2].

Наиболее распространенными моделями реализации механизма ГЧП в инновационной сфере РФ являются:

1. Особые экономические зоны технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ). В рамках ГЧП ОЭЗ ТВТ подразумевают объединение усилий государственного и частного секторов по созданию наукоемкой продукции на территории, обладающей особым юридическим статусом. Создание и развитие необходимой инфраструктуры осуществляется как за счет средств государственного, так и частного секторов. Последний, в свою очередь получает особые льготы: освобождение от уплаты налогов на землю, имущество, транспорт, применение льготных арендных ставок на землю и офисные помещения, сокращение ставки ЕСН (для резидентов), получение «правовых гарантий, защищающих от возможных неблагоприятных изменений в налоговом законодательстве» [7] и т. д.

На данный момент в РФ существуют 4 ОЭЗ ТВТ:

1) ОЭЗ ТВТ «Дубна» (области специализации: информационные технологии, био- и медицинские технологии, ядерно-физические технологии, нанотехнологии, проектирование сложных технических систем);

2) ОЭЗ ТВТ «Зеленоград» (области специализации: микроэлектроника, фармацевтика, энергосберегающие технологии, лазерные и плазменные технологии, информационные технологии);

3) ОЭЗ ТВТ «Томск» (области специализации: электроника, нанотехнологии и новые материалы, ресурсосберегающие технологии);

4) ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» (области специализации: приборостроение, медицинские технологии, фармацевтика, робототехника, оптоэлектроника, наноматериалы, водородная энергетика, солнечная энергетика, термоэлектричество и т.д.).

Характерной особенностью вышеназванных ОЭЗ ТВТ является активное участие в проектах зарубежных инвесторов, что, с одной стороны, способствует внедрению западных технологий, а с другой стороны, требует тщательного контроля, во избежание ущемления прав Российских компаний.

2. Технопарки. Одна из самых распространенных форм ГЧП в РФ, реализуемая в рамках тесного сотрудничества бизнеса с высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими организациями. В отличие от ОЭЗ, технопарки не получают федеральных налоговых льгот и инвестиций, однако, некоторые из них функционируют довольно эффективно. Так, технопарк "Система-Саров" (создан в рамках ГЧП с компанией РОСАТОМ в Новгородской области) в

сентябре 2010 на межрегиональной конференции "Стратегии социально-экономического развития Приволжья: программа на 2010-2012 годы" был признан лучшим инновационным проектом Приволжского федерального округа. «К настоящему времени в этом технопарке площадью в 50 га работает более 20 специализирующихся на инновационных разработках российских и зарубежных компаний, включая, например, Intel. Продолжаются переговоры с Nokia, Siemens Network, General Motors, Rolls Royce, Hewlett-Packard, Magna по созданию бизнес-инкубатора инновационных разработок, где будут размещены суперкомпьютерный Центр и Высшая школа физики и информационных технологий» [3].

3. Инноград «Сколково». Единственный в России инновационный центр, функционирование которого предполагает создание не только научно-технологических предприятий, но и реальной городской инфраструктуры, пригодной для проживания. Кроме того, характерной особенностью этого Иннограда являются беспрецедентные налоговые льготы — нулевая ставка налога на прибыль, освобождение от налога на имущество, добровольная оплата «внутреннего» НДС, льготные страховые платежи, а также возмещение импортного НДС из бюджета. По сути, «Сколково» - это, с одной стороны, прообраз советских научных городков, с другой - отечественный аналог «Кремниевой долины» (Калифорния, США).

Вышеперечисленные примеры являются основными моделями использования механизма ГЧП в инновационной сфере РФ и подтверждают на практике его эффективность. Однако существуют определенные трудности в реализации данного механизма.

Для Российских проектов ГЧП характерно, что государственный сектор, как правило, проявляет большую активность на этапе выполнения исследований и разработок, а частный — на этапах управления проектом [1]. То есть, роль частного сектора преимущественно сводится к коммерциализации проекта и выведению его на рынок, в то время как на государство ложатся основные финансовые затраты и риски.

Основной причиной, того что российские инвесторы не спешат вкладывать деньги в НИОКР, является, во-первых, недостаточно адаптированное к ГЧП российское законодательство. Так, Указом от 11 февраля 2006 года № 90, засекречены «сведения о достижениях науки и технике, о технологиях, которые могут быть использованы в создании принципиально новых изделий, технологических процессов в различных областях экономики» [5], что существенно увеличивает разрыв между стадией исследовательских работ и их коммерциализацией. В результате, бизнес предпочитает вкладывать в те отрасли, где финансовая отдача происходит быстрее, т.е. в сырьевую, горнодобывающую промышленность и т.п.

Во-вторых, отсутствие отлаженной системы страхования рисков делает инвестирование инновационных разработок очень рискованным, что также затрудняет приток в эту область частных средств. Таким образом, первоочередной задачей в рамках развития ГЧП в инновационной сфере РФ является создание выгодных условий для частных инвесторов.

Наиболее значимым сдвигом в этом направлении является создание в России более благоприятного налогообложения. Так, в Налоговый кодекс были внесены изменения, согласно которым с 1 января 2008 года возможность вычета из налогооблагаемой базы расходов на НИОКР предоставлена всем источникам, финансирующим НИОКР (в том числе частным). Кроме того, в 2009 году налогоплательщики, чья деятельность связана с научными исследованиями, получили право использовать повышающий коэффициент (1,5) для ускоренного учета затрат на НИОКР [4]. Таким образом, положительные изменения есть. Однако необходимо отметить, что облегчение налогового бремени - это лишь малая часть необходимых преобразований в данном направлении.

Подводя итог проведённому исследованию, можно сделать вывод, что эффективность ГЧП как инструмента формирования инновационной экономики вполне обоснована в условиях российской действительности. Отсутствие условий, способствующих привлечению частных инвесторов в сферу НИОКР, и неадаптированность законодательной базы, существенно затрудняют процесс формирования подобных альянсов. Однако, наличие положительных примеров в этой области доказывает, что необходимо стремиться к устранению подобных трудностей и формированию действенных моделей ГЧП, с ведущей ролью в них не государства, а частного бизнеса. При условии эффективного функционирования механизмов ГЧП, увеличивается вероятность того, что инновационная экономика в РФ будет построена, а экспортно-сырьевая будет ликвидирована.

Литература:

1. Золотых Н. И., Симонов Б. П. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере. М., 2003. С 4
2. Молчанова О. П., Лившин А. Я. Государственно-частное партнерство в образовании : [сборник] / ред. О. П. Молчанова, Лившин А. Я.— М. : КДУ, 2009. — 242 с.
3. Балиев Алексей. Не разовые мероприятия. Грамотное управление инновациями - задача для власти и бизнеса. // "Российская газета" - Экономика "Инновации" №5322 (243) от 27 октября 2010 г.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть 2. от 05.08.2000 N 117-ФЗ, (принят ГД ФС РФ 19.07.2000, ред. от 27.11.2010): [Электронный ресурс] // Доступ из справ. - правовой системы "Гарант". ст. 262

5. Указ Президента РФ от 11 февраля 2006 г. N 90 "О перечне сведений, отнесенных к государственной тайне": [Электронный ресурс] // Доступ из справ. - правовой системы "Гарант"
6. Рогов С. М. Россия должна стать научной сверхдержавой: [сайт]. -URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=28654 (дата обращения: 20.11.2010)
7. ОАО «Особые экономические зоны»:[сайт]. – URL: <http://www.oao-oez.ru/> (дата обращения: 20.11.2010)
8. R&D Magazine. 2010 Global R&D Funding Forecast, December 2009, pp. 3-5.

УДК 334.723.4

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.

Камышанченко Е.Н., д.п.н., профессор, Сазыкина С.А., магистр
Белгородский Государственный Университет, г. Белгород, РФ

Государственно - частное партнерство (ГЧП) в последние годы получило серьезное развитие в сфере инвестиционной деятельности. Что же такое механизм ГЧП и каковы возможности его развития на территории Белгородской области? Ответы на эти и связанные с ними вопросы стали основой данной статьи.

Ключевые слова: Государственно - частное партнерство, ГЧП, инвестиции, инвестиционная деятельность, Белгородская область.

В условиях модернизации, инновационного развития российской экономики, особую актуальность приобретает использование механизма государственно-частного партнерства, с помощью которого происходит укрупнение бизнеса, привлечение предпринимательской инициативы в социальную и инновационную сферы.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) - это юридически оформленное на определенный срок, взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагающее распределение рисков между партнерами, осуществляемое в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное государственное и общественное значение [1].

С экономической точки зрения ГЧП - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно-значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР [2].

Исходя из определения сущности ГЧП очевидно, что данный альянс, прежде всего, должен удовлетворять стратегическим целям социально-экономического развития региона РФ.

Постановлением Правительства Белгородской области от 27.10.2008 г. № 69-пп утверждена «Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года», являющаяся основополагающим документом, определяющим приоритетные направления развития области и задачи, обеспечивающие их реализацию. В их числе — обеспечение конкурентоспособности экономики региона за счёт перехода к инновационно - ориентированному типу развития в условиях глобализации российской экономики и создание благоприятной социальной среды и условий для эффективной реализации человеческого потенциала.

Вышеназванный документ также формулирует основные принципы политики регионального развития, к которым в свою очередь относится государственная поддержка основных направлений, инициатив и инвестиционных проектов в сфере регионального развития (посредством механизма ГЧП). При этом развитие экономики и социальной сферы будет осуществляться на основе кластерного метода, который наиболее эффективен для повышения конкурентоспособности и комплексного развития территории. Выделяют следующие группы кластеров: горно-металлургический и строительный кластеры, региональная инновационная система, а также транспортно - логистический, туристско-рекреационный и многокомпонентный социальный кластеры.

В указанной стратегии определяется, что сегодня Белгородчина может пойти по одному из двух сценариев долгосрочного развития — инерционному или инновационному. Очевидно, что предпочтительным для региона является инновационный путь, предусматривающий формирование «экономики знаний», инновационное развитие ключевых секторов производства, роста производительности труда и инвестиционной привлекательности, повышения конкурентоспособности региональной продукции на внутренних и внешних рынках.

По прогнозам специалистов при инновационном сценарии развития среднегодовой прирост физического объёма ВРП составит в период до 2025 года 106,4 %, а в целом валовой региональный продукт вырастет к указанному сроку втрое по сравнению с 2007 годом. Инвестиции в основной капитал при этом увеличатся в 2,8 раза, до 20 % возрастёт доля экономики знаний и высоких технологий.

Одним из факторов, способствующих реализации инновационно-ориентированного типа развития экономики Белгородской области является использование механизма ГЧП в сфере регулирования инвестиционной деятельности. Начиная с 2004 г. в России происходит поступательное развитие механизма ГЧП. Ключевыми событиями последних лет стало принятие ряда нормативных актов, регулирующих правоотношения в сфере инвестиционной деятельности РФ, например, таких как Постановление Правительства РФ об Инвестиционном Фонде РФ, Федерального закона «О концессионных соглашениях» и др. [2] Все это способствовало развитию данного механизма в сфере региональной инвестиционной деятельности.

В настоящее время в Белгородской области созданы определенные предпосылки для развития механизма ГЧП в сфере инвестиционной деятельности.

Немаловажную роль в развитии ГЧП как механизма регулирования инвестиционной деятельностью играет Закон Белгородской области «О государственных гарантиях Белгородской области» от 07.12.2004 года №151 (в ред. законов Белгородской области от 04.08.2005 N 204, от 30.03.2006 N 26), в котором четко прописана возможность получения государственных гарантий. Согласно ст.2 данного закона «государственной гарантией Белгородской области ... признается способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, в силу которого Белгородская область - гарант дает письменное обязательство отвечать за исполнение лицом, которому дается государственная гарантия, обязательства перед третьими лицами полностью или частично». Ст.3 Закона о государственных гарантиях предусматривает, что «государственная гарантия Белгородской области предоставляется в целях реализации приоритетных программ социально-экономического развития Белгородской области» и дается разъяснение кому может предоставляться такое право. Среди таких лиц выступают: «коммерческие организации, за исключением федеральных государственных и муниципальных унитарных предприятий и некоммерческие организации, определенные правительством Белгородской области» [5].

В области подготавливаются и уже приняты некоторые программы поддержки деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Так, согласно Постановлению Правительства Белгородской области от 27.04.2005 г. № 93- пп «Об утверждении порядка рассмотрения и одобрения инвестиционным советом при губернаторе Белгородской области инвестиционных проектов хозяйствующих субъектов области» основными требованиями при отборе инвестиционных проектов для рассмотрения на заседании Совета являются:

«1) общая стоимость инвестиционного проекта должна быть не менее 10 млн. рублей;

2) объем собственных средств хозяйствующего субъекта в реализации инвестиционного проекта должен быть не менее 25% от общей стоимости проекта;

3) экономическая и бюджетная эффективность инвестиционного проекта исходя из следующих основных критериев:

- объем выпускаемой продукции;
- финансовый результат;
- налоговые платежи в региональный и муниципальный бюджеты;
- наличие рынков сбыта продукции;
- рентабельность производства;
- объем инвестируемых средств (соотношение средств);
- срок освоения инвестиций;
- срок окупаемости проекта;
- чистый доход, внутренняя норма доходности;

4) социальная эффективность проекта исходя из следующих основных критериев:

- количество вновь созданных рабочих мест;
- уровень заработной платы не ниже средней по отрасли» [6].

К такого же рода программе относится Постановление Правительства Белгородской области от 10.06.2005 г. № 127-пп «Об утверждении порядка оценки эффективности планируемых и реализуемых инвестиционных проектов» [7].

Экономисты и ученые рассматривают различные модели и формы ГЧП, причем выбор конкретной формы зависит от различных факторов, начиная с экономической эффективности реализации проекта, заканчивая механизмом регулирования различных видов деятельности.

Основными формами реализации механизма ГЧП в России являются :

1. Сервисные контракты (контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг, поставку продукции для региональных нужд, контракты технической помощи).

2. Управляющие контракты (контракты на обслуживание объекта, на управление объектом, контракты «под ключ»).

3. Аренда и временная передача прав (лизинг, инвестиционные контракты).

4. Концессионные соглашения, а также акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия).

Все вышеперечисленные формы ГЧП, в той или иной степени, представлены на территории Белгородской области. Причем, наибольшее распространение получила форма совместных предприятий.

Государственная поддержка участников инвестиционной деятельности в Белгородской области при использовании механизма ГЧП включает следующие

модели и формы: заключение соглашений о социально-экономическом сотрудничестве между правительством области и инвесторами, сопровождение реализации проектов; содействие по выделению земельных участков под промышленные площадки; предоставление бюджетных кредитов; гарантий области и ее государственного имущества для обеспечения привлекаемых инвестором кредитных ресурсов; участие средств областного бюджета в формировании уставных капиталов создаваемых предприятий; субсидирование процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам; предоставление льготы при уплате налога на имущество предприятий, реализующих инвестиционные проекты в животноводстве; обустройство строящихся и реконструируемых животноводческих комплексов инженерной инфраструктурой: подведение сетей за счет средств газо- и энергоснабжающих организаций, строительство подъездных дорог за счет средств областного бюджета [4].

Достаточно понятно, что переход на инновационное развитие не может быть осуществлен без участия государства. Проблема заключается в том, что инновационная деятельность не является предпринимательством в чистом виде. Первые стадии инновационной деятельности связаны с огромным риском недостижения желаемых результатов, неподтверждением научных гипотез. Участие предпринимателей в сфере инноваций – явление крайне редкое. Данный вид деятельности, ко всему прочему, требует вливания значительных средств, начиная от аренды помещения для проведения различных научных экспериментов и заканчивая патентованием продукции, в случае успеха. Решающим обстоятельством возникновения источников прибыли будет появление новой конечной продукции и технологии, требующей, как правило, длительного времени для разработки. Для предпринимателя же, главной целью является быстрое и безрисковое получение прибыли.

Государству, в отличие от предпринимательской деятельности (где оно только создает условия для осуществления такой деятельности), необходимо участвовать в инновационных процессах, и оно, особенно на современном этапе, обязано быть не только организатором инновационной деятельности, но и разделить совместно с инвесторами первоначальные риски разработки и создания новых видов наукоемкой продукции [3].

Таким образом, механизм ГЧП – является наиболее привлекательным механизмом для регулирования и развития инвестиционной деятельности, т.к. способствует переключению и распределению рисков между государством и предпринимателем, ускорению реализации социально-значимых проектов, наращиванию инвестиционного потенциала в Белгородской области.

Литература:

1. Белицкая А. В. Правовые формы ГЧП в России и зарубежных странах. Предпринимательское право, 2009. №2
2. Зусман Е.В. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития. Юрист, 2009. №1
3. Патоков В.В. ГЧП: перспективы развития и правовые формы реализации. Адвокатская практика, 2008. №2
4. Постановление Правительства Белгородской области «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» от 25 января 2010 г. № 27-пп (в ред. постановления правительства Белгородской области от 18.09.2010 № 299-пп) : [Электронный ресурс] // Доступ из справ. - правовой системы "Гарант"
5. Закон Белгородской области «О государственных гарантиях Белгородской области» от 07.12.2004 года №151 (в ред. законов Белгородской области от 04.08.2005 № 204, от 30.03.2006 № 26): [сайт]. URL: <http://www.belregion.ru/reform/finance/g> (дата обращения: 23.05.2010)
6. Постановлению Правительства Белгородской области от 27.04.2005 г. № 93- пп «Об утверждении порядка рассмотрения и одобрения инвестиционным советом при губернаторе Белгородской области инвестиционных проектов хозяйствующих субъектов области»: [сайт]. URL: <http://www.belregion.ru/reform/finance/g> (дата обращения: 23.05.2010)
7. Постановление Правительства Белгородской области от 10.06.2005 г. № 127-пп «Об утверждении порядка оценки эффективности планируемых и реализуемых инвестиционных проектов»: [сайт]. URL: <http://www.belregion.ru/reform/finance/g> (дата обращения: 23.05.2010)

УДК 339.543.624(477):[339.923:061.1ЄС]

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС: МОЖЛИВОСТІ І ЗАГРОЗИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Ковтун Т.Д., ст. викладач, Алієва Е.І., магістр

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, м. Харків

Стаття присвячена розгляду основних тенденцій розвитку торговельних відносин з ЄС, визначенню можливих наслідків утворення зони вільної торгівлі з ЄС для України.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, зовнішня торгівля, конкурентоспроможність.

Одним із пріоритетів розвитку України є активна участь у процесах європейської інтеграції. Ця обставина робить досить актуальним дослідження

особливостей розвитку зовнішньоторговельних відносин України з державами Європейського Союзу у сучасних умовах.

Мета дослідження - аналіз можливих наслідків утворення зони вільної торгівлі з ЄС для України.

Офіційне відкриття переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС відбулося 18 лютого 2008 р. в місті Києві. За два роки відбулося 13 раундів переговорів із підготовки Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Зовнішню торгівлю слід розглядати як один із важливих чинників рівня конкурентоспроможності національної економіки, як критерій успішності господарства в цілому. На сьогоднішній день ЄС є одним із найбільших торговельних партнерів України, але для ЄС Україна є дрібним торговельним партнером, та останнім часом товаропотоки почали зростати.

Збільшення обсягів експорту товарів та послуг має означати зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, однак більш високі темпи зростання імпорту свідчать про підвищення рівня імпортозалежності національної економіки.

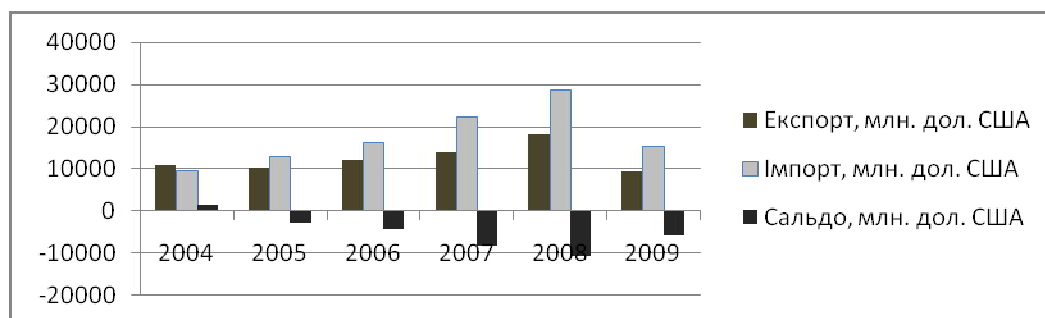


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами між Україною та ЄС. Складено авторами за даними: [1]

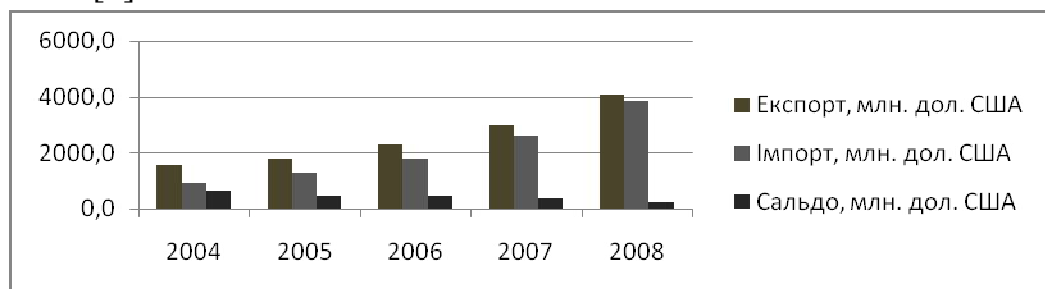


Рис. 2. Зовнішня торгівля послугами між Україною та ЄС. Складено авторами за даними: [1]

До ЄС Україна експортує насамперед недорогоцінні метали та вироби, мінеральні продукти, сільськогосподарську продукцію, механічне обладнання, продукцію хімічної промисловості, текстиль та одяг, транспортні засоби (див. рис. 3). Водночас Україна імпортує з ЄС механічне обладнання, машини, електрообладнання, продукцію хімічної промисловості, сільськогосподарську продукцію, транспортні засоби та інше (див. рис. 4). Торгівля України з ЄС

характеризується експортом сировини та напівготової продукції та імпортом готової продукції.

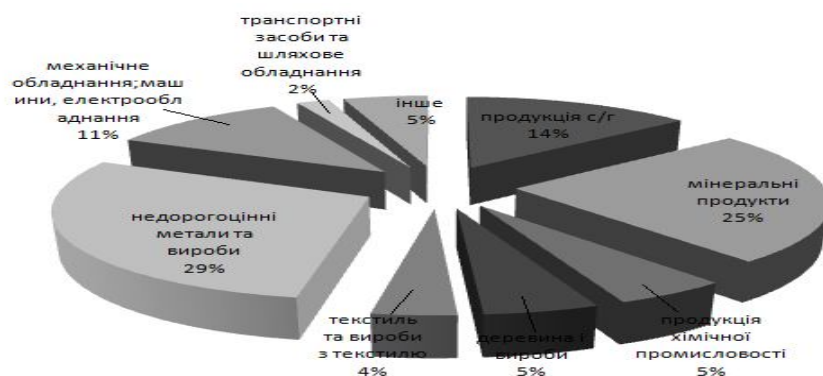


Рис. 3. Товарна структура українського експорту до ЄС (І квартал 2010 р.), %. Складено авторами за даними: [4]

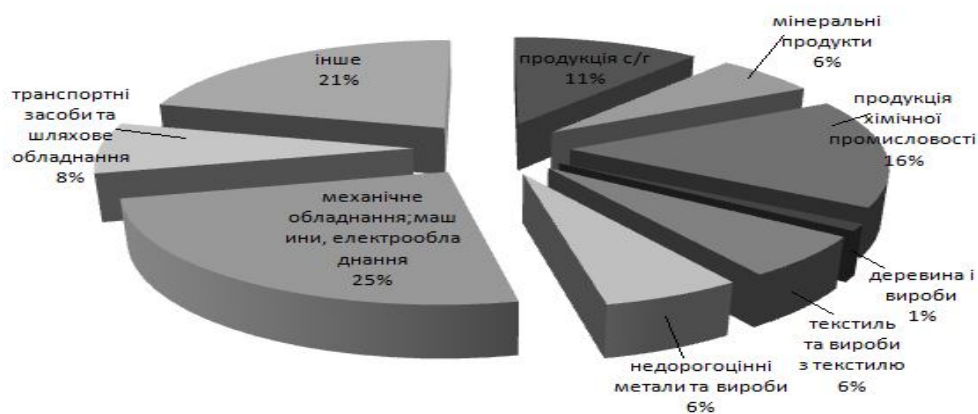


Рис. 4. Товарна структура українського імпорту з ЄС (І квартал 2010 р.), %. Складено авторами за даними: [4]

Загалом у торгівлі України з ЄС за перший квартал 2010 року порівняно з аналогічним періодом 2009 року спостерігається збільшення товарообігу з більшістю держав-членів ЄС. Найбільшим торговим партнером залишається Німеччина. Товарообіг також значно зріс із Угорщиною, Австрією, Польщею. Сальдо торгівлі товарами України з ЄС продовжує залишатися від'ємним.

На даний час Україна та ЄС ведуть переговори щодо Угоди про асоціацію, у якій пропонується утворення поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі.

Зазвичай такі угоди припускають взаємне відкриття ринків товарів та послуг. Але ця угода насамперед допоможе покращити законодавчу базу України у сфері торгівлі згідно стандартів ЄС, щоб українські виробники змогли відповідати нормам ЄС. Згідно цієї Угоди, ЄС відкриває свій ринок для України, даючи їй час для повноцінного переходу та для адаптації.

При створенні ЗВТ може бути два сценарії: утворення поглибленої ЗВТ чи обмеженої. За підтримки ЄС та Міністерства економіки України був проведений семінар, де були представлені результати аналізу моделювання CGE (моделювання початкового економічного впливу). Завдяки цьому аналізу стає зрозуміло, що при

поглиблений ЗВТ Україна та ЄС отримають велику вигоду, що стосується здобутків в економічній, соціальній та екологічних сферах: покращення добробуту, збільшення виробництва та міжнародної торгівлі, збільшення зарплат, покращення охорони здоров'я, створення нових робочих місць та зниження рівня бідності [2].

Таблиця 1

Результати моделювання економічного впливу ЗВТ для України

Показник	Сценарій 1 (поглиблена ЗВТ)		Сценарій 2 (обмежена ЗВТ)	
	Коротко-строкова перспектива	Довго-строкова перспектива	Коротко-строкова перспектива	Довго-строкова перспектива
Добробут (зміна, у %)	2,261	5,285	1,216	3,295
Дохід (млрд. дол. США)	0,060	0,061	0,059	0,060
Заробітна плата кваліфікованої робочої сили (зміна, у %)	2,496	4,355	1,547	2,817
Заробітна плата некваліфікованої робочої сили (зміна, у %)	3,066	4,970	1,789	3,093

Джерело: [2]

Як демонструє таблиця 1, в цілому результат від утворення ЗВТ для України очікується позитивним. Проте, перший сценарій є більш вигідним ніж другий. Але, для того, щоб здійснити ці сценарії, потрібно продовжувати вдосконалювати українську національну економіку.

Деякі сектори вітчизняної економіки майже неконкурентоспроможні в європейському контексті, а отже можуть лише програти від підписання угоди про ЗВТ. Наприклад, наслідком лібералізації аграрного сектору та харчової промисловості стане полегшення доступу нерезидентів на внутрішній ринок України. Крім цього, після закінчення адаптаційного періоду набуття членства в СОТ українську економіку очікують нові виклики – послаблення механізмів нетарифного захисту, неможливість створювати програми підтримки національного виробника тощо. Тому інтереси і проблеми таких галузей мають розглядатися першочергово.

Укладання угоди з ЄС негативно вплине на вугільну галузь, яка дотується з державного бюджету, бо правила ЄС передбачають суттєве обмеження субсидіювання промислових підприємств.

Угода про ЗВТ має сприяти залученню європейських інвестицій, технологій і сільськогосподарської техніки та запровадженню програм розвитку аграрних регіонів.

Можливості для України від створення ЗВТ з ЄС:

- значне покращення митних правил та вдосконалення імпорتنих зборів Євросоюзу для вітчизняних товарів;

- доступ до європейського єдиного ринку, який охоплює 500 млн. споживачів;
- утворення ЗВТ як один із кроків інтеграції України до європейського політичного, економічного та культурного просторів;
- утворення ЗВТ стане позитивним сигналом для інвесторів;
- українські споживачі зможуть отримати доступ до якісних та дешевих товарів та послуг;
- ЗВТ- це можливість залучення ПІІ до України, що дозволить розташовувати підприємства автомобільної промисловості та іншого виробництва, собівартість яких в Україні буде нижчою. З цього витікає можливість збільшення робочих місць, продуктивності національної економіки, експортного потенціалу та зростання доходів населення [3].

Загрози для України від створення ЗВТ з ЄС:

- підготовка до здійснення реформування митниці, розробка та впровадження нових стандартів та правил походження товарів потребуватимуть підвищення державних витрат;
- скасування імпорتنих мит на європейську продукцію призведе до зменшення доходів держбюджету;
- зростання конкуренції на українському ринку позначатиметься передусім на виробниках неякісної продукції. Також виробники можуть відчувати конкуренцію на ринках ресурсів: після скасування експортних зборів збільшиться експорт сировини, що підвищить внутрішні ціни на неї та, відповідно, собівартість українських товарів;
- українським експортерам доведеться пристосовуватися до нових стандартів продукції, впроваджувати системи контролю якості;
- можлива загроза скорочення товарообігу з Росією.

Висновки. Однією з ключових проблем, яка ускладнить вільний вихід вітчизняної продукції на ринок ЄС, є її низька якість, що частково пов'язується з невідповідністю норм технічного регулювання в Україні та ЄС. Через подальше спрощення процедури експорту від українських виробників вимагається підвищення якості продукції, гармонізація законодавчої бази зі стандартами ЄС.

Найкращим сценарієм для українських виробників могло би стати асиметричне обнуління ставок: ЄС знизить ввізне мито безпосередньо після набуття угодою чинності, Україна – упродовж перехідного періоду, тривалість якого залежатиме від конкурентоспроможності національної продукції конкретної товарної групи.

Зменшення самих імпорتنих тарифів також має відбуватися поступово, з максимально можливим перехідним періодом для деяких особливо чутливих груп товарів. Виробники повинні використати цей перехідний період для переоснащення

виробництва та підготовки до посилення конкуренції з європейськими товарами на внутрішньому ринку.

Література:

1. Офіційний сайт Держкомстату України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Центр соціально-економічних досліджень/ Аналіз перспектив торгівельних відносин між Україною та ЄС – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua>
3. Офіційний сайт СОТ в Україні/ Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.in.ua>
4. Офіційний сайт представництва України при ЄС – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua>

УДК 339.137.2:[330.341.1.02:061.1ЄС]

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Ковтун Т.Д., ст. викладач, Магонова Л.Г., магістр

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків

В статті проаналізована інноваційна політика Європейського Союзу, інструменти її реалізації, та вплив на підвищення національних конкурентних переваг.

Ключові слова: інноваційна політика, Європейський Союз, конкурентні переваги, конкурентоспроможність.

Актуальність теми. Побудувати конкурентоспроможну економіку в умовах становлення «нової економіки» у світовій спільноті неможливо без ефективної інноваційної діяльності, яка створює стратегічні конкурентні переваги для країни. Крім того роль уряду у цих процесах дедалі більше зростає. Прискорення піднесення наукомістких і високотехнологічних галузей, створення нових конкурентоспроможних виробництв є можливим тільки за умови проведення державою активної інноваційної політики.

Мета статті - аналіз інноваційної політики Європейського Союзу як чинника підвищення національних конкурентних переваг.

Сучасна державна інноваційна політика – система цілеспрямованих заходів органів державної влади щодо забезпечення інноваційної структурної перебудови економіки. Цілеспрямована інноваційна політика позитивно впливає на

ефективність інноваційних процесів, на загальний економічний розвиток та підвищення конкурентних переваг національної економіки.

Регулювання умов інноваційної діяльності здійснюється через систему податків; проведення амортизаційної політики; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; проведення кредитної політики; через державні норми та стандарти; антимонопольні заходи; регулювання сфер і суб'єктів інвестування інновацій; регулювання фінансових інвестицій.

Відставання Західної Європи від США та Японії у сфері перспективних технологій, проблеми, пов'язані з розширенням ЄС, старіння населення – усі ці фактори лягли в основу розробки нових напрямків інноваційної політики Європейського Союзу.

Курс на створення конкурентоспроможної інноваційної економіки було взято на саміті ЄС, який відбувся у березні 2000 р. у Лісабоні, а на початку 2002 р. у Барселоні Рада Європи сформулила конкретні завдання у сфері стимулювання інноваційного розвитку. Серед них – збільшення до 2010 р. частки витрат на НДДКР у країнах Європейського Союзу з 1,85 до 3% ВВП та створення єдиного Європейського дослідницького простору. За рахунок інноваційної діяльності було поставлено завдання до 2010 р. вивести ЄС на рівень найпередовішої економіки світу.

Для досягнення поставлених цілей були встановлені наступні задачі:

- створення «Європейських технологічних платформ», покликаних об'єднати основних учасників інноваційної системи - дослідні організації, промисловість, державні регулюючі органи, споживачів;
- вдосконалення державної підтримки в галузі досліджень і технологічних інновацій;
- науково-дослідницькі інститути повинні мати чітку взаємодію з промисловими підприємствами;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- поліпшення захисту прав на інтелектуальну власність.

Після Лісабонської зустрічі, де було прийнято добровільний орієнтир на збільшення інвестицій в інноваційний розвиток і на підвищення конкурентоспроможності у Європі, кожна країна визначила підходи і напрями у вирішенні цього завдання. Для Франції основними з них стали розробка інноваційного плану, створення національного наукового агентства, створення полюсів конкурентоспроможності. У Німеччині державна інноваційна політика була спрямована на створення сприятливого економічного середовища для здійснення інноваційних процесів [1].

Проаналізуємо основні показники реалізації стратегії інноваційного розвитку: витрати на НДДКР, джерела надходження інвестицій, фінансування освіти та кількість зареєстрованих патентів.

У 2008 р. ЄС-27 витратив на НДДКР 1,9% ВВП (що незначно вище за аналогічний показник 2000р. - 1,86% ВВП). Безсумнівним світовим лідером за питомою вагою капіталовкладень в інновації від ВВП є Швеція – 3,75% ВВП, друге місце посідає Фінляндія - 3,73% ВВП. Тільки ці дві країни перевищили цілі Лісабонської стратегії. Такі країни, як Данія, Німеччина, Франція, Австрія також мають високі показники фінансування НДДКР. На противагу цьому у восьми з дванадцяти нових країн-членів ЄС даний показник не перевищує 1% ВВП.

За витратами на НДДКР ЄС-27 має тенденцію відставати від Японії (3,44% в 2007 р.) і США (2,76% в 2008 р.) [2].

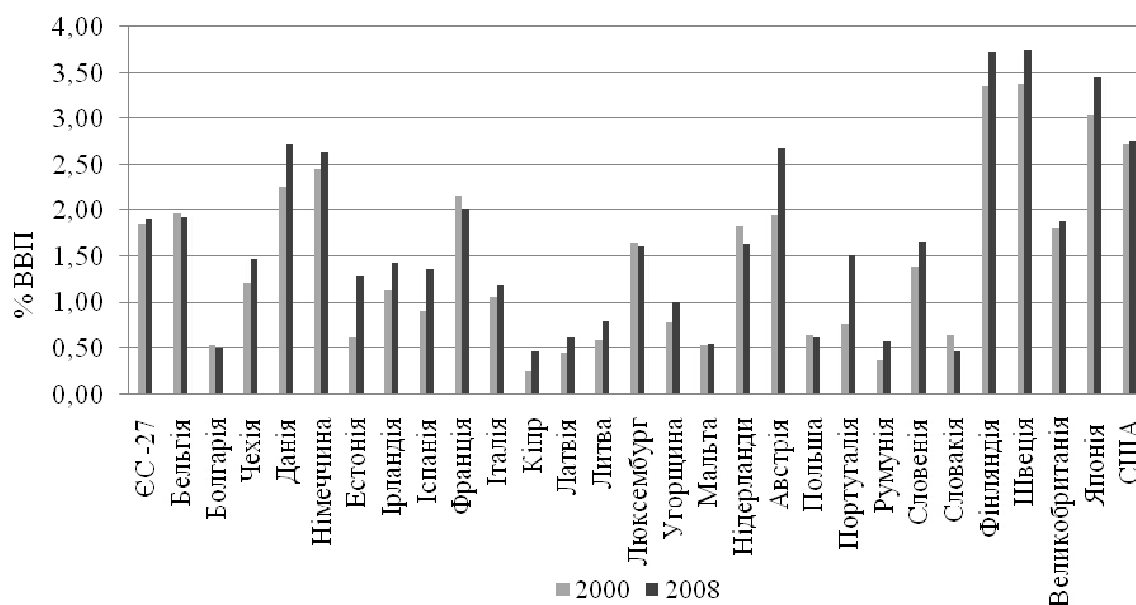


Рис. 1. Витрати на НДДКР у країнах-членах ЄС, Японії та США у 2000 та 2008 рр. Складено авторами за даними [2].

Такі результати пояснюються моделлю політики ЄС, за якої максимальна увага приділяється фінансуванню широкомасштабних інноваційних програм, а не створенню сприятливого економічного клімату для нововведень. Для порівняння, у США та Японії головна увага держави зосереджена на створенні за допомогою системи непрямих заходів особливого економічного, соціального і політичного клімату, що розвиває процес інновацій, та стимулюванні передачі технологій в промисловість. Основним джерелом, за рахунок якого розвивається інноваційний малий та середній бізнес США, стали венчурні фірми. У сучасних умовах венчурний бізнес становить 4/5 усіх винаходів в цій країні, в той час як у ЄС компанії такого типу розвинуті та стимулюються недостатньо.

Для того, щоб зменшити відставання ЄС від США за обсягом інвестицій в науку, у 2007 р. було створено Європейську раду з досліджень, до якої входять дослідники та науковці, бюджет якої становить 7,5 млрд. євро. Ці кошти повинні

витрачатися на фінансування проектів учених і дослідників. Також 2008 р. був створений Європейський інститут технологій, завданням якого було пов'язати науку та бізнес. Однак, незважаючи на обіцяну Європейською Комісією максимальну гнучкість Інституту, бізнес не вніс у проект того обсягу інвестицій, який був запланований. Компанії сприйняли ЄІТ як негнучкий, забюрократизований інститут, що не відповідає їх вимогам.

За джерелами надходження інвестицій лівова частка припадає на приватний сектор. У структурі НДДКР надходження з бізнес-сектору та із-за кордону становлять 1,18% ВВП та 0,40% ВВП відповідно [3].

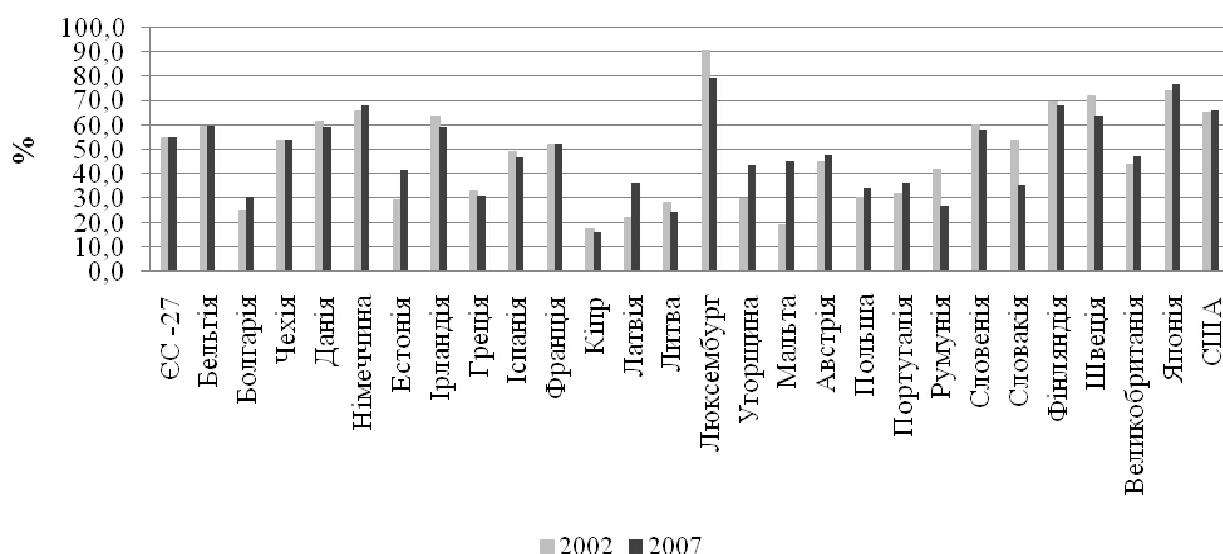


Рис. 2 Надходження до інноваційної сфери з приватного сектору у 2002 та 2007 рр. Складено авторами за даними [3].

Як видно із рис. 2, надходження з приватного сектору значно збільшилися тільки в Естонії, Латвії, Угорщині та Мальті. Незначні зрушення у інших країнах пояснюються непривабливістю більшості країн-членів ЄС для інвестицій бізнесу в інновації. Транснаціональні компанії, витрати яких на науку перевищують витрати деяких країн, вважають за краще проводити дослідження в США, Китаї, Індії, нових індустріальних країнах. Наприклад, 49% наукових працівників німецького Siemens зайняті за межами Німеччини, при цьому збільшується частка Бразилії, Китаю, Індії, Малайзії, Мексики і ПАР. Насамперед така ситуація пов'язана із податковою політикою ЄС, а саме недостатнім наданням пільг та податкових кредитів підприємствам малого та середнього бізнесу, які займаються інноваційною діяльністю.

В порівнянні з 2002 роком, фіскальні заходи країн ЄС відносно компаній, залучених до дослідження, стали більш універсальні. Тим не менш, власні кошти компаній залишаються основним джерелом фінансування інноваційних зусиль бізнесу.

Кількість доступного персоналу вчених займає важливе значення у процесі прийняття рішення про те, де компанії проводити дослідження. За оцінками Європейської Комісії, Євросоюзу бракує близько 700 000 вчених. У 2007 р. загальне фінансування освіти в країнах ЄС-25 в середньому становило 4,96% ВВП. Найвищий рівень бюджетних витрат продемонстрували Швеція (7,47% ВВП), Кіпр (7,30% ВВП) та Фінляндія (6,47% ВВП) [3].

У ЄС-27 у 2008 році 68,0% робочої сили були зайняті в секторі послуг, але тільки 2,6% у сфері послуг, пов'язаних з високими технологіями. Крім того, 16,9% було зайнято у виробництві, але тільки 1,1% у високотехнологічному виробництві [2].

Наступним вагомим чинником формування наукового потенціалу країни є обсяги щорічно проведених досліджень та зареєстрованих патентів. Кількість поданих заявок відображає рівень інноваційності економіки та здатність країни ефективно використовувати цей ресурс.

За кількістю зареєстрованих патентів серед країн ЄС-25 лідирує Ліхтенштейн, на другому та третьому місцях – Швейцарія та Швеція.

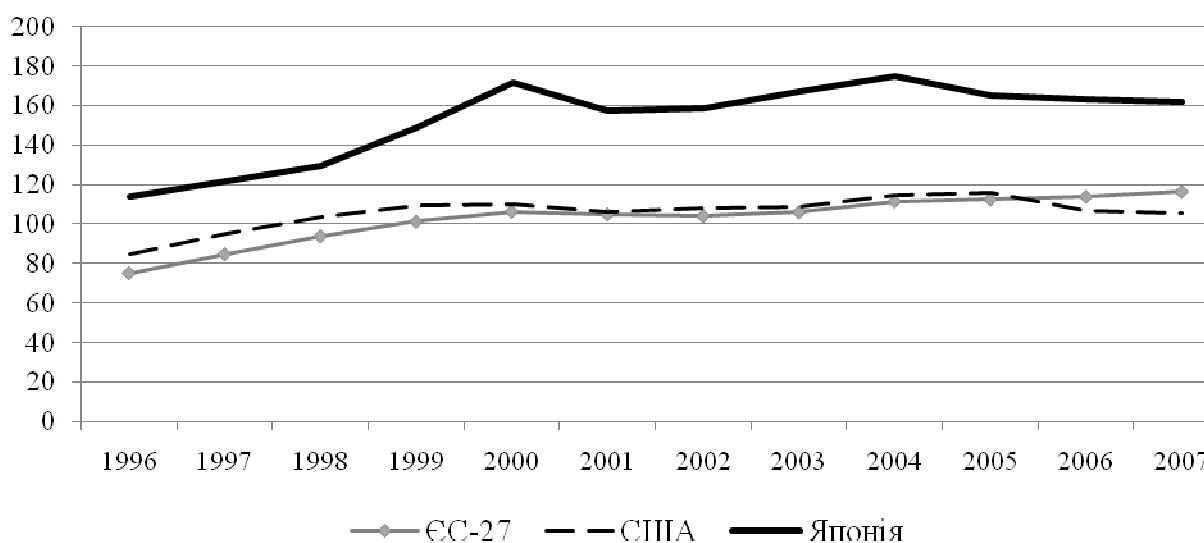


Рис. 3. Кількість зареєстрованих патентів на мільйон жителів за 1996-2007 рр. Складено авторами за даними [2].

Як видно із рис. 3. за період з 2000 р. по 2007 р. кількість зареєстрованих патентів значно не збільшилась. Така ситуація пояснюється відсутністю єдиного для ЄС патенту, система оформлення якого була б простою і незатратною. Європейська система патентів заснована на випуску патентів, які визнаються лише в тій країні ЄС, в якій були отримані. Також серйозній критиці піддається висока вартість перекладу патентів. Така система перешкоджає широкому використанню патентів у межах Європи і має нищівні наслідки для конкурентоспроможності Європи в порівнянні з США, Японією і економіками, що розвиваються: отримання європейського патенту в 11 разів дорожче американського і в 13 разів - японського.

Таким чином до основних причин, за рахунок яких ЄС відстає від США та Японії, можна віднести:

- відсутність добре розвиненого венчурного капіталу;
- обмеження рухливості кваліфікованих робітників по всьому ЄС-27;
- відсутність правової визначеності відносно патентного права;
- державна інноваційна політика не завжди співпадає з потребами ринку.

Інститути ЄС врахували ці проблеми в нещодавно прийнятій стратегії «Європа-2020», яка оголошує сім основних цілей, п'ять з яких тісно пов'язані з інноваціями:

- створення «інноваційного союзу», що відчинить двері науці та новим технологіям;
- покращення системи освіти: підвищення якості та ефективності європейської освіти, її привабливості для іноземних студентів, а також поліпшення працевлаштування молоді;
- розвиток цифрового ринку та Інтернету;
- покращення підприємницького середовища Євросоюзу: заохочення підприємств застосовувати нові технології та виробляти нові товари з високою доданою вартістю;
- модернізації ринку праці.

Перетворення Європи в конкурентоспроможну економіку, засновану на знаннях, вимагає від країн-членів цілого ряду заходів по залученню бізнесу, і, в першу чергу, реформування системи підготовки кадрів. Європейський Союз, в який входить 27 країн, що вже мають значний фундамент не тільки міжурядового співробітництва, а й наднаціонального регулювання, має величезний потенціал для генерування факторів своєї майбутньої конкурентоспроможності, проте внутрішня незбалансованість, відсутність чіткого проекту майбутнього розвитку і небажання членів обмежувати свої суверенні права не дозволяє здійснити дану мету в короткі терміни.

Література:

1. Андрощук Г. Інноваційна політика Європейського Союзу / Г. Андрощук // Наука та інновації. – 2009. – № 5. – С. 85–97.
2. Key Figures Report on Europe 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epp.eurostat.cec>
3. Science, technology and innovation in Europe 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/eurostat>

ЕВРОРЕГИОНЫ В СИСТЕМЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Ковтун Т.Д., ст. преподаватель, Михалко В.А., магистр
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Данная статья посвящена рассмотрению процессов создания, развития и функционирования еврорегионов. Представлены классификации еврорегионов в связи с эволюцией их развития и с точки зрения институционального устройства. Указаны особенности функционирования еврорегионов. Описано состояние развития еврорегионов на Украине.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, еврорегион, приграничные территории.

Актуальность темы. В последнее время в условиях усиления международной экономической интеграции особый интерес представляет собой приграничное сотрудничество. Оно играет немаловажную роль в возможности повышения уровня развития стран и в эффективности усиления конкурентоспособности национальных экономик.

Цель исследования: на основе изучения такой формы приграничного сотрудничества, как еврорегионы, обосновать необходимость дальнейшего интенсивного развития сотрудничества Украины с близлежащими странами.

Трансграничное сотрудничество в Европе начало активно развиваться в 50-х годах, после второй Мировой войны, когда представители многих приграничных регионов начали встречаться для обсуждения возможности ликвидации пограничных барьеров и дальнейшего развития трансграничного сотрудничества.

Еврорегионы — высшая организационная форма трансграничного сотрудничества, которая характеризуется наличием системы управления и финансирования этой деятельности. Эксперты Совета Европы исходят из того, что в римском праве понятие «регион» (Regio) использовалось для географического обозначения какой-либо территориальной идентичности, но не ее государственной принадлежности и/или административного устройства. В этом контексте, можно дать следующее определение: «еврорегион» — это европейская форма международной интеграции, основанная на тесном сотрудничестве двух или нескольких территориальных образований (местного и/или регионального уровня), расположенных в приграничных районах соседствующих государств.

Ассоциации европейских приграничных регионов (Association of European Border Regions) устанавливает следующие характеристики для определения еврорегионов:

- сотрудничество местных и региональных органов власти двух сторон национальной границы, иногда с парламентской ассамблеей;

- трансграничное сотрудничество с постоянным секретариатом и технической и административной командой с собственными ресурсами;
- сотрудничество на основе частного права, которое базируется на функционировании ассоциаций и фондов на некоммерческой основе по обе стороны границы в соответствии с соответствующим государственным законодательством;
- сотрудничество на основе публичного права, которое основывается на межгосударственных соглашениях, с участием территориальных властей. [3]

Еврорегионы создавались с целью решения общих проблем, в частности, повышение жизненного уровня населения приграничных территорий, перестройки коммуникационной инфраструктуры, усиления сотрудничества в сфере экономики, образования, охраны здоровья, культуры, окружающей среды. В ЕС еврорегионы уже воспринимаются как субъекты международной деятельности. Первые еврорегионы были созданы в 50-е годы XX в. в соседствующих странах Западной Европы – Германии, Франции, Люксембурге.

На современном этапе в Европе насчитывается около 200 еврорегионов, однако некоторые из них только задекларировали свое создание. Эффективность функционирования еврорегионов различна. Так, исследователи проблемы выделяют пять типов еврорегионов.

Характерная черта еврорегионов – наличие общих рабочих органов. Таковыми, как правило, являются: Совет, его Президиум, Секретариат, рабочие группы. Их количество и состав напрямую зависят от пожеланий участников и выделенных ими сумм на содержание администрации. Членами еврорегионов выступают, в основном, муниципальные образования или их объединения, реже административно-территориальные образования регионального уровня.

Таблица 1

Типы еврорегионов в связи с эволюцией их развития

Тип	Основная характеристика	Примеры еврорегионов
1.Еврорегионы между старыми странами-участницами ЕС.	Этот тип преобладал до 1990-х годов. Члены этих еврорегионов: территориальные органы власти и общественные организации. Уровень компетенции территориальных органов власти с обеих сторон границы очень приближенный, существуют подобные условия проживания населения, есть общая законодательная база и возможности ее развития.	Австро-итальянский еврорегион «Тироль – Альто-Адидже – Трентино»; еврорегион «Саар-Лор-Люкс-Рейн», включающий территории ФРГ, Франции, Люксембурга и Бельгии и другие.
2.Еврорегионы, созданные странами ЕС и их соседями.	Образование со временем единого экономического пространства ЕС-ЕАСТ и высокий уровень благосостояния территорий всех участников таких еврорегионов облегчает изыскание средств как на локальные, так и на масштабные проекты, например, в транспортной сфере.	Еврорегион «Верхний Рейн», при участии не только ФРГ и Франции (членов ЕС), но и Швейцарии; еврорегионы на границе со странами ЕАСТ – Швейцарией («Леман», «Юра»), Норвегией («Миттнорден», «АРКО»).

3.Еврорегионы между старыми и новыми членами ЕС.	Этот тип появился в 1990-е годы. Для него характерно одновременное участие территорий стран с принципиально различающимся уровнем социально-экономического развития. В социалистических странах границы выполняли барьерную функцию, поэтому с началом интеграции стран ЦВЕ в ЕС наряду с проблемой интенсификации гуманитарных контактов стал вопрос о развитии инфраструктуры. Новые еврорегионы попытались принять активное участие в реализации таких проектов, но их возможности по привлечению инвестиций, по сравнению с первыми двумя типами еврорегионов, очень малы. С расширением ЕС, формированием единого рынка труда и общим ростом благосостояния приграничных районов, улучшаются перспективы разнообразной кооперации в рамках данного типа еврорегионов.	До официального объявления о расширении созданы регионы «Ныса-Ниса-Нейсе» (на границе ФРГ, Польши и Чехии) и «Лаба-Эльба» (на границе ФРГ и Чехии), также еврорегионы в смежных районах исключительно стран-участниц ЕС: польско-словацкий «Татры», чешско-польский «Гласенсис» и другие.
4.Еврорегионы с выходом за пределы ЕС-27.	Этот тип появился с созданием в 1993 году региона «Карпаты» с участием 4 областей Украины, территориями Польши, Венгрии, Словакии, а затем Румынии. К этому типу относятся многие еврорегионы с российским участием. Требование совместного финансирования проектов в еврорегионах для бедных периферийных районов стран, не планирующих вступления в ЕС, наличие визового режима и таможенных барьеров обуславливают второстепенное значение многих программ развития.	Еврорегион «Балтика», «Неман», российско-финский еврорегион «Карелия», российско-эстонский-латвийского «Псков-Ливония» и другие.
5.Еврорегионы без участия территории ЕС и стран-кандидатов в ЕС.	Сложности приграничного сотрудничества государств – участников СНГ определяются расхождениями в характере их государственного устройства и рыночных режимов, отсутствии межгосударственной нормативно-правовой базы, дисбалансом цен на товары и транспортные услуги, наличием таможенных и налоговых барьеров и др. Но, в последние годы всё большее развитие получает реализация проектов в области среднего и малого бизнеса.	Российско-украинско-белорусский еврорегион «Днепр»-первый внутри СНГ, российско-украинский еврорегион «Слобожанщина», «Ярославна» и «Донбасс»

Составлено автором по материалам: [4]

Основными сферами деятельности еврорегионов являются: экономика и занятость, транспорт и связь, культура и образование, туризм, здравоохранение и социальная сфера, инфраструктура и защита окружающей среды.

Финансирование деятельности еврорегионов заинтересованными сторонами осуществляется в зависимости от оговоренных в соглашениях условий, обычно на паритетной основе. Не исключается привлечение средств частных инвесторов и международных организаций. Евросоюз частично финансирует работу тех еврорегионов, членами которых являются страны-члены ЕС. Часть таких средств выделяется и партнерам по еврорегиону из государств – не членов ЕС.

Классификация еврорегионов с точки зрения институционального устройства

Тип еврорегиона	Характеристика
1. Еврорегионы, не имеющие правового статуса.	Структуры без образования юридического лица в формате постоянно действующих конференций, совещаний, объединений по интересам административно-территориальных образований соседних государств. Такая форма характерна для многих еврорегионов: Германо- датский еврорегион – на базе общего соглашения о партнерстве; «Тронау» – «целевое объединение»; «Памина» – «рабочее сообщество»; «Эльба» – «сообщество по интересам» и др.
2. Еврорегионы, основанные на публичном праве	Созданные на базе публичного права (межгосударственных соглашений) с участием заинтересованных административно-территориальных образований и имеющие статус юридического лица («Рейн-Маас-Север»).
3. Еврорегионы, основанные на частном праве.	Созданные на базе частного права с участием некоммерческих объединений по обе стороны границы и имеющие статус юридического лица («Эмс-Долларт», «Нейсе»).

Составлено автором по материалам: [2]

Функционирование еврорегионов как формы приграничного сотрудничества характеризуется следующими особенностями:

- создание еврорегиона не приводит к возникновению нового административно-территориального образования со статусом юридического лица;
- правовое регулирование на территории каждого из членов еврорегиона осуществляется в соответствии с законодательством государства, в состав которого он входит;
- в своей деятельности еврорегионы не заменяют внешнеполитические функции государств, приграничные территории которых являются членами еврорегионов;
- организационная структура еврорегиона выполняет координационные функции и не имеет властных полномочий, а также не может заменять органы власти, действующие на территории каждого из его членов;
- в политическом смысле еврорегионы не действуют против национальных интересов государства; не являются наднациональными образованиями;
- необходимым условием эффективного функционирования еврорегионов является наличие четко определенных общих интересов их членов, в частности, в решении следующих проблем:
 - а) укрепления взаимного доверия и безопасности;
 - б) выработки общей стратегии охраны окружающей среды, использования общих водных ресурсов;
 - в) эффективного использования человеческих ресурсов путем взаимного признания их профессиональной квалификации, создание единого рынка труда;
 - г) поддержки совместных местных инициатив органов местного самоуправления, общественных организаций;
 - д) выработки общей стратегии пространственного развития трансграничного региона;

е) совместного использования энергетических ресурсов;
ё) согласования развития приграничной инфраструктуры;
ж) развития совместной предпринимательской и информационной инфраструктур.

Что касается Украины, то она подписала Европейскую рамочную конвенцию о трансграничном сотрудничестве между территориальными общинами или властями. Постепенно нарабатывается опыт функционирования еврорегионов в стране. В 1993 году в Украине было начато создание первого — Карпатского еврорегиона. Однако сегодня можно говорить лишь о попытках приблизиться к пониманию такого феномена, как еврорегионы. Из 7 еврорегионов, которые были созданы в Украине, реально работает практически один «Слобожанщина», созданный Харьковской и Белгородской областями, где сотрудничество наполнено конкретным содержанием. За последнее время в рамках этого еврорегиона создано несколько кластеров — объединений организаций и учреждений, создаваемых для решения конкретных практических задач. В частности, создаются фармакологический, транспортный и туристический кластеры.

Конкретные цели и пути формирования региональных структур в еврорегионе в зависимости от стран — участниц имеют ряд отличий. Для западноевропейских стран приоритетом является улучшение развитой многоуровневой системы взаимоотношений; для Украины, как и для других стран Восточной Европы, главная цель — восстановление сотрудничества всех уровней на территории бывшего СССР и Союза Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Украина, благодаря выгодному геополитическому положению (19 из 25 её областей являются приграничными, а внешняя граница является самой протяженной среди европейских стран), имеет большие потенциальные возможности для развития трансграничного сотрудничества, что открывает широкие возможности для дальнейшего экономического развития нашей страны, повышения её конкурентных преимуществ и её интеграции в европейские структуры. Будущее еврорегионов с участием Украины во многом будет зависеть от позиции органов государственной власти в вопросах, связанных с перераспределением полномочий центрального, регионального и местного уровней и выработкой и проведением научно-обоснованной региональной политики.

Литература:

1. Мікула Н. Єврореґіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. — Львів: ІРД НАН України, 2003. — С.20-23.
2. МИД России. - Официальный сайт Министерства иностранных дел России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mid.ru/>
3. Council of Europe. - Официальный сайт Совета Европы. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.coe.int/>

4. Кузнецов А.В. Еврорегионы: полвека «малой» интеграции / А.В. Кузнецов. - [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека. - Режим доступа: <http://www.ieras-library.ru/documenti/soveurope/2008/kuzhesov2.doc>

УДК 339.137.2:339.7.07-044.922

ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ І НАЦІОНАЛЬНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ.

Коломієць Г.М., д.е.н., професор, Ларін М., магістр

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Актуальність. Зміст необхідних і реально здійснюваних інституційних змін глобальних фінансів – предмет уваги і обговорення економістів і політиків. Але всебічні наслідки цих перетворень на мега-, мезо-, макро- рівнях ще потребують свого аналізу. Дослідження трансформації глобальних фінансових інститутів і їх впливу на національні конкурентні переваги є актуальним з огляду розвитку і теорії і практики міжнародної економіки.

Інституційні перетворення глобальних фінансів стали необхідною реакцією на якнайглибшу світову кризу. Реформування інститутів направлене на досягнення «значного, збалансованого і стійкого світового підйому» шляхом внутрішнього і зовнішнього перебалансування економіки [2].

Коли приватний попит обвалився, бюджетні стимули допомогли пом'якшити падіння об'єму виробництва. Проте, бюджетне стимулювання повинне з часом змінитися бюджетною консолідацією, і приватний попит повинен бути достатньо сильним, щоб грати провідну роль в розвитку і підтримувати зростання. В цьому зміст першого перебалансування.

Багато країн з розвиненою економікою, перш за все Сполучені Штати, які надмірно поклалися на внутрішній попит, повинні тепер більшою мірою спиратися на чистий експорт. Багато країн з ринком, що формується, перш за все Китай, які надмірно поклалися на чистий експорт, повинні тепер більше спиратися на внутрішній попит. Це вимоги другого виду перебалансування — зовнішнього.

Ці два види перебалансування здійснюються дуже поволі, що обумовлено:

- неординарністю ситуації - перша криза глобальної постіндустріальної системи
- глибиною економічної кризи, що розвернулася з фінансової кризи
- необхідністю подолання суперечностей в інтересах:
 - загальносвітового співтовариства і національних держав;
 - загальносвітовими і регіональними інтересами;

- регіональними і національними інтересами ;
- різних національних держав.

Суперечність інтересів провокує непередбачуваність дій, невизначеність розгортання господарської ситуації. Узгодження інтересів є ознакою сучасних змін в світових фінансових інститутах. Реформування міжнародного валютного фонду передбачає:

- З 187 країн 110 країн збільшать або збережуть свою частку квот, з них 102 є країнами з ринком, що формується, або країнами, що розвиваються.
- До числа десяти найбільших учасників Фонду тепер увійдуть США, Японія, чотири найбільші європейські країни (Німеччина, Італія, Сполучене Королівство і Франція), а також Бразилія, Індія, Китай і Російська Федерація (країни БРІК).
- Понад 6 відсотків доль квот перерозподілено країнам з ринком, що формується, що динамічно ростуть, і країнам, що розвиваються.
- Право голосу бідних країн захищене завдяки збереженню їх числа голосів.
- Основна частина — приблизно 80 відсотків — поступає від скорочення доль країн з розвинутою економікою і деяких виробників нафти.
- Європейські країни з розвинутою економікою матимуть на два місця менше у Виконавчій раді МВФ.
- Всі виконавчі директори обиратимуться. Було також вирішено, що склад Ради переглядатиметься кожні вісім років, починаючи з часу набуття чинності реформи квот. Востаннє склад змінився в 1992 році.

Виконавча рада ухвалила терміни, які передбачають вступ до дії збільшення і реструктуризації квот - до Щорічних нарад МВФ і Усесвітнього банку в жовтні 2012 року і проведення реформ Виконавчої ради не пізніше за подальші вибори Ради, які намічені на кінець 2012 року [2].

Відбудуться істотні зміни інституту кредитування. Комітет Базеля з банківського нагляду схвалив 12 вересня 2010 року глобальну реформу світового банківського сектора. Вона отримала назву "Базель-3", і її розробники сподіваються, що вона підвищить фінансову стійкість світової банківської і фінансової систем в цілому, перш за все, за рахунок збільшення банківських ліквідних резервів і поліпшення їх якості.

Введення нових норм на вимоги до структури активів і капіталу банків почнеться з січня 2013 г і повністю завершиться до січня 2015 р., по структурі резервів – до 1 січня 2019 р. Зокрема, мається на увазі, що до цього часу вони підвищаться до 4,5% мінімального розміру ліквідного резерву власного капіталу банку. Раніше цей рівень складав 2%. З нинішніх 4,5% до 6% має бути підвищено рівень капіталу першого рівня банку, який представляє його найбільш ліквідні

активи. Крім того, комітет Базеля зобов'язав кожен банк створити спеціальний резервний капітал у розмірі 2,5%. Для захисту всієї системи в цілому, ухвалено рішення, що банки повинні, у разі системної кризи, виділяти до особливого стабілізаційного фонду до 2,5% капіталу, залежно від розмірів банків і їх уразливості. Досягнута також домовленість, що уряди зможуть надавати приватним банкам новий капітал до січня 2018 р.[3]

Таблиця 1

Вимоги до капіталу (% від активів зважених на ризик)

Капітал	Базель-2	Базель-3
Статутною фонд(звичайний акціонерний капітал)		
- мінімальний	2,0	4,5
- буферний	-	2,5
- потрібний	-	7,0
Капітал першого рівня (Tier 1):		
- мінімальний	4,0	6,0
- потрібний	-	8,5
Загальний капітал:		
- мінімальний	8,0	8,0
- потрібний	-	10,5

Джерело: [1].

Наслідки зміни інститутів неоднозначно оцінюються експертами.

Деякі експерти оцінюють їх, як катастрофічні. Член правління Deutsche Bank AG Юрген Фишен заявив, що нові правила регулювання банківської сфери негативно відіб'ються на «реальній економіці і було б фатальною помилкою вважати, що регулювання вплине виключно на банки» [1]. М. Хазін вважає, що «переважне число банків не те що не зможуть виконати нові вимоги Базеля, вони й існувати не зможуть. Тобто, іншими словами, до того моменту, коли ці вимоги, на думку Комітету повинні будуть почати діяти в повному обсязі, сучасної банківської системи просто не буде, вона зникне» [3].

Перетворення в банківському секторі породжують ризик зменшення довгострокового кредитування. Не усвідомлена вірогідність масових банкрутств банків, включених до перехресного, зокрема транскордонного, кредитування.

Частина експертного співтовариства закликає збільшити терміни впровадження вимог Базель-3. Заступник підрозділу ФСНМ Ханс Йоахим Массенберг призвав до довшого перехідного періоду, щоб банки змогли наростити необхідний додатковий капітал. «Ми вважаємо, що 10-12 років – це доцільний термін» [1].

Вважаємо, що побоювання відносно короткострокового періоду виправдані. Реалізуються ризики закриття значної кількості банків, які не зможуть виконати вимоги Базель-3 і ризики недоступності кредитів для дрібного і середнього бізнесу.

У довгостроковій перспективі поза сумнівом буде досягнуто позитивний стабілізаційний і ризиковипереджаючий ефект.

Інституційні трансформації, що відбуваються істотно вплинуть на рівень національної конкурентоспроможності.

Формування більшого консенсусу інтересів в МВФ дозволить до певної міри протистояти девальваційним війнам як чиннику національної конкурентоспроможності.

Гроші стануть дорогим і дефіцитним ресурсом. Інтенсивність міжнародної конкуренції зросте. Відбудеться чіткіший зсув конкурентних переваг до знанієємних ресурсів.

Таким чином, перетворення інститутів світової фінансової системи не рівнозначно відіб'ється на національних економіках і змінить глобальну конкурентну картину.

Література:

1. Задерей Н. Капитальные реформы Базеля. Банковское регулирование / Наталья Задерей // Эксперт. - 2010. - №45 с.
2. Реформа управления МВФ. Исполнительный Совет МВФ утверждает далеко идущие реформы. Обзор МВФ онлайн 5 ноября 2010. Режим доступа: www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2010/new110510br.pdf
3. Хазин М. «Базель-3»: глобальная реформа банковского сектора. Электронный ресурс. Бизнес и финансы. Издание для деловых людей. Режим доступа до журнала [http:// fintimes. km.ru.node/12860/ cjvvtnts](http://fintimes.km.ru/node/12860/cjvvtnts) page 2.

УДК 339.137.2:334.75

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Ким Т.И., к.э.н., доцент, Ещенко Е.О., магистр

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, г. Харьков

В работе выявлены преимущества кластерной модели функционирования компаний в эпоху глобализации национальных экономик, а также проведен анализ международного опыта кластеризации экономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, кластеры, конкурентные преимущества, конкурентоспособность.

В современной экономике в условиях ее глобализации традиционное деление экономики на секторы или отрасли не обеспечивает национальной системе хозяйства требуемый уровень технологической мобильности, которая является одним из основных источников национальных конкурентных преимуществ. Адаптируясь к стремительно меняющимся условиям воспроизводства, различные субъекты национальной экономики формируют современные базовые структуры инновационного развития – кластеры. Они представляют собой системы взаимосвязей фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей. Формирование кластеров, которые активно используют принципы рыночной организации и централизации, является фактором создания современной развитой экономики. Это особенно актуально для стран, недавно избравших путь рыночной трансформации экономики и стремящихся активизировать свой научно-технический, инновационный и промышленный потенциал с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития и повышения уровня мировой конкурентоспособности государства. К таковым мы относим и Украину.

Цель нашего исследования - на основе анализа международного опыта кластеризации оценить роль кластеров в наращивании и реализации национальных конкурентных преимуществ.

Процесс кластеризации экономики сегодня захватил большинство стран и регионов мира. Именно кластеры как основной локомотив повышения национальной и региональной конкурентоспособности задают специфику развития современной инновационной экономики этих стран.

Кластеры формируются на определенных территориях из числа предприятий и компаний, многофункциональность которых позволяет им объединяться в общие технологические процессы для производства конечной конкурентоспособной продукции. Важность инновационных промышленных кластеров заключается в их способности интегрировать творческий потенциал отдельной местности - от науки и подготовки кадров до технологов, транспортников, дилеров, адвокатов, финансистов и других партнеров - в добровольное партнерское объединение с целью получения совокупной экономической прибыли на основе комплексного удовлетворения как потребителей, так и производителей. Кроме того, кластер выступает как форум, в рамках которого проводится диалог между деловыми, государственными, научными и общественными кругами относительно путей развития конкурентных преимуществ территорий, региона или страны в целом.

Мировой опыт демонстрирует такие преимущества кластерной модели:

- соединение в производстве конкуренции с кооперацией;
- использование эффекта масштаба;

- стимулирование кластерами, как точками роста, технического прогресса;
- усиление специализации и разделения труда между компаниями;
- привлечение клиентов посредством тесного взаимодействия покупателей и продавцов;
- снижение стоимости единицы технической услуги и продукции, созданной на основе совместной деятельности;
- усиление межфирменных потоков идей и информации;
- повышение инновационности производства;
- создание новых рабочих мест;
- эффективное использование местных природных ресурсов;
- накопление социального капитала на принципах взаимного доверия и социальной справедливости;
- обеспечение баланса рыночной эффективности и социальной гармонии.

Кроме того, кластеры способствуют улучшению предпринимательского климата, увеличению экспорта и привлечению инвестиций.

В 1960-1970 гг. кластеры завоевали сильные позиции в мировой экономике, как в традиционных отраслях промышленности (здесь интересен опыт Италии), так и в высокотехнологичных отраслях (например, Силиконовая долина). В 1990-е гг. кластеры были широко признаны как важный элемент стимулирования производительности труда в промышленности и инновационного потенциала предприятий, а также формирования новых видов коммерческой деятельности.

Важной чертой инновационно ориентированной экономики является стабильный рост доли наукоёмкого сектора производства и занятости в нём. Результатом расширения деятельности кластеров высокотехнологических производств, что характерно для инновационно активных стран, в т. ч. Японии, США и большинства стран ЕС, стало значительное структурное изменение мирового экспорта в пользу продукции высоко – и средне-технологических отраслей. Именно страны-инноваторы, согласно «Отчету о глобальной конкурентоспособности» Мирового Экономического Форума (WEF), занимают самые высокие ранги в рейтинге конкурентоспособности 133 стран мира по итогам ранжирования за последнее десятилетие [7].

Полностью кластеризована скандинавская промышленность, в США больше половины предприятий находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый, инновационный и интеграционный потенциал. Ни одна страна не может обладать конкурентными преимуществами во всех сферах. В развитых странах они сначала находились и укреплялись в пределах отдельных кластеров.

Конкурентные преимущества Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяются на оборудование в сфере деревообработки и производства

бумаги. Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Американское ноу-хау в секторе производства потребительских товаров обеспечило лидерство страны в сельском хозяйстве наряду с успехами в сфере рекламы и финансовом секторе. Голливуд, Силиконовая долина и индустрия развлечений в Лас-Вегасе – американские кластеры, известные всему миру. Японская мощь в секторе бытовой электроники позволила успешно развивать производство чипов памяти и микросхем [1].

Кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику государства. Прежде всего, это связано с поддержкой науки, рискованных инноваций, экспортной деятельностью, созданием необходимой инфраструктуры и образованием. Политика, опирающаяся на развитие кластеров, ведет к повышению конкурентоспособности государства. Характерный пример - экономическая политика Финляндии, базирующаяся на кластеризации. За счет кластеров с высокой производительностью, поддерживаемой инновационными структурами, Финляндия, располагая всего 0,5 % мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки и 11 % - бумаги [4]. В настоящее время лесной кластер является важным для экономики Финляндии, обеспечивая основной объем экспорта (30%) и формируя значительную часть (10%) ВВП страны [5]. Целлюлозно-бумажные и деревообрабатывающие компании лесного кластера уже давно реализуют глобальную стратегию развития, активно приобретая компании за рубежом, и имеют один из самых высоких уровней производительности труда в промышленности как внутри страны, так и в мире. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30 % мирового экспорта оборудования мобильной связи и 36 % - мобильных телефонов [6]. Созданные в целях развития информационных и телекоммуникационных технологий система образования, инновационная система, сеть связанных производств и услуг и т.д. обладают самостоятельной ценностью и формируют условия для развития устойчивых конкурентных преимуществ.

Еще одним примером может послужить Италия. Сегодня в Италии функционирует более 200 промышленных кластеров. На их долю приходится 43% занятых в промышленности и более 30 % национального экспорта [2]. В целом по стране собственно в системах кластеров функционирует около 60 тыс. производственных предприятий. Большинство кластеров — одноотраслевые (90 %) и специализируются на производстве потребительских товаров: тканей, одежды, обуви, ювелирных изделий, а также мебели, кухонного оборудования, отделочных материалов. В последние годы появляются промышленные кластеры нового поколения, занимающиеся информатикой, дизайном, экологией, логистикой, производством биомедицинских препаратов и т.п.

Благодаря промышленным кластерам ресурсы малых производственных единиц кооперируются, что позволяет им играть самостоятельную роль в экономике страны и успешно выходить на внешний рынок.

Есть очень яркие примеры отдельных промышленных кластеров. Кластер Сассуоло включает 220 предприятий, на которых трудятся в среднем по 100 человек. Ежегодно этот кластер производит более 330 млн. м² керамической плитки (практически каждую четвертую плитку в мире) на общую сумму более 3 млрд. евро. Здесь выпускается около 80 % итальянской плитки, 70 % продукции идет на экспорт [3]. Это «керамическое царство» мировой значимости. Вывоз этой продукции приносит стране почти 1,2 % совокупного дохода от экспорта [по нашим подсчетам]. Кроме керамических фабрик, здесь действует большое число проектных фирм, связанных с разработкой и производством оборудования и технологических процессов для керамического производства.

Инновационные кластеры, характерные для промышленно развитых стран, начинают появляться и в динамично развивающихся странах. Это дает им возможность расширять инновационную деятельность, в результате которой на мировые рынки продвигаются новые конкурентоспособные продукты и услуги. В этом отношении ярким примером может служить Индия, где за последние десятилетия благодаря кластерам наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность. Центром научно-технического прогресса в Индии является Бангалор [2].

Следует отметить и успехи Польши на пути трансформации своей экономики. В значительной мере успех был достигнут благодаря деятельности малых и средних предприятий и разворачиванию в стране процесса кластеризации экономики. Созданы секторы, в которых уже работают идентифицированные кластеры, тесно связанные с региональными возможностями и спецификой. Например, кластеры, которые возникли и сформировались в сельском Люблинском регионе, где объединились производители агропродукции, компании по производству пищевой продукции, сертификационные агентства, университеты, экспедиторы, сельскохозяйственные консалтинговые центры [2].

Таким образом, мировой опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных предприятий различных типов. Движение научно-технического прогресса обеспечивают ныне не разрозненные предприятия, а их объединения, группы, кластеры. Кластеры позволяют укрепить такие национальные конкурентные преимущества, как ресурсная база, научно-технический потенциал, квалифицированные трудовые

ресурсы, специализация национальной экономики в системе мирохозяйственных связей, инновационность экономики и др., а также позволяют сформировать новые.

Литература:

1. Ганущак-Єфіменко Л.М. Формування промислових кластерів як ефективний напрямок розвитку економіки регіону/ Л.М. Ганущак-Єфіменко// Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 151
2. Интернет-портал Українські кластери/ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ucluster.org/>
3. Официальный сайт Confindustria Ceramica/ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.confindustriaceramica.it>
4. Официальный сайт Finnish Forest Research Institute/ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metla.fi>
5. Официальный сайт Forestcluster Ltd/ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forestcluster.fi/d/fc-home>
6. Nokia Corporation Annual Results 2009
7. The Global Competitiveness Report 2010-2011

УДК 339.137.2:338.1:331.55

ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ким Т.И. к.э.н., доцент, Литвинова Е.И., магистр

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

В статье определено понятие трудовой мобильности, обосновано повышение ее значимости в глобальной экономике как фактора оптимизации трудового потенциала на индивидуальном, национальном и мировом уровнях. Анализируются традиционные и современные методологические подходы к исследованию международной трудовой миграции. Обоснована роль трудовой мобильности в укреплении национальных конкурентных преимуществ и необходимость государственного программирования развития трудовой мобильности.

Ключевые слова: трудовая мобильность, человеческий потенциал, национальные конкурентные преимущества, международная трудовая миграция.

Сегодня роль человеческого потенциала при выявлении факторов национальной конкурентоспособности приобретает все более осязаемые формы и масштабы. Как вследствие эволюционных изменений в глобальной экономике, так и вследствие многогранности эффектов от трудовой миграции. Человеческая

мобильность, понимаемая как свобода выбора места применения труда и проживания каждого отдельного человека, способна многократно увеличить эффективность производимого им труда, уровень его жизни и жизни его семьи, а также дать существенные прямые и косвенные выгоды для страны происхождения, поднимая ее конкурентоспособность.

Актуальность исследуемой темы обусловлена обострением противоречия между человеческой мобильностью как имманентным требованием глобальной экономики и институциональной структурой регулирования этой мобильности, которая препятствует и человеческому, и национальному, и в конечном итоге мировому развитию. Времена, когда многочисленная малоквалифицированная, но усердная в работе, а самое главное дешевая рабочая сила составляла основу национальных конкурентных преимуществ в государствах, реализующих стратегию догоняющего развития, давно миновали. Сегодня на пороге знаниеориентированной экономики основными требованиями к рабочей силе (даже на самых казалось бы невысоких должностях) становятся образованность, профессионализм, креативность, целеустремленность, ответственность, коммуникабельность и мобильность. Трудно представить развитие такого набора характеристик у людей, лишенных свободного выбора, не испытывавших чувства свободы перемещения, странствования по сферам деятельности, профессиям, организациям, и конечно же по странам и континентам в поисках максимальной востребованности себя как профессионала, гражданина и личности.

Цель статьи состоит в том, чтобы на основе анализа сущности и форм проявления человеческой мобильности оценить ее роль в укреплении национальных конкурентных преимуществ в условиях глобализации и постиндустриализации мировой экономики.

Сегодня обусловленная стремительными инновационно-технологическими и интеграционными процессами взаимозависимость субъектов различной государственной принадлежности ставит и глобальную, и национальную экономику на качественно новый уровень, где каждый элемент системы должен обладать высокой степенью адаптации к различного рода изменениям. Это требование актуально абсолютно для всех сфер хозяйственно-экономической жизни, на всех ее уровнях. В то же время отмечается возрастание роли человеческого фактора в производстве, что подтверждено результатами экономических исследований ведущих американских ученых. Начиная с 1929 года главным источником роста производительности труда и национального дохода США в триаде «труд-земля-капитал» является первый фактор, охватывающий совокупность образовательных, квалификационных, демографических и культурных характеристик рабочей силы.

В эпоху высокоразвитой рыночной системы непрерывно возрастает и роль рынка труда как института, обеспечивающего все сферы и отрасли хозяйства

рабочей силой в соответствии с требуемой профессионально-квалификационной и половозрастной структурой. Национальный рынок труда становится составляющей конкурентоспособности национальной экономики в условиях ее глобализации [1].

Особенностью глобальной экономики является формирование глобального рынка труда, субъектами которого выступают работодатели и наемная рабочая сила независимо от национально-государственной принадлежности. Функцией такого рынка труда является перераспределение рабочей силы из стран с избыточным трудовым потенциалом в страны, испытывающие относительный его дефицит [2]. Это способствует процессу максимальной синхронизации структурных изменений в экономике и изменений в структуре занятости, что является одним из основных факторов повышения конкурентоспособности национальной экономики. Дальнейшая эволюция экономической системы невозможна без способности рынка труда адекватно реагировать на любого рода изменения. Все это обуславливает не только необходимость освоения новых технологий (производства, бизнеса, коммуникаций), но и острую необходимость в реализации активной трудовой мобильности.

В узком понимании, трудовая мобильность подразумевает способность работников приспосабливаться к меняющимся условиям производства, к смене трудовых функций, мест приложения труда, готовность к повышению квалификации, освоению новых профессий, трудовая мобильность – это способность перемещения трудовых ресурсов в экономическом и географическом пространстве [3].

В более широком понимании данного термина, трудовая мобильность - это свобода. Свобода мышления индивида, свобода в выборе приоритетов, в выборе дальнейшего места, как в географическом, так и социальном плане. Трудовая мобильность, способствует более эффективному распределению трудовых ресурсов. Значение трудовой мобильности находит свое отражение в двух направлениях. Во-первых, трудовая мобильность устраняет качественный и количественный дисбаланс между спросом на труд и его предложением, тем самым, создавая необходимый для экономического роста баланс рынка труда. Во-вторых, как осознанно выбранная стратегия поведения занятого индивида трудовая мобильность приводит к улучшению его социально-экономического положения, поскольку открывает возможности перед ним, перспективы повышения заработной платы, усовершенствования условий труда и жизни [5].

Проблеме человеческой мобильности посвящен один из ежегодных отчетов ООН о мировом развитии - Доклад о развитии человека – 2009. «Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие». По сути этот труд, как и многие другие, рассматривают современное состояние трудовой миграции в мире. Однако в отличие от традиционного подхода, при котором изучают как правило

экономические причины и следствия, коллектив исследователей ООН анализирует глубинную основу трудовой миграции – человеческую мобильность. Центральная идея подхода ООН к исследованию миграции состоит в том, что «развитие человеческого потенциала есть расширение свободы человека жить той жизнью, которую он сам выбрал». Она основана на идее нобелевского лауреата Амартии Сена и руководством Махбуба-уль-Хака, известная также как подход «на основе способностей и возможностей» (capabilities approach) из-за акцента на праве людей самим решать, кем быть и что делать. Эта концепция, по мнению ученых ООН, с момента публикации первого доклада о развитии человека в 1990 г. является основой для выработки эффективных стратегий борьбы с бедностью и обделенностью [4, с. 14, 15].

При традиционном подходе показателем, измеряющим средний уровень благосостояния людей, является подушевой доход (ВВП по ППС), в докладе таким показателем является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). В то же время оба эти подхода основываются на оценке благосостояния тех, кто проживает на данной территории. Традиционный подход основан на анализе благосостояния граждан страны, среди которых находятся иммигранты. При этом повышение уровня жизни иммигранта не отмечается в стране его исхода. Поэтому в исследованиях по заказу ПРООН был предложен альтернативный измеритель развития человеческого потенциала – развитие человеческого потенциала народов (а не стран), фиксирующий уровень человеческого развития всех людей, рожденных в данной стране, независимо от того, где они сейчас проживают. Этот подход существенно меняет представление о последствиях международной миграции, особенно если сопоставить изменения доходов страны с доходами граждан, родившихся в ней, за один и тот же период. Использование такого подхода к исследованию изменения благосостояния людей вследствие международной миграции показало, что ИРЧП угандийцев в период 1990-2000 гг. вырос в три раза больше, чем ИРЧП Уганды. В 13 из 100 наций ИРЧП людей более чем на 10 % выше, чем ИРЧП их страны; а в других 9 эта разница находится в пределах от 5 % до 10 % [4 с. 14].

Таким образом, при анализе причин миграции целесообразно прибегать к показателю ИРЧП людей, проживающих в странах, а показатель ИРЧП людей, родившихся в странах, позволяет оценить успех различных стратегий и институтов в повышении благосостояния людей.

Миграция – одно из основных действий которое может совершить человек для реализации своих жизненных планов. Способность к передвижению – это одно из измерений свободы, являющееся составной частью развития и имманентной, а также инструментальной ценностью.

В мировой истории немало примеров, как ограничения даже свободы перемещения внутри страны (система прописки, система регистраций) препятствовали развитию человеческого потенциала. А их устранение способствовало расширению свобод граждан и возможностей развития и реализации их потенциала. Опыт упразднения жестких ограничений передвижения граждан в Китае, например, показывает существенные выгоды для беднейшего населения этой страны, рост же международной мобильности несет в себе огромный потенциал человеческого развития. На это почти 500 лет назад указывал еще философ и ученый Эразм Роттердамский, который много путешествовал по Европе, работал в различных университетах.

Мобильность расширяет доступ к идеям, знаниям и ресурсам, дополняя и ускоряя прогресс развития домохозяйств, национальных экономик и мировой экономики в целом. Как внутренняя, так и международная миграция несут значительные выгоды для мигрирующего и членов его семьи, а также - косвенно - для страны происхождения. Сам эмигрант получает выгоду в виде более высоких доходов, увеличения доступа к образованию и здравоохранению, тем самым расширяя доступ жизненных перспектив для себя и своих близких.

Страны происхождения эмигрантов получают многообразную пользу от эмиграции, прежде всего благодаря денежным переводам. В общей сложности, объем потоков денежных переводов в некоторые развивающиеся страны примерно в четыре раза превышает общую сумму получаемой ими официальной помощи в целях развития (ОПР). Для некоторых стран, особенно небольших государств, эмиграция играет неотъемлемую роль для социально-экономической системы страны. Все 13 стран мира с самыми высокими показателями эмиграции – это небольшие государства, такие как Антигуа и Барбуда, Гренада и Сент-Китс и Невис, в которых эмиграция превышает 40 %, финансовые выгоды, связанные с миграцией, сравнительно велики. В 2007 г. объем денежных переводов в небольшие государства составлял в среднем 233 долл. США на душу населения, а в развивающиеся страны – 52 долл. США [4].

Мобильность обеспечивает и многие другие преимущества, в частности, новые идеи, предпринимательские навыки и передачу технологий, позволяющие способствовать развитию хозяйственной деятельности в стране происхождения эмигранта. Они оказывают колоссальное воздействие на целый ряд сфер социально-экономических отношений (сферы образования, здравоохранения, коллективные отношения и др.) внутри национальной экономики страны происхождения, тем самым косвенно влияя на ее развитие и на конкурентоспособность.

Особенно активный и динамичный рост трудовой мобильности отмечается в странах с переходной экономикой, что объясняется расширением свободы граждан

выбирать место работы в соответствии с личными потребностями и возможностями как следствие отказа от централизованной системы размещения трудовых ресурсов.

Существует целый ряд экономических факторов, определяющий уровень внутренней и внешней трудовой мобильности: экономический рост и положительная динамика развития экономики; интенсификация научно-технического прогресса; изменения в отраслевой структуре спроса на рабочую силу; увеличение уровня инвестиций; неравномерное распределение населения по территории страны; изменение человеческих потребностей населения (материальных, духовных и социальных) [3]. Преимущества и выгоды от мобильности в конечном итоге благоприятно влияют на рост ИРЧП, эффективно воздействуя на все наиболее значимые для каждого индивида и национальной экономики отрасли. Это создает базис для создания более конкурентоспособной экономики.

Таким образом, возможность для человека выбирать географическое место своего проживания является одним из измерений свободы, и представляет собой мобильность человека. Мобильность – это свобода, а миграция – реализация этой свободы. Показателем уровня развития и социальной эффективности национальной экономики является ИРЧП. В свою очередь высокое значение ИРЧП свидетельствует о высоком качестве трудящихся, их образованности и квалификации, позитивном мировоззрении, широком кругозоре и эффективных жизненных стратегиях, основанных на успешной деятельности, которая обусловлена трудовым потенциалом личности. Мобильность позволяет приумножать возможности реализации трудового потенциала людей посредством перемещения их в те отрасли и географические территории, где их профессионально-квалификационные качества наиболее востребованы, выше ценятся, и имеют перспективы роста. Это и есть основа укрепления национальных конкурентных преимуществ в сфере наращивания трудового потенциала в современной экономике, суть которой в потсиндустриализации, либерализации и глобализации.

Чтобы мобильность в форме миграции приносила максимальную пользу, правительствам стран происхождения настоятельно рекомендуется сделать мобильность неотъемлемой частью национальных программ развития.

Литература:

1. Кім Т.І. Національний ринок праці – складова національної конкурентоспроможності України в умовах економічної глобалізації // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. - № 608, 2004. – С. 17 – 21.

2. Ким Т.И. Мировой рынок труда: подходы к определению и мегаструктура // Вісник технологічного університету Поділля № 3, 2004 / Т.2 (61). – 226 с. – С. 194 – 198.
3. Курс экономической теории / Под ред. А.В. Сидоровича. // Дело и Сервис // 2001, -832 с. – Раздел III. Глава 46.
4. ООН. – Официальный сайт организации объединенных наций. Доклад о развитии человека – 2009. «Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr_2009_complete.pdf
5. Демоскоп weekly. – Электронная версия бюллетеня Население и общество. Институт демографии Государственного университета – высшей школы экономики. № 349 – 350 , № 291 – 292 - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demoscope.ru/>

УДК 338.246.87:161.1 ЄС

ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄС ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Кім Т.І., к.е.н., доцент, Мараховська О.Є., магістр

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків

В статті розглянута політика боротьби з кризовими явищами 2008-2009 років на території Європейського Союзу в цілому та окремих його членів; проаналізована ефективність антикризових заходів у провідних країнах ЄС; визначені напрями вдосконалення антикризової політики.

Ключові слова: антикризова політика Євросоюзу, ефективність антикризової політики, антикризове бюджетне фінансування.

Метою даної статті є виявлення особливостей проведення антикризової політики в країнах Європейського союзу на основі аналізу інструментів і методів та оцінки її ефективності в окремих державах-членах.

Актуальність дослідження обумовлена важливістю досвіду розвинених країн Європи у сфері антикризового управління економікою, адже ці країни створили соціально орієнтовану ринкову систему, пріоритетом якої є не лише економічна, а й соціальна ефективність. Багато хто у цей час стверджує, що така система не має перспектив у сучасній глобальній економіці і тому повинна змінитися. Можливо, так і є. Тому нам важливо вивчити шлях подолання кризи – заходи, наслідки їх вживання, перспективні дії, і при цьому побачити, чи змінюються інтереси, цілі і

ціннісні орієнтири як співтовариства в цілому, так і країн-членів, тобто чи є соціально-економічна система країн Євросоюзу життєздатною в сучасних умовах. А відтак, чи є виправданим обнадійливий орієнтир інших країн світу на соціальне ринкове господарство, зокрема, України, яка вже протягом двох десятиріч років так наполегливо прагне поринути у регіональний Європростір.

За планом виходу з кризи, розробленим Єврокомісією, передбачається витратити 200 млрд. євро (1,5 % ВВП ЄС) у формі бюджетної допомоги та фіскальних пільг. Цей план включає дві складові: короткострокові заходи, спрямовані на підвищення попиту, збереження робочих місць і відновлення довіри людей до європейської економічної системи. Друга складова — вкладення так званих розумних інвестицій, які мають забезпечити у довгостроковій перспективі економічне зростання та підвищення рівня добробуту європейців. У межах заходів стимулювання економіки передбачалося зменшення податкового навантаження, скорочення бюджетних видатків, кредитування приватного сектора та сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Причому, фінансування антикризових заходів із європейських фондів не перевищуватиме 30 млрд. євро, решту — 170 млрд. нададуть держави-члени Європейського Союзу.

Кожна з 27 країн має створити власний антикризовий фонд у розмірі 1 % національного ВВП та визначити пріоритетні статті фінансування, тобто економічні сфери та соціальні категорії, котрі найбільше потерпають від економічної депресії. Отже, що стосується національних антикризових заходів, то вони мають бути скоординованими, але не ідентичними. Втім, спільною є їх соціальна орієнтованість. Антикризові заходи насамперед покликані компенсувати зниження купівельної спроможності населення, адже без споживання економіка не зростатиме. Та все ж пріоритети у кожній країні свої.

У Німеччині програма виходу з кризи, фінансована сумою у 81 мільярд євро, є безпрецедентною і наймасштабнішою за всю повоєнну історію країни. Внесок Німеччини у справу оздоровлення економіки став найбільшим з-поміж країн Європейського союзу. В антикризовій програмі головним є збільшення інвестицій — передусім в освіту та інфраструктуру, — а також для створення умов, які допомогли б поживавити кон'юнктуру. Майже 5 млрд. євро пішли на фінансування будівельних проектів і кредитування малого бізнесу. Загалом, у Німеччині розроблений пакет заходів з підтримки економічної кон'юнктури в 2009–2012 рр., який передбачає:

- відміну на два роки податку на купівлю нових транспортних засобів, що зумовлено різким падінням попиту на нові автомобілі;
- надання 15 млрд. євро пільгових кредитів для середнього бізнесу;
- виділення 3 млрд. євро субсидій на програми капітального ремонту будівель, передусім, для підвищення їх енергоощадності;

- підтримка проблемних банків у розмірі 80 млрд. євро та створення гарантійного фонду на випадок банкрутства банків;

Отже, згідно цих заходів, кожен банк з числа проблемних може розраховувати на максимальну допомогу держави у розмірі 10 млрд. євро. Крім того, було приділено особливу увагу системі скороченого робочого дня на підприємствах. Ця система стала більш привабливою для компаній за умов кризи, ніж звільнення; кошти на її підтримку надійшли з Федерального агентства праці.

У Франції, як і у ФРГ восени 2008 р. було розроблено антикризовий план для фінансового сектору, що полягає у виділенні кредитів найбільшим банкам для стабілізації ситуації на фондовому ринку. Для реалізації плану, направлено, в тому числі і на стимулювання кредитування компаній та приватних осіб, було вирішено створити окремі інститути. За рахунок виділених коштів, зокрема, здійснено підтримку автомобільної та будівельної галузей, а також попереджено безробіття близько 100 тисяч людей. У Франції прийнято пакет заходів з підтримки споживчого ринку країни субсидіями в обсязі 26 млрд. євро. Це відповідає 1,3 % ВВП Франції. План піднесення економіки розрахований на два роки та має забезпечити її зростання на 0,5 %.

В цілому економіка Франції з усіх країн єврозони може виглядає найбільш сбалансованою: вона, на відміну від ФРГ, менш залежить від експорту, володіє масштабним держсектором, що сприяє стабілізації економіки.

Серед європейських держав найбільшого падіння зазнає економіка Великої Британії, яка в 2008 році скоротилась на 1,1 %. У Британії першочерговим антикризовим заходом обрали зниження податку на додану вартість аби підтримати купівельну спроможність британців. Великобританія виділила на боротьбу з кризою майже 24 мільярди євро.

Уряд Великобританії оприлюднив додаткові заходи боротьби з фінансовою кризою, дія яких розрахована на кінець нинішнього і весь наступний рік.

Пакет антикризових заходів Великобританії передбачає:

- зниження ставки податку на додану вартість з 17,5 % до 15 %;
- підвищення верхньої ставки прибуткового податку з 40 % до 45 % та зменшення нижньої – з 15 % до 13,5 %;
- інвестування у 2010–2011 рр. 3 млрд. ф.ст. у розвиток дорожньої інфраструктури, будівництво "соціального житла" та об'єктів соціальної сфери, створення більш ефективної енергетичної системи;
- підвищення мита на бензин, алкоголь і тютюнову продукцію;
- збільшення банком Англії ліміту кредитування банків як мінімум до 200 млрд. ф.ст.;
- надання урядових гарантій за борговими зобов'язаннями банків на суму в 250 млрд. ф.ст. Таким чином, уряд лейбористів зосередився на

боротьбі з кризою фіскальними заходами і стимулами ділової активності.

Ефективність антикризових заходів провідних країн зони євро можна оцінити як доволі високу. Безумовно, їх політика мінімізувала негативні наслідки кризи, дозволила оминати гостру фазу та уникнути краху економік. В цілому, Єврокомісія передбачає, що відновлення економік країн ЄС буде відбуватись різними темпами, що відповідає специфіці вжитих антикризових заходів. З найбільшою силою криза вдарила по країнах з односторонньо орієнтованим, монокультурним господарством, яке сильно залежить від експорту. На наш погляд, з-поміж великих держав відносно ефективну антикризову політику сьогодні проводять Німеччина, Великобританія, Франція, хоча створені для проведення антикризової політики цих країни державні інститути суттєво підвищили роль держави в економіці. В майбутньому, після кризи, перед урядами обов'язково з'явиться завдання розформування цих інститутів та поступового зниження втручання держави.

Аби порівняти результативність заходів в різних країнах, російська фінансова консалтингова компанія ФБК розробила модель інтегрального Індексу антикризової ефективності. Останній, зокрема, враховує показники ВВП, інвестиції в основний капітал, золотовалютні резерви, промвиробництво, об'єм виробництва в сільському господарстві, оберт роздрібною торгівлі, інфляцію, рівень безробіття. Значення індексу були розраховані з липня 2008 по січень 2009 року. Лідер рейтингу, складеного на основі стандартних восьми країн – Великобританія – має індекс ефективності 0,523; на другому місці - Франція (0,480), на третьому – Канада (0,346), на четвертому – Німеччина (0,192).

Проте, поряд із досягнутими результатами можна виділити і негативні наслідки, спричинені недосконалою антикризовою політикою країн Європейського Союзу. Серед них, передусім, продовження скорочення ВВП (4 % у 2009 р. в середньому в єврозоні), зниження купівельної спроможності населення та попиту практично в усіх сферах економіки, 10-відсотковий рівень безробіття, що переходить в хронічну форму, зростаючий бюджетний дефіцит, що сягнув 7,3 %, збільшення державної заборгованості (прогнозується 110% ВВП до 2014 р.), високе боргове обтяження для банківської системи ЄС, спричинене скупівлею держоблігацій країн із більш слабкими економіками за мінімальною відсотковою різницею європейськими банками, висока ймовірність дефляції та рецесії найслабших країн через жорстку фінансову дисципліну і зниження держвитрат, а також розбіжності, конфлікти та незадоволення діями між Великобританією та Німеччиною.

Висновки. В умовах нинішньої фінансово-економічної кризи Євросоюз віддає перевагу збереженню найголовнішої цінності своєї системи - рівня та якості життя людей, їх підприємницької ініціативи, поклавши фінансовий тягар на державні та

союзні інститути. Загальновизнаним є твердження про те, що соціально-економічна стабільність країн Західної Європи забезпечується гнучким поєднанням ринкового механізму і диверсифікованої системи державного регулювання. У даному випадку перед нами постала можливість підтвердження або спростування цього. Використовуючи бюджетно-податковий інструментарій, країни Євросоюзу в той же час усвідомлюють необхідність вдосконалення державної політики в перспективі з метою не допустити дестабілізації вже через кризу державних фінансів чи принаймні передбачають відповідні оздоровлюючі процедури. Зокрема, поступове зниження втручання держави в економіку та оптимізацію фінансової допомоги менш розвиненим членам союзу, зміцнення податково-бюджетних інститутів, регулювання фінансового сектору, реформу соціальних програм охорони здоров'я та пенсійного забезпечення. А на нинішньому етапі важливим є поглиблення міжнародної співпраці на світовому та європейському рівнях, а також більша узгодженість та координація національних зусиль.

Література:

1. Антикризисные меры правительств Украины и России наименее результативны [Електронний ресурс]/ Т. Фроловская// Укррудпром Дайджест – 2009. - №4. – Режим доступу до журн.: [http://www.ukrrudprom.ua/digest/Huge tolko na Ukraine.html](http://www.ukrrudprom.ua/digest/Huge%20tolko%20na%20Ukraine.html).
2. Волков А. Северные страны: под ударами кризиса/ А. Волков// Мировая экономика и международные отношения. – 2010. - №7. – С. 65-73.
3. Григорьев Л. Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию/ Л. Григорьев. М. Салихов// Ежемесячный журнал «Вопросы экономики». – 2008. - № 12. – С. 27-43.
4. Кушлин В. Посткризисная экономика: управление развитием/ В.Кушлин// Ежемесячный научно-практический журнал «Экономист». – 2010. - №6. – С. 14-24.
5. Островская Е. Франция: преодоление кризиса 2010/ Е. Островская// Мировая экономика и международные отношения. – 2010. - №4. – С. 52-36.

УДК 339.9:346.2-048.445

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОСРЕДНИКОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Кошкарева Е.Л., ст. преподаватель, Варда Д.В, магистр

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, г. Харьков

Актуальность коммерческо-посреднической деятельности на современном товарном рынке заключается в достаточно активном, несмотря на общую

нестабильность и кризисный период, развитии с ощутимыми переменами в оптовой, мелкооптовой и розничной торговле и в сфере распределения товарной массы. В настоящее время процесс распределения товарной массы осуществляется непосредственно под влиянием рыночных законов, прямо зависящих от состояния спроса и предложения, качества товаров, уровня цен и конкуренции. А посредники как субъекты рыночных отношений активно вовлечены в эти процессы.

Посредник - это юридическое или физическое лицо, находящееся между другими контрагентами коммерческого процесса и выполняющее функции их сведения друг с другом для обмена товарами, услугами и информацией.

Использование посредников в сфере обращения выгодно, прежде всего, для производителей. В этом случае им приходится иметь дело с ограниченным кругом заинтересованных лиц по реализации продукции. Кроме того, обеспечивается широкая доступность товара при движении его непосредственно до рынка сбыта. С помощью посредников возможно сократить количество прямых контактов производителей с потребителями (см. рис.).

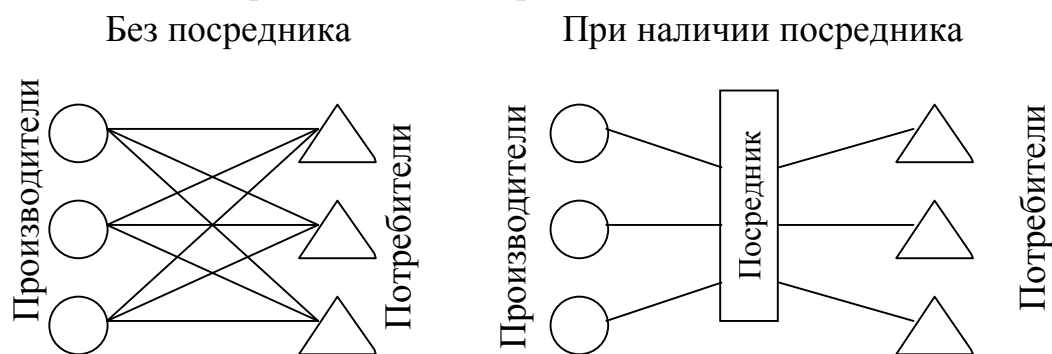


Рис. 1 Схема сбыта товара производителем и при помощи посредника

У многих производителей не хватает финансовых ресурсов для осуществления прямого маркетинга. Но даже если производитель и может позволить себе создать собственные каналы распределения, во многих случаях он заработает больше, если увеличит капиталовложения в свой основной бизнес. Использование посредников объясняется в основном их непревзойденной эффективностью в обеспечении широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков. Благодаря своим контактам, опыту, специализации и размаху деятельности посредники предлагают фирме больше того, что она сама может сделать в одиночку.

Существует множество различных видов посредников:

- торговые и финансовые;
- оптовые и розничные;
- зависимые и независимые и т.д.

Ниже приведена классификация посредников в международной торговле:

По стадиям сбыта:

- оптовые торговцы;

- розничные торговцы;
- организаторы торговли;
- коммерческие фирмы по обслуживанию сбыта

1) Оптовые торговцы:

- закупают большие партии товара у производителей;
- продают партии товара промежуточным пользователям (в розничное звено, гостиницам, ресторанам);
- аккумулируют товары на складах в партии, удобные для транспортировки.

2) Розничные торговцы:

- закупают большой объем товаров у производителей или оптовиков;
- продают партии товаров поштучно потребителю;
- аккумулируют в магазинах ассортимент, необходимый потребителю.

3) Организаторы торговли:

- представители владельца товара (продавца) или покупателя, действуют за их счет, часто от их имени, способствуют поиску партнеров по продаже и заключению сделки;

- получают вознаграждение в виде комиссии или фиксированных платежей.

4) Коммерческие фирмы по обслуживанию сбыта:

- оказывают услуги, сопутствующие продаже;
- являются субподрядчиками, выполняющими определенные функции благодаря опыту и специализации;
- получают вознаграждение в виде комиссии или фиксированных платежей.

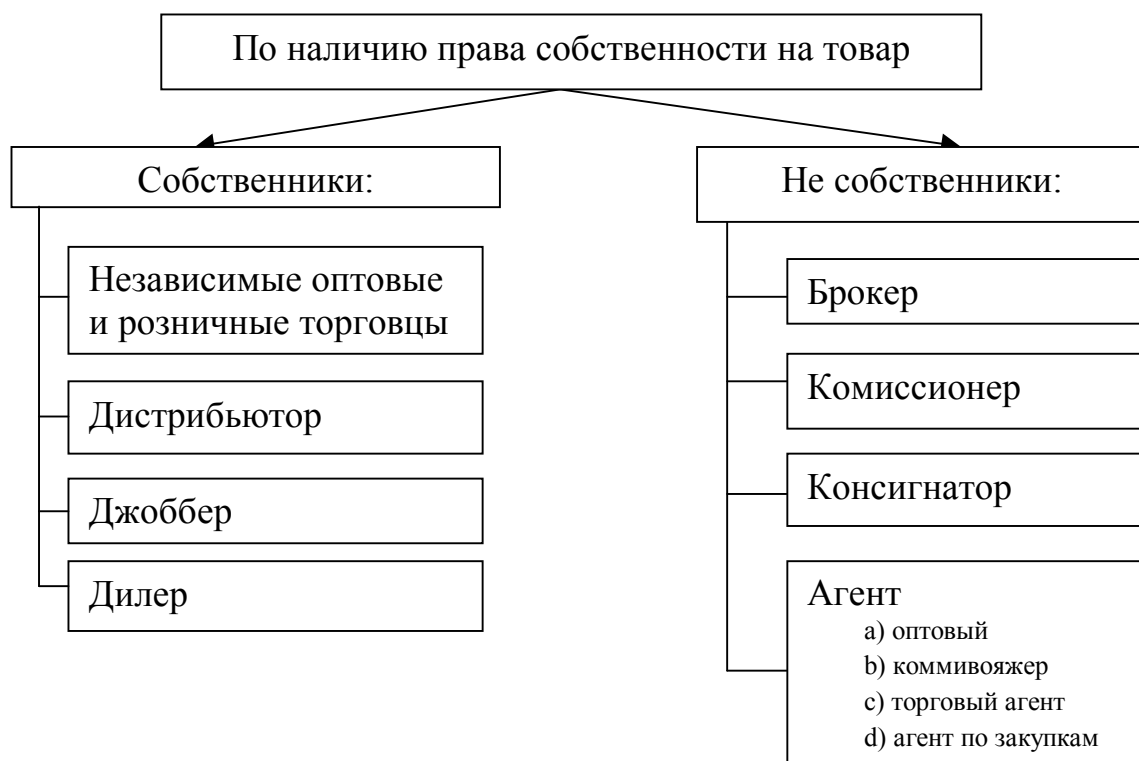


Рис. 2. Виды посредников по наличию собственности

I. Собственники продаваемого товара — действуют от своего имени и за свой счет, несут связанные с этим риски (изменение моды, цен, порча):

1) Независимые оптовые и розничные торговцы — юридические и физические лица, занимаются закупкой и продажей собственного товара

2) Дистрибьютор — оптовик, осуществляет закупки на долгосрочной основе, распределяет товар по всему рынку, имеет склады, определяет ценовую, рекламную, сервисную политику, создает сбытовую сеть, изучает конъюнктуру рынка.

3) Джоббер — быстро перепродает большие партии товара (опт с колес), отсутствие склада.

4) Дилер — независимый мелкий предприниматель, специализируется обычно на продаже конечному потребителю товаров длительного пользования, технически сложных товаров, требующих значительного и квалифицированного сервиса.

II. Не владельцы товара — не имеют прав собственности на продаваемый товар, реализуют товар от имени принципала в рамках предоставленных полномочий, получая процент от стоимости товара или фиксированное вознаграждение:

1) Брокер — сводит продавца и покупателя, организует встречи по поручению продавца или покупателя, часто работает в структуре брокерских фирм (маклеры - операционные брокеры в зале биржи), часто является гарантом сделки, предоставляет кредит, специализируется на определенных товарах. Комиссионное вознаграждение (брокеридж, куртаж, провизион) составляет 0,25-3 % от суммы сделки.

2) Комиссионер (порученец, имеющий полномочия) — продает по поручению и за счет собственника товара или покупателя (комитентов), от своего имени, несет коммерческие риски сохранности товара, часто страхует его в пользу комитента.

3) Консигнатор — продает со своего склада товар, переданный ему на ответственное хранение и продажу на условиях консигнации, платежи консигнату осуществляются по мере продажи товара, имеет право подписи при сделке, т.е. продает от своего имени.

4) Агент — представитель, действующий по поручению другого лица (принципала).

а. Оптовый (сбытовой) — работает по договору с производителем, за его счет, может иметь право исключительного сбыта в определенном районе.

б. Коммивояжер — специализируется на разъездной продаже по образцам.

с. Торговый агент – юридически самостоятельное лицо, продает товар на различных условиях (обслуживания одной или нескольких фирм, консигнации и т.д.) от чужого имени за чужой счет, может продавать др. дополняющие друг друга товары, особенно если в отдельные сезоны для загрузки агента не хватает продукции предприятия, часто берется за обслуживание клиентов, техническое консультирование. В отличие от коммивояжера сам определяет порядок своей работы.

d. Агент по закупкам – по договору берет ответственность за сохранность, транспортировку, качество и ассортимент закупаемого товара, может иметь право исключительных закупок в определенном районе.

Вывод: посредники выполняют ряд функций, способствующих успешному решению требований маркетинга. К ним следует отнести такие функции, как: проведение научно-исследовательской работы, стимулирование сбыта, налаживание контактов с потенциальными потребителями, приведение товаров в соответствие с требованиями покупателей, транспортировка и складирование товаров, вопросы финансирования, принятие ответственности за доведение товаров до конечного потребителя.

Таким образом, посредники помогают уменьшить затраты на продвижение и сбыт продукции. Съэкономленные в итоге средства производитель может инвестировать в основной бизнес, расширение производства, модернизацию основных фондов и создание конкурентных преимуществ, а следовательно улучшить свои конкурентные позиции на рынке.

Литература:

1. Данченко Л.А. «Основы маркетинга». Учебное пособие /Л.А. Данченко// Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2003. – 262 с.
2. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта/ В.Н. Наумов // М.: Москва, 1999.

УДК: 339.13:368

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТА УКРАЇНСЬКОГО РИНКІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Кошкарьова Є.Л., ст.. викладач, Твердохліб І.Г., магістр
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

В статті проаналізовано тенденції розвитку світового та вітчизняного ринку страхових послуг. Визначено основний макроекономічний показник розвитку страхового ринку – доля сукупної страхової премії у валовому внутрішньому

продукті. Представлено тенденції надходження страхових премій в розвинених країнах та Україні.

Ключові слова: ринок страхових послуг, страхові премії, страхові надходження, сегменті ринку страхування.

Актуальність теми. Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової інфраструктури, тісно пов'язаним з ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу й цінних паперів, праці й робочої сили.

Види страхування, характерні для країн з розвитою ринковою економікою, зараз одержують все більший розвиток в Україні. Кризові явища в економіці, ріст безробіття, що супроводжують становлення ринкових відносин, підсилюють необхідність соціального захисту працівників. Особливо зростає значення страхування як важливого засобу захисту майнових інтересів юридичних і фізичних осіб.

Проблеми зміцнення й розвитку страхового ринку України на сьогоднішній день займають одне із провідних місць в економіці країни. Це пов'язано з тим, що страхування є важливою складовою процесу розширеного відтворення та вирішення сучасних проблем вітчизняної економіки, а це, в свою чергу, впливає на соціально-політичне становище країни. Активізація розвитку страхової діяльності, приведення правової бази страхування до провідних міжнародних стандартів є однією з важливих умов економічного зростання України, одним з вирішальних факторів успішного реформування її народного господарства [3].

Страховий ринок в Україні все ще знаходиться на початковому етапі розвитку, окремі його сегменти мають стійку тенденцію зростання, проте рівень страхового покриття залишається незначним (він складає лише до 10%, тоді як в країнах Західної Європи - понад 95%). В Україні розвиваються лише класичні види страхування - КАСЬКО, майнове страхування, тоді як, наприклад, медичне страхування знаходиться на етапі зародження. Це обумовлено, насамперед, рівнем доходів населення. Розвиток страхування в країнах Європи показує, що рівень розвитку страхового ринку має пряму залежність від рівня доходів населення [1].

На міжнародному страховому ринку домінують індустріально розвинені регіони Північної Америки, Європи та Японія, частка яких складає близько 90 % від загальної суми страхових платежів за всіма видами страхування.

Ключовим макроекономічним індикатором розвитку ринку страхових послуг є доля сукупної страхової премії у валовому внутрішньому продукті (глибина ринку). Як правило, динаміка ринку страхування має пряму залежність від рівня внутрішнього валового доходу країни, при зростанні якого збільшується і доля страхового сектора у ВВП.

Так, в найбільш розвинених країнах ЄС, США і Японії при ВВП 27 - 42 тис. дол. доля страхової премії у ВВП складає 8 - 18%, тоді як в країнах Центральної і Східної Європи лише 2 - 6% при ВВП на душу населення від 9 до 20 тис. дол.

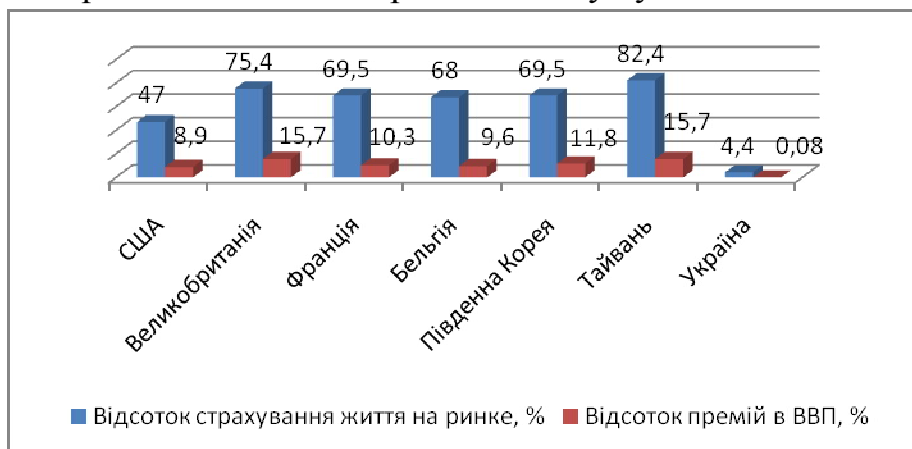


Рис 1. Співвідношення часток страхування життя й обсягу страхових премій у ВВП деяких країн (2007) [<http://www.worldbank.org> - офіційний сайт світового банку].

Щорічний приріст обсягу надходження страхових платежів складає в Німеччині 10%. Особисте страхування в структурі національного страхового ринку займає 37%. Медичне страхування, що користується трохи меншою популярністю, чим в інших країнах Західної Європи, складає близько 12% загального обсягу надходження страхових платежів. Майнове страхування займає 51% національного страхового ринку в Німеччині (рис.2).

Міжнародні статистичні дані свідчать про те, що домінуючим є особисте страхування, що поділяється на страхування життя, страхування анuitетів (ренти), страхування пенсій, страхування від нещасних випадків. Певне розповсюдження має індустріальне страхування. Особливою популярністю у більшості країн із ринковою економікою користується медичне страхування. Медичні послуги надаються в обов'язковій і добровільній формі, вибір якої залежить від таких чинників: культурно-історичних, соціально-економічних, демографічних умов, рівня захворюваності та інших факторів, що характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування в тій чи іншій країні.

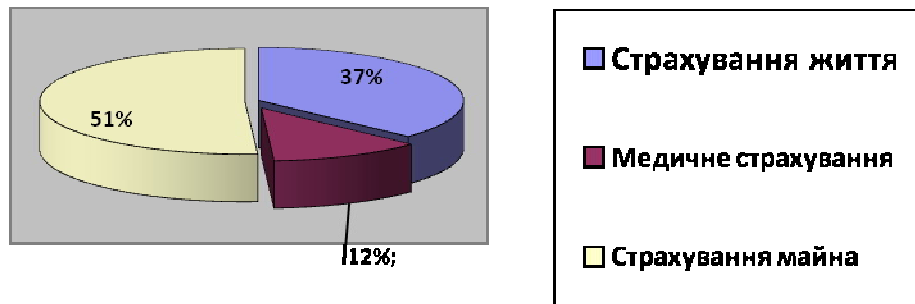


Рис. 2 Розподіл страхових надходжень в Німеччині [<http://www.worldbank.org> – офіційний сайт світового банку]

В Україні проте питома вага страхових платежів у ВВП невелика і значно менше не лише, ніж у розвинених країнах Європи, а й у Росії (при ВВП в 9,5 тис. дол. доля сукупної страхової премії у валовому внутрішньому доході в 2007 р. склала 2,42 %), Польщі, Угорщині. Стримує розвиток страхування життя також відсутність на ринку України довгострокових фінансових інструментів, в які могли б вкладати кошти страхові компанії, так вважає 47,1% експертів. Українські державні цінні папери поки що не є надійним фінансовим інструментом, а вкладення коштів в акції підприємств на довгострокову перспективу, є досить ризикованим.

Найбільшим попитом на страховому ринку України користуються такі послуги з страхування як, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів 47% , та майна 43%. Це зумовлено тим, що страхування майна та автомобілів було обов'язковим при купівлі в кредит [2].

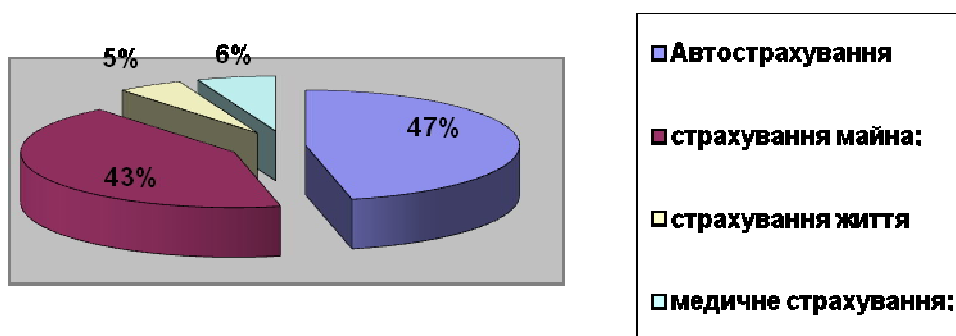


Рис. 3. Розподіл страхових надходжень в Україні [Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг//www.dfr.gov.ua]

Страхування життя не користується таким попитом в нашій країні, як в інших розвинених країнах. Це зумовлено низьким рівнем доходів населення нашої країни та відсутністю підтримки ринку страхових послуг державою.

За 2009 року сума отриманих страховиками премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 19614,7 млн. грн. (або 96% від загальної

суми страхових премій), а зі страхування життя – 827,3 млн. грн. (або 4% від загальної суми страхових премій). Обсяги надходжень валових та чистих страхових премій за 2009 рік суттєво зменшились у порівнянні з 2008 роком (рис.4).

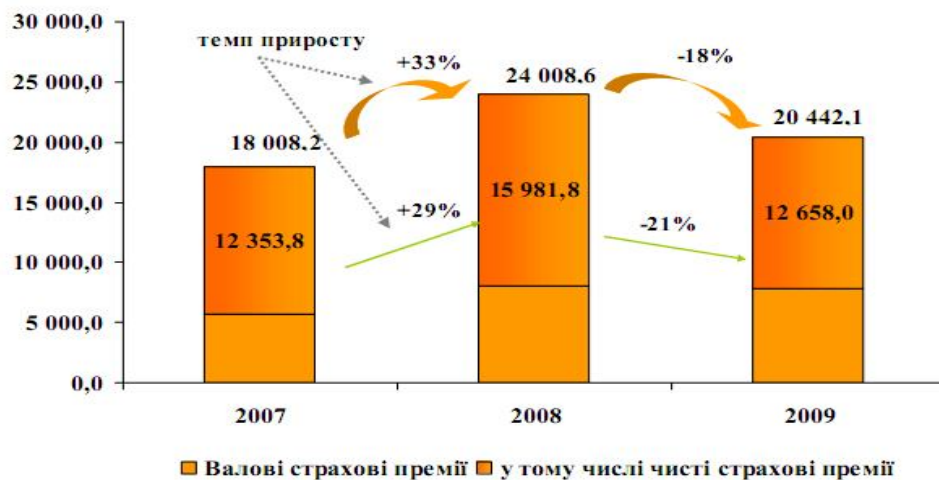


Рис. 4. Динаміка страхових премій у 2007-2009 рр., млн. грн. [Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг//www.dfp.gov.ua]

Слабкий розвиток та недосконалість таких соціально важливих видів страхування, як медичне страхування і страхування життя, стримує розвиток страхового ринку.

Аналіз цих тенденцій вказує на те, що страховий ринок України потребує використання досвіду розвинених країн відносно забезпечення високої якості страхових послуг. Особливо в таких стратегічно і соціально важливих для України сферах, як сільське господарство, середній і малий бізнес, медичне і пенсійне страхування, страхування життя і майна громадян. Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення системи оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури.

Література:

1. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг//[Електронний ресурс]. – Режим доступу:www.dfp.gov.ua
2. Воробйов Ю.Н. Страхування в Україні: тенденції й особистості розвитку / Ю.Н. Воробйов, Є.І. Воробйова, В.В. Ворошило // Экономика и управление. - 2006. - № 2-3. - С. 20-25.
3. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика. / М.В. Мних// Підручник. – К.: Знання України, 2006.- 284с.
4. Офіційний сайт Світового банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org> -.

УДК: 339.9:330.34-044.922

ТРАНСФОРМАЦИИ ХАРАКТЕРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Лисеный Е.В., аспирант

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, г. Харьков.

В статье рассмотрен процесс трансформации характера экономического развития государств, происходящего под влиянием поэтапного развития процесса глобализации мировой экономической системы.

Ключевые слова: интенсивный тип развития, экстенсивный тип развития, «пенетриальный» характер развития, глобализация.

Актуальность темы. Процесс глобализации мировой экономической системы приводит к трансформациям экономических отношений, а так же различных сфер и институтов национальных государств. Данные трансформации затрагивают изменения во взаимоотношениях между национальными государствами, на почве которых трансформируется характер развития отдельных государств, а так же других субъектов всеобщего экономического пространства, которые активно вовлекаются в процесс глобализации.

Целью данной статьи является раскрытие процесса трансформации характера экономического развития отдельных государств и других субъектов мировой экономики под влиянием процесса глобализации.

Процесс трансформации характера экономического развития происходит под влиянием развития процесса глобализации и перехода от одного этапа глобализации к другому. Существует различная классификация этапов процесса глобализации мировой экономической системы, однако в целях нашего исследования мы будем исходить из классификации В. Загашвили. Данная классификация предполагает три этапа процесса глобализации мировой экономической системы: первый этап (конец XV – XVIII ст.), начавшийся в период эпохи Великих географических открытий, носил характер первых глобальных хозяйственных связей в рамках колониальных империй, характеризовавшихся вовлечением колоний в сферу жизнедеятельности центра.

Второй этап глобализации мировой экономической системы (конец XVIII – первая половина XX века) ознаменовался достижением колониальной системой пика своего развития. Характерной особенностью в экономическом развитии на данном этапе был промышленный переворот и переход от ручного труда к фабричной системе производства. Окончание второго этапа процесса глобализации мировой экономической системы припадает на период первой мировой войны. В

период между двумя мировыми войнами наблюдается характерный спад в развитии процессе глобализации. Третий этап процесса глобализации начался во второй половине XX века и длится по настоящее время [1].

Первый этап процесса глобализации характеризовался открытием новых территорий и освоением их европейцами с постепенным началом расширения границ мирового рынка. Становится очевидным, что на данном этапе глобализации мировой экономической системы потребность в экономическом росте удовлетворяется за счет преимущественно экстенсивных методов экономического развития, которые в то время выражались в наращивании ресурсного потенциала путем освоения и завоевания новых территорий, которые впоследствии становились колониями одной из метрополий.

Возможность расширения на данном этапе колониальной империи за счет освоения и завоевания новых территорий и, таким образом, удовлетворения возникающих потребностей в экономических ресурсах преимущественно экстенсивными путями не приводят к явному характеру взаимозависимости и взаимопроникновения экономик различных государств, причиной чего является возможность удовлетворения государством растущей потребности в экономических ресурсах, путем нахождения новых ресурсов за пределами своих экономических и политических границ.

В момент, когда экстенсивный путь развития исчерпывает свои возможности и становится неисполнимым, на его место приходят методы, основанные на повышении производительности труда, или другими словами методы интенсивного развития, которые в конечном итоге приводят к промышленному перевороту. Невозможность развития за счет освоения новых территорий приводит к резкому скачку в развитии науки и техники, а так же либерализации торговли и, как следствие, снижению экономических барьеров между странами, что способствовало более свободному перемещению продукции и факторов производства на данном этапе процесса глобализации мировой экономической системы.

Необходимость постоянного наращивания ресурсного потенциала и повышения своей конкурентоспособности институтом государства вызвана существованием определенных факторов принуждающих государство к постоянному развитию. К таким факторам, в частности, можно отнести быстрый рост народонаселения, резкий скачек которого в период развития процесса глобализации мог стать причиной бурного экономического роста для удовлетворения возросших потребностей в ресурсах возросшего населения. Если в XV столетии население Земли насчитывало около 350 миллионов человек, то к XVIII веку оно выросло до 600 миллионов человек, а к XIX столетию составляло уже почти миллиард. В XX столетии население Земли возросло до 1625 миллионов

человек, а к началу XXI века – мировое население составило около шести миллиардов [2, 3].

На следующем этапе характер процесса глобализации снова начинает трансформироваться в силу все более возрастающих с каждым днем потребностей в дополнительных ресурсах, при значительном отставании в возможности производства необходимых ресурсов для удовлетворения возникающих потребностей. Недостаточность экономического развития с помощью экстенсивных и интенсивных методов, приводит к очередной трансформации взаимоотношений между государствами, а вместе с ним и к трансформации характера самого экономического развития. Между различными государствами начинает прослеживаться определенная экономическая взаимосвязь, которая под воздействием развития глобальной экономической сети начинает формировать зависимость одного государства от деятельности другого. Проявляется функционирование данной зависимости в заинтересованности экономических субъектов в успешном экономическом развитии того государства, в котором находятся их вложения [4].

Таким образом, тесная взаимосвязь экономических субъектов и влияние их поведения на функционирование экономической системы отдельного национального государства начинает прослеживаться и в функционировании всей глобальной экономической системы как характерный признак экономической взаимосвязи субъектов глобальной экономики, в то же время являющихся экономическими субъектами отдельного национального государства.

Приобретая на третьем этапе процесса глобализации явные признаки слияния экономических систем различных государств в единое всеобщее экономическое пространство, характер взаимоотношений государств снова меняется. Развитие информационных технологий, способствующих более быстрой обработке и передаче информации, а так же появление возможности более свободного доступа в экономическую систему других государств, предоставляет экономическим субъектам получить новую возможность развития и наращивания своего ресурсного потенциала, которая заключается в том, что наряду с экстенсивным и интенсивным развитием происходит еще один процесс, который проявляется в возросшей возможности заполнения экономическими субъектами свободных экономических ниш рынка не только в своем государстве, но и за его пределами. Таким образом, появляется возможность наращивать свой ресурсный потенциал за счет использования ресурсов (пространственных, трудовых, коммуникационных, информационных и др.) соседнего государства. В данном процессе происходит своего рода зарождение новой характеристики экономического развития, которую приобретают экстенсивный и интенсивный способы развития.

По нашему мнению для такого характера экономического развития наиболее подходит название «пенетриальный» (от англ. penetrate – проникать) или «проникающий» характер развития. «Пенетриальный» характер экономического развития может быть двух видов: экстенсивно-пенетриальный и интенсивно-пенетриальный, свойственных лишь для экономики, которая находится в процессе глобализации.

Приобретая «пенетриальный» характер в условиях глобализации экстенсивный способ развития, проявляется в количественном увеличении ресурсного потенциала, необходимого для производства экономических благ и услуг за счет использования ресурсов экономической системы другого государства, путем проникновения и размещения данных ресурсов в его экономической системе.

Интенсивный способ развития приобретая «пенетриальный» характер в условиях глобализации проявляется в изменении качественных характеристик ресурсного потенциала, необходимого для производства экономических благ и услуг, за счет использования более производительных факторов производства и адаптации к более благоприятным экономическим условиям хозяйствования в экономической системе другого государства, путем более эффективного перераспределения ресурсов в мировой экономической системе.

Необходимо отметить, что данные типы развития не существуют в чистом проявлении, как не существует чистого интенсивного или экстенсивного пути развития. Как правило, их принято характеризовать как преимущественно интенсивный или преимущественно экстенсивный тип развития. В данном же случае можно говорить о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типах развития, которые приобретают «пенетриальный» характер в условиях глобализации.

В качестве выводов необходимо сказать, что в условиях динамического развития процесса глобализации мировой экономической системы и перехода данного процесса от одного исторического этапа к другому наблюдается трансформация характера экономического развития отдельных национальных государств, при адаптации к наиболее выгодному и наиболее эффективному способу повышения своей конкурентоспособности и наращиванию своего ресурсного потенциала. Измененный характер взаимоотношений между различными национальными государствами, основанный на взаимопроникновении и взаимосвязи национальных экономических систем друг с другом формирует новый характер экономического развития «пенетриального» типа. В условиях глобализации мировой экономической системы экономическое развитие приобретает «пенетриальный» характер в процессе поиска наиболее выгодных альтернативных условий в системе глобальной экономики на определенном промежутке времен для максимально эффективной адаптации имеющегося

ресурсного потенціала з метою підвищення його кількісних і якісних характеристик, необхідних для задоволення постійно зростаючих потреб населення, яке частіше за все здійснюється в формі міждержавного співробітництва з використанням ресурсів співробітничуючого держави.

Література:

1. Загашвили В. На порозі етапу економічної глобалізації / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения, 2009, № 3, С. 15-23.
2. U.S. Census Bureau Historical Estimates of World Population / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.census.gov/ipc/www/worldhis.html>
3. United Nations, 1999, The World at Six Billion, Table 1, “World Population From, Year 0 to Stabilization”, р. 5. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/population/publications/sixbillion/sixbilpart1.pdf>
4. Загашвили В. Держави на новому етапі економічної глобалізації / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения, 2009, № 5, С. 43-51.

УДК 338.487(477)

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Мехович А.С., ст. викладач, Нагорна В.С., магістр

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті розглянуто стан туристичної індустрії в Україні у посткризовий період. Виявленні основні тенденції та напрямки розвитку туризму в Україні. Визначено важливість дій з боку державних органів у сприянні розвитку туристичній індустрії та ряд завдань, які необхідно вирішити для подальшого розвитку галузі.

Ключові слова: Україна, фінансово-економічна криза, ринок міжнародних туристичних послуг.

Актуальність теми. Туристична діяльність в розвинених країнах є важливим джерелом підвищення добробуту країни. Туризм є одним із секторів національної економіки, що найбільш благотворно впливає на підвищення рівня зайнятості та оптимізацію її структури. Україна має значний потенціал у туристичній галузі, отже його реалізація допоможе підняти рейтинг країни на світовій арені і збільшити фінансові надходження до бюджету. На даний момент важливим завданням для країни є повернення туристичної галузі до рівня до кризового розвитку і підтримання її складових, які найбільш постраждали від кризи, а по досягненні

докризового рівня сформуванати таку стратегію розвитку, яка змогла б гарантувати туристичній галузі поступовий, але стабільний та перманентний розвиток.

Метою даної статті є вивчення основних тенденцій у сфері міжнародного туризму в посткризовий період, визначення завдань і шляхів розвитку сфери туризму в Україні, які повинні бути позначені для подальшого успішного розвитку туристичної галузі в країні та реалізації наявного потенціалу. У розробці теоретичних питань були використані роботи вітчизняних і зарубіжних вчених з теорії економіки і організації туризму, регіональної економіки туризму, зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі Александрової А.Ю., Ананьєва М.А. Балабанова І.Т., Квартального В.А. Папирян Г.А., Сеніна В.С. та ін. Вітчизняними вченими приділяється значно менше уваги проблемам розвитку туристичної індустрії, ніж того вимагають ринкові процеси. Треба відзначити праці Левковської Л., Мальської М., Михайленко О. Федорченко В.К., Худо В., Цибуха В. Також необхідно відзначити той факт, що спостерігається недостатність публікацій, які стосуються стану туристичної галузі в кризовий та посткризовий періоди, тому дана тема, в силу недостатньої розробленості, є актуальною і має велике практичне значення. Базою аналітичної роботи є статистичні та інші дані Держтурадміністрації, Держкомстату і Держкомкордону України, що характеризують функціонування туризму як галузі економіки.

Попит на туристичні послуги знаходиться, перш за все, у прямій залежності від стану основних виробничих галузей світової економіки. Розвиваючись, вони сприяють збільшенню особистих доходів громадян, таким чином, впливаючи на розвиток туризму. Ситуація, що склалася в галузі зараз, найбільш точно відображує процеси, що торкнулися усіх секторів економіки на планеті. За перші чотири місяці 2009 року туристична галузь показала негативний приріст у розмірі 8 % у порівнянні з тим же періодом минулого року. Таким чином, обороти, які туризм почав стрімко набирати в першій половині 2008 року, були зменшені до рівня 2007 року. У числі найбільш постраждалих від глобальної рецесії - Європа і близькосхідні напрямки. Десятивідсоткове зниження туристичних потоків на європейських курортах відбулося, в основному, через падіння їх інтенсивності у Східній Європі, що досягло позначки 13 %. Всі інші країни постраждали у меншій мірі, не перевищивши середнього 10% показника по регіону. Більш помітними стали втрати туризму на Близькому Сході, що склали 18% через різке падіння попиту на відпочинок в Саудівській Аравії. Туристичні потоки в Південно-Східній Азії та Океанії впали в середньому на 6 %. І якщо відвідуваність туристами другого напрямку знизилася на 4 %, то в Південній Азії її показники виявилися більш гнітючими, оскільки в цьому регіоні стався 12% спад туристичної активності [1]. У цілому, число людей, що відвідали минулого року інші країни, в порівнянні з 2008 роком зменшилося на 4 %. Це призвело до скорочення доходів галузі на 6 %. Проте

даний момент ситуація в сфері туризму поступово поліпшується. Середнє завантаження європейських готелів за три квартали поточного року склала 64 % - це на 5,6 % більше, ніж за аналогічний період минулого року. Однак, відновлення ринку не у всіх країнах йде однаковими темпами. Зростання фінансових показників готелів у сегменті 3-4 зірки зафіксовано в Німеччині, Франції та Великобританії. У Німеччині, наприклад, завантаження, збільшилося на 6 % за період з січня по жовтень і склала 63 %. У Чехії, Угорщини та Іспанії, навпаки, зафіксовано зниження виручки за номер в середньому на 23 %. Між тим, за прогнозами експертів, зростання світового туризму в наступному році сповільниться - нестабільність економіки змусить споживачів скоротити витрати. За прогнозами світовий туристичний потік в 2011 році може збільшитися на 4%, в той час як у 2010 році приріст склав 5%, а в 2009 році спостерігалось зменшення потоку на 5%. Безробіття і економія держбюджетів на 1% скоротять суми, які люди будуть готові витратити на відпустку. Крім цього, наступного року авіаквитки можуть подорожчати на 2%. Причому в поточному році зростання цін уже склало 5%. Однак, готельєри можуть розраховувати на невеликий підйом - до 2%. Ділові поїздки, рівень яких став відновлюватися в цьому році, не зможуть компенсувати зменшення кількості особистих поїздок для відпочинку і подорожей, на частку яких припадає більшість витрат в галузі туризму [7].

Аналізуючи економічну ситуацію туристичної галузі в Україні, слід зазначити, що на українському ринку туризму також спостерігаються позитивні тенденції щодо виходу галузі з кризи. Якщо в першому кварталі 2009 року попит на туристичні послуги в Україну скоротився приблизно вдвічі у порівнянні з 2008 роком, то в другому півріччі також відзначався спад, але вже на 30-40 % в порівнянні з сезоном 2008 року [1]. Тенденція підвищення попиту також продовжується і в поточному році - попит на тури в січні-лютому 2010 року зріс, і загальний потік туристів збільшився на 24 % [5]. Також відбулося збільшення турпотоку в Крим в нинішньому літньому сезоні порівняно з торішнім. Станом на червень 2010 року півострів відвідали 901 тис. чоловік, що на 15,4 % вище минулорічних показників. Причому було відзначено зростання в'їзного турпотоку з Росії, Білорусі, країн Балтії [4].

Незважаючи на різке погіршення ситуації в сфері туризму України через світову фінансово-економічну кризу, багато фахівців відзначають позитивні зміни, що стали можливими завдяки кризі. До позитивних аспектів можна віднести посилення державної підтримки та регулювання. З метою підтримки туристичного сектору країни було організовано низку заходів для популяризації України - ведеться робота над створенням спеціалізованих путівників та енциклопедій, в деяких країнах (наприклад, в Австралії) були відкриті центри туристичної інформації, які також будуть сприяти створенню позитивного іміджу України як

туристичного центру серед місцевого населення. У перспективі такі центри будуть відкриватися і в ряді інших країн. З метою поширення інформації про туристичний потенціал України на внутрішньому та зовнішньому ринках Державною службою туризму і курортів були випущені відеоролики соціального характеру під назвою «Подорожуй в Україну», спрямовані на формування сприйняття України як європейського регіону, який має унікальну туристичну привабливість. Для ефективного просування національної туристичної галузі Державна служба туризму і курортів разом з регіональними структурними підрозділами планує взяти участь у вітчизняних та міжнародних виставках за кордоном з метою поширення рекламної інформаційної продукції, яка буде інформувати людей про туристичний потенціал регіонів, в яких буде проходити UEFA EURO 2012. Однак, незважаючи на проведення вищезазначених заходів, українському уряду належить вирішити ще ряд важливих завдань, що має підвищити ефективність використання потенціалу України. До них належать такі:

- підвищення рівня сервісу і розвиток інфраструктури туристичної галузі;
- створення умов якісного і економічного виду відпочинку;
- залучення масштабних інвестицій, в тому числі і державних, у сферу туризму;
- формування грамотної стратегії просування країни і потужної бази фахівців, які могли б реалізувати цю стратегію;
- вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює відносини у сфері міжнародного туризму;
- підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі країни за допомогою розвитку сра-центрів та лікувально-оздоровчого туризму в цілому;
- збільшення числа п'ятизіркових готелів на тлі дедалі більшої ділової активності;
- налагодження системи обліку туристів, що прибувають, для формування достовірних статистичних даних та ін..

Світова фінансово-економічна криза в значній мірі послабила сегмент міжнародного туризму у світовій економічній системі, і сильніше за всіх постраждали Європа і близькосхідні напрямки, в тому числі й Україна. Але, проаналізувавши останні дані, можна говорити про те, що фаза рецесії пройшла, і в даний момент спостерігається поступове відновлення туристичної галузі. Важливо зауважити й те, що багато фахівців схиляються розглядати економічну кризу не тільки як негативний фактор впливу, але й позитивний, оскільки вона стала свого роду, певним поштовхом до розвитку туристичної галузі в багатьох країнах і сприяла підтримки цього сектора економіки урядом. Крім рішення ряду суттєвих завдань, за даних обставин українському уряду необхідно сконцентруватися на розробці такої стратегії розвитку туристичної галузі, яка не лише остаточно виведе її

з кризового стану, а й сприятиме її подальшому розвитку та процвітання на міжнародному ринку. Таким чином, посилення ролі України у світових та загальноєвропейських процесах вимагає подальшої активізації інформаційно-пропагандистської діяльності, спрямованої на підвищення міжнародного авторитету України.

Література

1. Парубоча Н. Кризисный барометр от UNWTO// Украинский туризм. – 2009. - №5. – с.98
2. Парубоча Н. Индустрия размещения: условия диктуют кризис и УЕФА// Украинский туризм. – 2009. - №7. – с.42
3. Пестерева А. Развитие туристической привлекательности Украины – новые идеи и проекты// Турбизнес. – 2010. - №7-8. – с.15
4. Пестерева А. Туроператоры намерены улучшить качество отдыха в Крыму// Турбизнес. – 2010. - №7-8. – с.36
5. Пестерева А. Туристический рынок готовится к летнему сезону// Турбизнес. – 2010. - №3. – с.38
6. Швець Н. Державна підтримка розвитку національного туризму – крок до інтеграції України у світовий економічний простір// Турбизнес. – 2010. - №5. – с.8
7. www.firstnews.ru/
8. www.ukrstat.gov.ua/
9. www.tourism.gov.ua/

УДК 339.137.2:338.1(540)

НАЦІОНАЛЬНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ У ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Мехович А.С., ст.викладач, Савченко І.С., магістр

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, м. Харків

У статті розглянуто стан національних конкурентних переваг Індії. Виявлені позитивні тенденції і недоліки у розвитку конкурентних переваг. Визначені дії та підтримка з боку держави в сприянні по нарощуванню конкурентних переваг.

Ключові слова: національні конкурентні переваги, економіка Індії, посткризовий період, ІТ-технології.

Поняття «економічна криза» з осені 2008 р. стало вживатися в науковій літературі та засобах масової інформації настільки часто і широко, що стало потребувати пояснень та коментарів. Це пов'язано з реальною складністю процесу.

Якщо розуміти кризу, як скорочення економічної активності, то це явище носило обмежений характер і поширювалося в основному на економічно розвинені країни: США, Європу, Японію, а також країни СНД. За багатьма показниками, світова економіка досить впевнено стала на шлях подолання глобальної кризи. За прогнозами (квітень 2010 р.) Міжнародного валютного фонду (МВФ) приріст світового валового внутрішнього продукту (ВВП) в 2010 р. складе 4,2 % [1].

Як завжди, причини кризи та швидкого виходу із неї ще довго будуть дискутуватися фахівцями. Але мало хто заперечує, що велику, якщо не вирішальну роль, відіграли два фактори: широкомасштабні антикризові заходи США та інших провідних західних країн і висока ступінь стійкості ряду економік, що розвиваються, перш за все, китайської та індійської. Більшість країн Азії та Африки зазнало лише уповільнення темпів приросту ВВП, причому в КНР і Індії воно було незначним.

Актуальність теми дослідження визначається зростаючою роллю Індії, її конкурентних переваг в економіці Азіатського регіону та в світовій політиці в цілому. Тому, вивчення особливостей і можливих перспектив розвитку Індії дасть можливість визначити напрямки нарощування її конкурентних переваг.

В останні роки найбільш сильною стороною індійської моделі розвитку стає потужна економіка з потенціалом зростання і внутрішнім ринком, який стійко розвивається. Індійська модель довгий час не слідувала шляхом експортної орієнтації, яка була запорукою успіху декількох поколінь країн, що мали тенденцію розвитку, але, в умовах сучасної глобальної фінансово-економічної кризи переживала не кращі часи. Індія в ході економічних реформ з початку 1990-х рр. стала формувати таку ж модель, але не встигла істотно переорієнтуватися на неї, і саме ця обставина стає перевагою в процесі подолання кризи. Можна стверджувати, що Індія від глобальної кризи мало постраждала, але криза все-таки залишила свої відбитки.

Індія має значні переваги в сфері аутсорсингу і експортної бази. Збільшення частки експорту є частиною політики розвитку економіки. Індія займає найвище місце по ресурсах, дизайну та застосуванню технологій при виробництві хімікатів, металів, ліків, фармацевтичної продукції, шкіри та продуктів з неї, текстилю, автомобілів і запчастин, верстатів та їх компонентів. Індійські фахівці є світовими лідерами у сферах Інтернет-технологій і заснованих на них послуг. Потрібно відзначити, що сфера інформаційних технологій, яка вже відкрила нові горизонти, стане однією з основних індустрій Індії та збільшить свої конкурентні переваги.

Виробництво програмного забезпечення є галуззю індійської економіки, що найбільш швидко розвивається - протягом останнього десятиліття її темпи зростання стабільно перевищують 50 % на рік. В даний час в галузі працює близько 250 тис. чоловік, і вона забезпечує 60 % усього обсягу ІТ-галузей країни. На

підприємствах сектора випускається широкий спектр програмних продуктів, причому в умовах бурхливого розвитку Інтернету, найбільш швидко зростає кількість замовлень, пов'язаних зі створенням веб-сайтів і систем електронної торгівлі.

Початок швидкого розвитку галузі інформаційних технологій в Індії було покладено ще в середині 80-х років. У силу вкрай обмеженого обсягу внутрішнього ринку цей сектор переважно орієнтувався на експорт продукції і послуг та протягом довгого часу основною формою участі Індії у світовому ІТ-ринку була робота індійських фахівців за кордоном.

Основною перевагою Індії, що стимулює розвиток ІТ в країні, є відносно низька заробітна плата в даному секторі у порівнянні з США та Європейськими країнами. За деякими даними, рівень оплати в індійській промисловості нижче, ніж у Кореї і на Тайвані.

Індія є прикладом країни, в якій держава протягом довгого часу проводила і продовжує проводити цілеспрямовану політику розвитку галузі виробництва програмного забезпечення та послуг.

Сфера послуг, що забезпечує близько 54 відсотка валового національного продукту і є потужним двигуном прогресу. Таким чином, видатний прогрес країни у розвитку інформаційних і комунікаційних технологій призвів до того, що Індія стала лідером у сфері послуг, заснованих на Інтернет-технологіях. Працездатне населення Індії, в основному молодь, може стати найбільшою конкурентною перевагою країни на світовому ринку. Безліч чудових інститутів пропонує академічну і технічну освіту, тому якість людських ресурсів Індії постійно поліпшується. Таким чином, для того, щоб на повну силу використовувати цю перевагу, необхідно забезпечити масам доступ до всього необхідного. Такі спроби робляться через бюджетне субсидування соціального сектору у поєднанні з впровадженням заходів, спрямованих на боротьбу з бідністю і зменшенням безробіття.

Аналізуючи статистичні дані, можна сказати, що в кризу найменше постраждала сфера послуг. Її зростання зменшилося з 10,9 % до 9,7 %. Сектор торгівлі, готелів, транспорту та комунікацій виріс в 2008/09 фін. рр. на 9 % у порівнянні з 12,4 % у 2007/2008 рр. У секторі фінансів, страхування, нерухомості та бізнес-послуг зростання скоротилося до 7,8 % з 11,7 %. Прискорення зростання було досягнуто в секторі громадських та особистих послуг до 13,1 % у порівнянні з 6,8 % роком раніше [2].

Це результат діяльності уряду, що збільшив бюджетні витрати в рамках політики пом'якшення впливу глобальної кризи на індійську економіку.

Важливою складовою успіху розвитку індійської економіки та її конкурентних переваг стала підготовка кадрів для складних виробничих комплексів, які розвиваються, що також відіграє важливу роль у конкуренції.

За останній час машинобудівний комплекс Індії був розвинений до рівня світових стандартів у ряді галузей, які підтверджують переваги, в таких окремих галузях, як енергетичне машинобудування, електроніка, виробництво озброєнь. Він має масову виробничу базу в транспортному машинобудуванні, автомобільній промисловості, верстатобудуванні, виробництві побутової техніки, яка забезпечує необхідні обсяги машинобудівної продукції для великого внутрішнього ринку, включаючи споживчі та інвестиційні товари.

Також, як відомо, найбільш постраждалою в кризу галуззю світової промисловості було автобудування. Індійський автопром, який успішно розвивався до кризи, також пережив шок, хоча в період спаду в автомобільній промисловості всіх найбільших виробників Європи, Америки та Японії індійське автобудування переживає певне піднесення. У 2008/2009 фін. рр. рівень виробництва зріс на 3 %, тоді як у 2007/2008 рр. виробництво скоротилося на 2,3 %, хоча випуск великих комерційних автомобілів зменшився на 35 %. Знизився і експорт цього класу автомобілів. Як і в багатьох інших країнах, що підтримали в кризу своє автобудування, держава надала допомогу цій галузі [3].

Мала вартість робочої сили зробила індійські товари досить конкурентоспроможними. Імпортовані з Індії товари, певним чином, витісняють з ринків місцеві товари. Так, індійські тканини стали користуватися таким успіхом у США і Європі, що їм довелося вживати спеціальних заходів для скорочення споживання в своїх країнах індійських тканин. Важливою метою державного імпортного регулювання є захист національної промисловості. Саме тут протекціонізм служить загальнонаціональним інтересам.

Важливою стратегічною перевагою Індії є наявність власного потенціалу не тільки в галузі створення програмних продуктів, а й у виробництві комп'ютерної техніки і засобів зв'язку. Так, завдяки наявним можливостям по запуску супутників зв'язку, Індія змогла в короткі терміни покращити рівень комунікаційної інфраструктури.

І нарешті, конкурентні переваги при експорті індійських програмних продуктів створює чисельна індійська діаспора в інших країнах. Ця обставина зіграла особливо важливу роль на перших етапах розвитку даної галузі.

Необхідно відзначити, що в найближчі роки Індія може обігнати Китай по темпах зростання економіки і стати найрозвиненішою і конкурентоспроможною країною у світі. До кризи локомотивами індійської економіки та її перевагами, були такі галузі, як фармацевтика, ювелірна, легка промисловість і видобуток залізної руди, які забезпечували зростання виробництва та експорту. Великі надії не тільки в довгостроковій перспективі, але і в якості локомотивів на сучасному етапі відродження світової економіки покладаються на високотехнологічні галузі: фармацевтику, експорт продукції якої в 2008/2009 фін.рр. збільшився на 13 %, і

експорт програмного забезпечення. За даними асоціації фірм-розробників програмного забезпечення, річний дохід у цій галузі зріс з 1,2% ВВП у 1997/98 фін. рр. до 5,8% у 2008/09 рр. Уряд країни очікує, що обсяг експорту програмного забезпечення та ІТ-послуг до 2011 р. наблизиться до позначки \$ 80 млрд. [4].

В цілому Індія досить легко пережила 2009 р., коли криза була домінантою економічної ситуації в світі. Таким чином, перевагами конкурентоспроможності Індії можна відзначити: стрімкий розвиток галузі інформаційних технологій, у тому числі виробництво програмного забезпечення та послуг, підготовка кадрів для залучення у складних виробничих комплексах.

Отже в Індії сформувався науково-дослідний комплекс, орієнтований на розвиток широкого кола галузей промисловості, сільського господарства, інформаційних технологій, транспорту, зв'язку та інше. Цей комплекс може стати базою стійкого розвитку країни в цілому та національної конкуренції.

Література:

1. Офіційний сайт МВФ. IMF World Economic Outlook (WEO). Rebalancing Growth. April, 2010. Table 1.1. Overview of the World Economic Outlook Projections. (Percent change) - [http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/index, htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/index.htm)
2. Depreciation of the Indian Currency. Implications for the Indian Economy // World Affairs, 2009, vol. 13, № 2, p. 151-152.
3. О мерах по стимулированию автомобильной промышленности Индии // БИКИ, 24.09.2009, с. 10.
4. Весомая Индия. Интервью посла Индии в РФ «Санкт-Петербургским ведомостям»- 4.09.2009 // Индийский вестник - www.indian-embassy.ru

УДК.330.342

БРЕНД КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мирясов Ю.А., к.е.н., доцент кафедры економічної теорії та ЕМУ
Харьковский национальный университет им. В.Н.Каразина, г. Харьков

В статье проводится анализ влияния брендов на конкурентоспособность. Доказывается, что сила бренда становится весьма значительной на стадии формирования информационной экономики. Сила бренда определяет символическую конкурентоспособность предприятия, которая может не соответствовать ее реальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: информационная экономика, бренд, аутсорсинг, сила бренда, информационная конкурентоспособность.

Актуальность и цель исследования. Современный этап развития характеризуется все большим усложнением экономических связей. Информационное общество, которое формируется и то информационное пространство, влияние которого распространяется, в том числе и на экономику, порождает новый тип экономических отношений и новый тип конкурентоспособности – информационную конкурентоспособность. Целью данной статьи является рассмотрение роли брендов в создании конкурентных преимуществ.

Человеческое общество можно рассматривать как единую обменную сеть. Взаимодействие людей осуществляется через обмен: деятельностью, знаниями, технологиями, продукцией, то есть всем тем, что имеет какую-то ценность - ресурсами. На ранних этапах развития обмен лишь элемент взаимодействия, но с ростом количества субъектов и их возможностей он превращается в доминирующую систему. В экономической интерпретации это выглядит как эволюция от ранних, дорыночных форм взаимодействия к системе рыночной экономики. А поскольку ресурсы представляют ценность, выступают целью и предметом обмена, значит, контроль над ними будет определять характер организации взаимодействий. А, следовательно, возникает возможность доминирования, властных отношений, проще говоря, экономической власти одних субъектов над другими.

Разные виды ресурсов имели доминирующее значения для разных исторических эпох, соответственно менялся и характер обмена. В доиндустриальную эпоху определяющим являлся контроль над земельными ресурсами. Земельная рента была основной составляющей цены основных товаров, а собственность на землю была источником социального статуса. Обмен здесь - это передача части прав контроля на землю землевладельцами в ответ на часть продукта, создаваемого крестьянами.

В индустриальный период на первое место выходит труд. Собственность на средства производства (овеществленный труд) обеспечивает контроль над ним и определяет принадлежность к статусной элите, а в цене товаров значительную долю составляет прибыль и издержки на труд. Обмен здесь выражается как доступ к производственным мощностям со стороны их собственников в ответ на получение части продукта, создаваемого работниками.

Современное общество отождествляется то с информационным, то с постиндустриальным этапом развития, при этом разница между этими понятиями часто даже не конкретизируется. «Постиндустриальность» применяется в основном к наиболее развитым странам и сводится, как правило, к преобладанию в структуре их отраслей сферы услуг и сокращению материального производства. Однако, сфера услуг тоже достаточно неоднородна, и это следует учитывать. Большинство отраслей этой сферы относится к традиционной производственной экономике

(торговля, питание, ремонт и проч.). И даже в США большинство американцев продолжают заниматься механической, манипулятивной деятельностью в производстве и сфере услуг, обслуживающих это производство. Кроме того, сектор услуг США, Британии, Канады ориентирован скорее на расширение услуг по управлению капиталом, социальных услуг (в здравоохранении, меньше – в образовании), и расширение менеджмента средних уровней управления. В то же время, особенность модели Японии, Германии, и других европейских стран – это по-прежнему высокая доля промышленности и услуг в индустриальном секторе, при не столь очевидном расширении сектора услуг в социальном и финансовом секторах [3]. Что же касается непосредственно «постиндустриального» сектора (наука, образование, технологии), то в нем даже в США заняты не более 20%, несмотря на то, что доля занятых в сфере услуг доходит до 80% [6].

Говоря о современном этапе, следует скорее согласиться с теми исследователями, которые выделяют информационную, а не постиндустриальную стадию. Основным ресурсом здесь является информация, но вовсе не как средство распространения новых знаний, а как инструмент контроля и регулирования поведения. На смену индустриальному производству пришла эпоха символов и знаков, «симулякров», воспроизводящих и транслирующих смыслы, неадекватные происходящим событиям и факты, не поддающиеся однозначной оценке [2]. Главная роль здесь отводится информации, как инструменту искажения смыслов и манипуляции. Результатами искажения и манипуляции становятся финансовые инструменты, бренды, копирайты, торговые марки, которые, являясь не реальной, «производной ценностью», способны приносить сверхдоходы. Наемные работники продают бизнесу свое участие в манипуляции, создании потребительских иллюзий. А затем они, уже в роли потребителей, сами подвергаются манипуляции, покупая навязанные им товары. Теперь уже сама возможность контроля над информацией в виде влияния на информационные потоки и на их интенсивность, участие в селекции и формировании нужной информации, становится источником власти. Такова обратная сторона информационного общества - каждый акт обмена подразумевает сохранение власти над информационными ресурсами, и сама власть в значительной мере становится функцией распределения информации.

Таким образом, три экономических эпохи это 1. Эпоха земли, ресурсная экономика, основной фактор производства – природные ресурсы. 2. Эпоха труда, индустриальная экономика, основной фактор производства – труд. 3. Эпоха символов, информационная экономика, основной фактор – контроль над информацией. Разные модели экономики сосуществуют, доминируя в разных секторах экономики, однако есть господствующий сектор, который оказывает наиболее сильное влияние на жизнедеятельность общества. В частности, в развитых странах немалую роль играют и природный и индустриальный капитал, однако

господствует символическая экономика знаков, представленная манипулятивным финансовым, брендовым информационным капиталом.

В индустриальную эпоху в центре внимания каждого серьезного товаропроизводителя стоял сам процесс производства товаров, и товарное производство оставалось ядром промышленной экономики. Однако уже в период 80-х годов XX века, в период очередного экономического кризиса некоторые из наиболее влиятельных и крупных мировых товаропроизводителей столкнулись с трудностями и необходимостью модернизации всех процессов. Одним из вариантов модернизации крупных компаний становится аутсорсинг - процесс передачи части производственных циклов сторонним организациям в виде подряда.

Апофеозом использования системы аутсорсинга являются «пустотелые фирмы». Богатство такой фирмы складывается из набора нематериальных объектов: идей, брендов, навыков управления, интуиции. Конечно же, эти фирмы не могут существовать без традиционных организаций, ответственных за определенные части технологической цепочки по производству товара. Но само производство заказывается третьим лицам, тогда как за фирмой остается все управление оборотом готовой продукции. Обычной практикой является производство моделей товара одним предприятием где-нибудь в развивающейся стране, а затем продажа его разными известными фирмами под своими торговыми марками. Таким образом, конкуренция из сферы совершенствования производства и технологий смещается в сторону совершенствования влияния брендов. Такие компании заняты уже не столько развитием производства или качества, сколько постоянным поиском новых идей как способа наращивания и укрепления своих брендов. А, следовательно, идет постепенное смещение приоритетов из сферы производства в сферу сбыта и продвижения товаров на рынке. Все большая стоимость добавляется именно на этапе распределения продукции, а в цене товаров все большую долю занимают затраты по продвижению товара (затраты на бренд), а не затраты их производства. Поэтому бренд на современном, информационном этапе развития общества можно рассматривать как один из способов повышения конкурентоспособности компании.

Если говорить о реальной конкурентоспособности товаров, то ее можно свести к двум основным параметрам – качеству (K) и цене (P). При этом сопоставление этих параметров для товаров двух разных производителей неизбежно обозначит преимущество в пользу одного из них:

$$K_1/P_1 > K_2/P_2$$

Однако характерная черта именно современного этапа – это информационная составляющая, закладываемая в цену товара. Также как земельная рента вносила весомый вклад в ценообразование эпохи ресурсной экономики, а затраты на труд – в период индустриальной, так и затраты на информацию, формирующие бренд становятся определяющими в ценообразовании сейчас. Фактор силы или

раскрученности бренда становится определяющим в конкурентной борьбе и получении конкурентных преимуществ. Рыночная информация, заложенная в ценах товара и отражающая предпочтения потребителя, начинает искажаться за счет дополнительного информационного влияния, создаваемого брендами. Теперь производитель вместо совершенствования качества и ценовой конкуренции может направить усилия на информационное воздействие:

$(K_1/P_1) < B_r(K_2/P_2)$, где B_r – сила бренда (сила информационного влияния).

Основными признаками брендов, по оценке специалистов являются:

- завышение цены минимум на 15-40% по сравнению с товарами-конкурентами и большая доля рынка;
- большая доля лояльных покупателей (до 50%), которые готовы отложить покупку, чем пойти на замену. У обычных товаров уровень лояльности не превышает 10-15%.
- преимущества при определении условий продвижения этих товаров через независимых дистрибьюторов, поскольку они приносят больше прибыли с метра торговой площади [4].

Бренд просто не существует, если отсутствуют эти обстоятельства. Поэтому брендированный продукт по определению создает дополнительную добавленную стоимость компании, обеспечивает рост денежных потоков и прибыли. Если стоимость товарного знака можно свести к расходам по ее регистрации и юридической защите (в нашей стране это может обойтись всего в 5–10 тыс. долл.), то стоимость бренда составляет миллионы и десятки миллионов долларов. Многие преуспевающие компании имеют огромные активы, до 70% которых составляют нематериальные активы, составляющие основу их бренда [5].

В самом существовании бренда нет ничего предосудительного. Однако рост затрат на информационную составляющую, которая для бренда является основной, ведет к росту информационных издержек в общей структуре стоимости и искажает рыночную цену товара. Бренд это всего лишь символ, знак, который, тем не менее, в стоимости продукции и в стоимости компании начинает занимать весьма заметное место. При этом сама экономика как бы расслаивается на две части – реальная и символическая, где первая описывается в терминах реальной, а вторая – в терминах символической конкурентоспособности. Таким образом, бренды становятся квазиинформационными системами, формирующими рыночную власть, и искажающими реальную конкурентоспособность, представление о ценах и качестве. Эта власть существует как сила бренда, порожденная не производственным, технологическим, инновационным совершенством, а возможностью доминирования в информационном поле.

Литература:

1. Балацкий Е.В. Вызовы информационного общества// «Капитал страны», 02.12.2008.
2. Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: РУДОМИНО, 2001
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Пер. с англ. Под научн. ред. О.И.Шкаратана., М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
4. Кляйн Н. NO LOGO. Люди против брендов. М.: ООО «Добрая книга», 2003.
5. Рейтинг самых дорогих брендов.//Коммерсант – Украина № 158. 21.09.2009
6. Bureau of Labor Statistics Data www.bls.gov/fls/flscomparelf/employment

УДК 338.48

КРИТЕРІАЛЬНІ ОЗНАКИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Фоміна Є.В., аспірантка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуті задачі побудови надійної, міцної конкурентоспроможної господарської системи, які виникають перед Україною в умовах глобалізації економіки. Надана методологія визначення конкурентоспроможності, розроблена Всесвітнім Економічним Форумом та був проведено чіткий аналіз сучасного конкурентного статусу України у порівнянні з іншими країнами.

Ключові слова: глобалізація світової економіки, структурні реформи, індекс глобальної конкурентоспроможності, конкурентний статус, науково-технічний та інноваційний потенціал, конкурентоспроможність.

В умовах глобалізації та формування новітньої економіки виникає нове явище – гіперконкуренція – стан, коли швидкість зміни правил гри є настільки великою, що лише найбільш адаптивні та «кмітливі» організації, регіони та цілі країни можуть вижити у конкурентній боротьбі. Кількісні та якісні зрушення у механізмі конкуренції вимагають безпрецедентних організаційних змін, необхідності постійного вдосконалення ключових позицій та конкурентних переваг, що формуються на їх основі.

Тенденції вдосконалення механізму конкуренції в сучасних умовах надають змогу приділяти більше уваги проведенню структурних реформ, спроможних забезпечити стале зростання конкурентоспроможності країни. Тому на сьогодні вкрай важливою постає проблема дослідження конкурентоспроможності України, що являє собою один з найбільш системних та комплексних підходів до визначення шляхів ефективного впливу держави на зростання добробуту нації [3].

Дослідження конкурентоспроможності відіграє значну роль у процесі громадського обговорення стратегії розвитку країни, яке є важливим інструментом об'єктивній оцінці наслідків економічної кризи в Україні, що може дати підставу для створення ефективних регіональних програм економічного розвитку і розробки механізмів втілення цих програм у життя.

Метою статті є теоретико-методологічне дослідження конкурентоспроможності України порівняно з іншими країнами світу.

Конкурентоспроможність економіки, методи її виміру та визначення зв'язку із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів і політиків, адже якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності реальній економічній ситуації відчутно позначаються на ґрунтовності стратегічних рішень.

Найбільш поширеним серед фахівців є звіт Світового Економічного Форуму, за методологією якого розраховується індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) та індекс конкурентоспроможності зростання (ІКЗ).

Індекс глобальної конкурентоспроможності є надзвичайно ємним показником, який досліджує конкурентоспроможність національних економік. Він складається з дванадцяти основоположних понять: державні та приватні організації, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку праці, рівень розвитку інституцій фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, масштаби ринку, рівень розвитку бізнесових структур, та впровадження інноваційних технологій [4].

У рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2009-2010 рр. Україна посідає 82-у позицію серед 133-х країн. Після періоду відносної стабільності рейтингу у 2006-2008 рр. (69, 73 і 72-е місце відповідно), країна опинилась у дев'ятій десятці країн, де вона перебувала до цього. При цьому, як і у рейтингу за минулий рік, Україна знаходиться у групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Гамбія та Алжир. Рейтинг України, як зрештою і багатьох інших країн, виявився нестійким до наслідків фінансової кризи. Припускається, що конкурентоспроможність країни не повинна залежати від тимчасових економічних шоків, проте остання фінансова криза негативно позначилась практично на всіх країнах. Україна покращила свій рейтинг лише за трьома складовими конкурентоспроможності. Країна посіла 49-е місце за ефективністю ринку праці, 29-е місце за розміром ринку і 78-е місце за складовою «інфраструктура». Так, покращення рейтингу ефективності ринку праці на п'ять пунктів пояснюється більшою гнучкістю визначення заробітних плат у країні.

Як свідчать результати підрахунку індексу глобальної

конкурентоспроможності України за 2009-2010 рр., країна відкотилась назад за всіма трьома групами складових рейтингу: базовими вимогами (з 86-го на 94 місце); підсилювачами ефективності (з 58-го на 68-е) та факторами інноваційного розвитку (з 66-го на 80-е місце) [5].

Фінансова криза викрила слабкі сторони конкурентоспроможності країни. Так, найбільш різко погіршилися рейтинги України за такими складовими: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащення новими технологіями (падіння на 15 пунктів). Макроекономічна ситуація у 2009-2010 роках в Україні погіршилась насамперед через поглиблення фінансової кризи. У країні практично призупинилось банківське кредитування. Рівень державного боргу і розмір бюджетного дефіциту почали збільшуватись, знижуючи конкурентоспроможність економіки. У підсумку країна посіла 106-е місце поряд з Йорданією і Парагваєм. Фінансова система країни виявилась вкрай вразливою до кризи. Доступність фінансування різко знизилася, збільшилися обмеження руху капіталу і, до всього іншого, різко погіршилась надійність банків. Водночас, слід зазначити, що Україна отримала рейтинг (106-е місце) вищий за Казахстан і Росія – 111-е и 119-е місце, відповідно. Нарешті, у складовій «технологічна готовність» особливо різке падіння відбулось за показником прями іноземні інвестиції і передання технологій. Так, компаніям було не до впровадження нових технологій на тлі кризи, а ключові показники розвитку телекомунікаційного ринку суттєво уповільнили зростання.

За складовою «ефективність інституціонального середовища» в Україні найнижчий рейтинг – 120-е місце, поряд з Нікарагуа і Монголією. На думку представників бізнесу, найбільше зниження оцінки відбулося у сфері ефективності дій уряду, зокрема, за такими показниками, як необґрунтованість державних витрат і адміністративне навантаження на бізнес [1].

Найбільшу кількість балів набрали такі фактори, як нестабільність державної політики і доступ до фінансування – 16,5 % і 13,5 %, відповідно.

Відсутність чітких, реалістичних планів і дій уряду з подолання кризи, а також складнощі з виконанням умов МВФ, безумовно, негативно вплинули на очікування бізнесу. Спроби уряду покращити бізнес-клімат, щоб надати поштовх розвитку малого і середнього бізнесу, не були вдалими. Підготовлені законодавчі документи врешті не були схвалені парламентом країни. Позиції України в міжнародному рейтингу Всесвітнього банку «Doing Business 2010» практично не покращились. Україна посідає 142-е місце (зі 183 країн) за простотою ведення бізнесу. Як показують результати оцінки ІГК, Україні насамперед потрібні дії, спрямовані на стабілізацію державних фінансів, оздоровлення банківської системи, спрощення системи регулювання і стимулювання конкуренції [2].

Висновки. Результати дослідження еволюції терміна «конкурентний статус»

дають змогу стверджувати, що його визначальними чинниками є рівні економічної безпеки, людського розвитку, науково-технічного та інноваційного потенціалу, екологічної безпеки, глобалізації та інтеграції, інвестиційної привабливості.

Аналіз сучасного конкурентного статусу України з позицій вищезазначених аспектів дає змогу характеризувати її нинішній стан та основні тенденції розвитку в розрізі окремих складових:

- рівень економічної безпеки залишається низьким унаслідок недосконалості законодавчого забезпечення, низького рівня економічної свободи підприємств, наявності «тіньової економіки», повільного характеру приватизації, недостатністю інституціональних перетворень, високим рівнем бюрократизму чиновників;

- рівень людського розвитку в Україні залишається низьким унаслідок відставання рівня доходів громадян від зростання цін на товари і тарифів на послуги, високого рівня безробіття та поляризації населення за рівнем доходів, що призводить до зменшення чисельності населення, тривалості його життя, значного міграційного впливу;

- сучасний рівень інноваційно-технологічної складової конкурентного статусу України характеризується збереженням високого рівня ресурсо- та енерговитратності економіки; відсутністю мотивації у підприємств щодо здійснення інноваційної діяльності; зниженням попиту промисловості на інноваційний продукт; недостатнім рівнем фінансового забезпечення реалізації державної науково-технологічної та інноваційної політики;

- інвестиційна складова конкурентного статусу України характеризується збільшенням обсягів інвестиційних ресурсів та нераціональністю їх використання щодо стимулювання виробництва; за індексом довіри іноземних інвесторів Україна не увійшла навіть до першої двадцятки, хоча перспективність українського ринку для іноземних інвесторів не викликає сумнівів;

- рівень екологічної безпеки в Україні вкрай низький унаслідок відсутності ефективно діючих правових, адміністративних та економічних механізмів захисту навколишнього природного середовища при високому рівні концентрації промисловості [6].

Враховуючи неефективне використання наявних конкурентних переваг України та нестійкість економічних процесів, серед заходів макро-регуляторного забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, на наш погляд, повинні бути:

1. Створення реальної бази для динамічного, якісного, економічного і соціального зростання економіки країни та подолання розриву у рівні добробуту населення, в обсягах ВВП на одну особу між Україною та розвиненими країнами за рахунок реалізації стратегії випереджального розвитку.

2. Надання статусу національної ідеї проблемі забезпечення

конкурентоспроможності українських товарів і послуг та в цілому економіки України.

3. Вдосконалення антимонопольного законодавства, формування відповідальності українського бізнесу за національну конкурентоспроможність.

4. Створення ефективної системи інституційних, регуляторних механізмів, здатних здійснити конкурентоспроможну місію.

5. Формування попиту на продукцію високотехнологічних секторів, стимулювання ефективних проєктів, посилення наукового та освітнього потенціалу.

6. Удосконалення методів управління екологічною складовою виробництва та реалізація стратегії екологічно орієнтованого управління.

Література:

1. Другов О.О. Інституційні чинники підвищення конкурентоспроможності економіки України / О.О. Другов // Економіка промисловості. – 2008. – № 2. – С. 3-9.

2. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія / за ред. В.С. Пономаренко, М.О. Кизима, О.М. Тищенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 264 с.

3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія / за ред. Я.А. Жаліла. – К.: Знання України, 2005. – С. 57–351.

4. Мунтіян В.І. Конкурентоспроможність національної економіки як головний критерій економічної безпеки / В.І. Мунтіян // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 158–174.

5. Назустріч економічному зростанню та процвітанню: звіт про конкурентоспроможність України / Фонд «Ефективне управління», 2010. – 162 с.

6. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О.А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 295 с.

7. Беленький П.Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону / П.Ю. Беленький, В.І. Шевченко-Марсель, О.О. Другов. – Львів, 2006. – С. 6–117.

УДК 336.055

ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Шуба О.А., к.е.н., доцент, Миронова С.Є., магістр

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті розглянуто поняття «світові фінансові центри», особливості їх функціонування та можливість підвищення рівня національних конкурентних переваг за допомогою розвитку світових фінансових центрів. Було проаналізовано

звіт «Світовий індекс фінансових центрів» (The Global Financial Centres Index, GFCI) та виявленні сучасні тенденції розвитку світових фінансових центрів.

Ключові слова: світові фінансові центри, світовий індекс фінансових центрів, національні конкурентні переваги.

Невпинне зростання взаємозалежності і взаємопов'язаності національних економік у ході поширення процесів економічної глобалізації робить дедалі актуальнішими питання забезпечення їх конкурентних переваг як запоруки сталого поступального розвитку. Джерелами конкурентних переваг національної економіки є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємств, стабільна фінансово-кредитна система, розвинута інфраструктура фондового ринку, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг.

Одним із факторів підвищення національних конкурентних переваг є розвиток фінансових центрів, які дають можливість національним підприємствам залучати фінансові ресурси на умовах більш привабливих, ніж банківські кредити, управляти своїм боргом, зменшувати валютні ризики. Одночасно, фінансові центри дають можливість інвесторам більш ефективно використовувати тимчасово вільні фінансові ресурси.

З вищесказаного можна зробити висновок про те, що проблема підвищення рівня національних конкурентних переваг за допомогою розвитку світових фінансових центрів є актуальним питанням.

Протиріччя між поглибленням інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків та обмеженими можливостями національних ринків, жорстка міжнародна конкуренція, регламентація руху капіталів між країнами привели до виникнення специфічної ланки світового механізму переливання капіталу — світових фінансових центрів. Фінансовий центр — це осередок організацій (банків, бірж, фінансових і страхових компаній тощо), які або надають фінансові послуги, або самі потребують їх, причому тут пропонуються глобальні послуги й можуть укладатися глобальні фінансові угоди. Важливою ознакою фінансового центру є наявність рамкових умов. Це насамперед законодавство, що сприяє припливові капіталу, а також розвинута інфраструктура, нерухомість, транспортна мережа та людські ресурси. Фінансові центри повинні виконувати комунікаційну функцію. Особливого значення в сучасних умовах набуває централізація каналів передачі й обробки інформації. Саме це дає змогу створювати віртуальні ринки. 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 міжнародного багато в чому залежить

саме від того, чи вдається йому переконати глобальних учасників ринку у своїй привабливості [1].

Сучасні світові фінансові центри створюються в місцях зосередження капіталу незалежно від того, розташовані вони в країнах — експортерах капіталу або ні. Деякі великі фінансові центри розміщені в країнах загалом бідних з погляду власних позичкових капіталів. Для конкурентоспроможності сучасного світового фінансового центра вирішальними є три умови:

1. стабільна валюта та фінансова політика;
2. ліберальні податкові та правові умови, які не перешкоджають фінансовим операціям та інвестиціям;
3. розвинена банківська, біржова та страхова системи, з високими технічними та організаційними можливостями.

Нині у світі діє велика кількість різноманітних фінансових центрів, які доцільно поділити на три групи:

- 1) центри у країнах з розвинутою ринковою економікою;
- 2) центри у країнах, що розвиваються;
- 3) офшорні фінансові центри, що сформувалися в обох згаданих групах країн.

У вересні 2010 року корпорація City of London оприлюднила звіт «Світовий індекс фінансових центрів» (The Global Financial Centres Index, GFCI). Це восьмий звіт від компанії Z/Yen Group, який ранжує фінансові центри на основі внутрішніх даних та поточної конкурентоспроможності цих центрів. За підсумками дослідження Лондон і Нью-Йорк є провідними світовими фінансовими центрами. Гонконг посів третє місце, Сінгапур у рейтингу четвертий. До топ-10 також увійшли Токіо, Шанхай, Чикаго, Цюрих, Женева, та Сідней. (див. табл. 1).

Методика дослідження включала дві частини: ключові фактори (5 основних, розбитих на 62 внутрішніх) та опитування експертів. Під час дослідження було опитано 7193 спеціалістів з усього світу і 1236 клієнтів, які відповідали в режимі он-лайн на питання про роботу знайомих їм фінансових центрів. Інформацію стосовно ключових факторів (персонал, середовище бізнесу, доступ до ринку, інфраструктура, загальна конкурентоспроможність) черпали більш ніж із 60 джерел.

Критерій персоналу включає рівень спеціалізованої освіти, гнучкість ринку праці, наявність трудових резервів. Найважливішим фактором у конкурентоспроможності фінансових центрів є людський капітал. Середовище бізнесу включає регулювання підприємницької діяльності (закони, норми), рівень податків, рівень корупції, економічну свободу і простоту ведення бізнесу. Головним фактором у характеристиці ділового середовища є законодавче регулювання підприємницької діяльності. Показник визначили шляхом опитування місцевих бізнесменів на предмет того, як вони оцінюють середовище, в якому працюють. Доступ до ринку – рівень роботи з цінними паперами, обсяг торгівлі акціями та

облігаціями. Інфраструктура включає переважно ціну та наявність офісних приміщень, хоча сюди входить і транспорт.

Загальна конкурентоспроможність впливає з таких економічних факторів як рівень цін, економічна ситуація в місті, прийнятність і зручність проживання.

Таблиця 1

Провідні фінансові центри світу (Топ-25)

Фінансовий центр	Місце у GFCI8	Оцінка у GFCI8	Місце у GFCI7	Оцінка у GFCI7	Зміна місця	Зміна оцінки
Лондон	1	772	=1	775	-	-3
Нью-Йорк	2	770	=1	775	-1	-5
Гонконг	3	760	3	739	-	+21
Сінгапур	4	728	4	733	-	-5
Токіо	5	697	5	692	-	+5
Шанхай	6	693	11	668	+5	+25
Чикаго	7	678	6	678	-1	-
Цюрих	8	669	7	677	-1	-8
Женева	9	661	8	671	-1	-10
Сідней	10	660	=9	670	-1	-10
Франкфурт	11	659	13	660	+2	-1
Торонто	12	656	12	667	-	-11
Бостон	13	655	14	652	+1	+3
Шеньчень	=14	654	=9	670	-5	-16
Сан-Франциско	=14	654	=15	651	+1	+3
Пекін	16	653	=15	651	-1	+2
Вашингтон	17	649	17	647	-	+2
Париж	18	645	20	642	+2	+3
Тайпей	19	639	21	638	+2	+1
Люксембург	20	634	=18	643	-2	-9
Ванкувер	21	627	23	623	+2	+4
Джерсі	22	626	=18	643	-4	-17
Мельбурн	23	622	=26	617	+3	+5
Сеул	24	621	=28	615	+4	+6
Монреаль	25	617	=26	617	+1	-

Джерело: [2, стор. 9]

Слід зазначити, що менша упевненість серед фахівців з фінансових послуг починаючи з GFCI 7 (2010 березня) показана падінням оцінки - 53 центри мають нижчі оцінки в GFCI 8, порівняно тільки з 17 центрами, що мають вищі оцінки (п'ять отримали ті ж оцінки, як в GFCI7).

Фахівці вважають, що на сьогодні немає ніякої істотної різниці між Лондоном та Нью-Йорком в оцінках GFCI8. Респонденти продовжують вважати, що ці центри показують хороші рівні співпраці.

Сьогодні спостерігається тенденція зміщення фінансових центрів на схід. Азіатські центри продовжують показувати стабільне зростання показників. Так, Гонконг на третьому місці, тільки на десять пунктів нижче за Нью-Йорк, порівняно з 81 пунктом у березні 2009. Автори звіту вважають, що десять пунктів у масштабі 1000 – не є істотною різницею і що Гонконг приєднався до Лондона і Нью-Йорка як дійсно глобальний фінансовий центр. Сінгапур лише на 32 пункти позаду Гонконгу і посів четверте місце. Шанхай увійшов у Топ-10 і Сеул піднявся на чотири сходинки і вперше увійшов у Топ-25. У анкеті GFCI було поставлено запитання: „Які фінансові центри ймовірно стануть найважливішими у наступні декілька років?” Як і в минулому, показники Азії дуже високі. Респонденти очікують спостерігати у Шеньчжені, Шанхаї, Сінгапурі, Сеулі, Пекіні та Гонконгу найістотніші удосконалення характеристик. Також азіатські центри домінують у списку центрів, де плануються відкриття нових офісів. Найвищі позиції серед них зайняли: Шеньчжень, Шанхай, Гонконг, Пекін, Сінгапур, Сеул. Слід зазначити, у списку фінансових центрів за їх репутацією теж лідирують азіатські фінансові центри, а саме Шеньчжен, Шанхай, Гонконг.[2]

Офшорні центри мають погані показники у цьому рейтингу. Усі центри показують більше падіння показників, ніж середнє падіння у рейтингу.

Таким чином, поступова зміна фінансової архітектури світу призведе до того, що в майбутньому вона в набагато більшій мірі відображатиме питому вагу економік у рамках світової системи. Фінансова потужність зміщуватиметься в інші економічні центри, з розвинених країн - в ті, що розвиваються. Слід зазначити, що бум розвитку фінансових центрів, нехай навіть по початку локальних, обмежених регіональними особливостями і з вузькою нішевою спеціалізацією, припаде на нові індустріальні центри. З'являться нові центри в Індії, Південній Африці, Бразилії, Мексиці, Близькому Сході - тобто в тих регіонах, роль яких у світовій економіці зростатиме. Посилять свої позиції Сінгапур, Гонконг, Шеньчжен, Шанхай. Перший безперечний кандидат на створення нового глобального фінансового центру на своїй території, який вже зараз може конкурувати з Нью-Йорком і Лондоном, - це Китай [3].

Найбільшими можливостями для створення фінансового центру на пострадянському просторі безумовно володіє Росія. Серед інших пострадянських країн фінансові центри можуть локалізуватися в Казахстані та Україні, однак позиції нашої країни в цьому відношенні виглядають значно слабкіше.

Таким чином, для підвищення рівня національних конкурентних переваг одним із стратегічних завдань України має бути побудова умов для створення регіонального фінансового центру на її території.

Література:

1. Рогач О.І., Філіпенко А.С., Шемет Т.С. Міжнародні фінанси. Київ: Либідь, 2003, 784 с.
2. The Global Financial Centres Index, GFCI 8 September 2010 [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.financialcentrefutures.net
3. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.postcrisisworld.org

УДК 336.71.078.3

**ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО
РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ З МЕТОЮ СТВОРЕННЯ
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Шуба О.А., к.е.н., доцент, Шевська К.Г., магістр
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

У статті розглянуто основні проблемні питання антикризового регулювання національних банківських систем. Визначені основні напрямки антикризового регулювання національних банківських систем та узагальнено досвід антикризового регулювання національних банківських систем в більшості розвинутих країн.

Ключові слова: банки, національна банківська система, конкурентні переваги, антикризове регулювання.

Актуальність теми дослідження. Загострення фінансово-економічної кризи актуалізувало питання антикризового регулювання банківських систем для протидії поширенню кризових явищ на національні економічні системи. Глобальна фінансово-економічна криза призвела не лише до ослаблення позицій долара як світової резервної валюти, а й до формування передумов посилення державного регулювання національних банківських систем.

Значний внесок у розробку питань теорії і практики регулювання банківських систем здійснили зарубіжні вчені: Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Балабанов И.Т. Означеній тематиці присвячено праці вітчизняних вчених-економістів, зокрема: Вовчак О.Д., Дружерученко К., Жуков Е.Ф., Уманців Ю., та інші.

Не зменшуючи значимості наукових напрацювань в рамках загальної теорії регулювання національних банківських систем, досліджень стосовно окремих проблем функціонування вітчизняної банківської системи, слід все ж констатувати, що залишаються недостатньо вивченими особливості, тенденції і перспективні напрями антикризового регулювання національних банківських систем. В умовах

світової фінансової та економічної кризи вони потребують глибшого розроблення як у теоретичному, так і в методично-практичному аспектах.

Метою дослідження є узагальнення існуючих пропозицій щодо підвищення ефективності антикризового регулювання національних банківських систем.

Досягнення поставленої мети дослідження передбачає розв'язання таких завдань:

- проаналізувати сучасні теоретико-методологічні засади дослідження сутності національного регулювання банківських систем;
- дослідити сучасні концепції підвищення ефективності регулювання та нагляду за національними банківськими системами.

Зміни в глобальному фінансовому просторі породжують низку теоретичних проблем, вирішення яких створює наукове підґрунтя для підвищення ефективності банківської діяльності, посилення впливу фінансово-кредитних інститутів на ринкову трансформацію та інтеграційні процеси. Провідною тенденцією антикризового регулювання банківських систем в сучасних умовах є інтенсивне нарощування потужності міжнародних фінансових ринків та поява новітніх фінансових інструментів, під впливом яких відбувається динамічний розвиток національних банківських систем.

В умовах інтернаціоналізації світового господарства у більшості провідних країн світу успішність реалізації заходів антикризового регулювання значною мірою визначається статусом центрального банку як незалежного органу, що виконує загальнодержавні завдання із забезпечення стабільності і конвертованості національної валюти та запровадження ефективної грошово-кредитної політики. Доведено, що ефективне функціонування національних банківських систем повинно адекватно відображати тенденції до інтернаціоналізації світового господарства, чому значною мірою сприяє впровадження нових підходів до економіко-правового регулювання взаємодії банківських інститутів різних країн.

Дослідження моделей грошово-кредитної політики в країнах із ринковою економікою та досвід проведення грошових реформ і реалізації грошово-кредитної політики в постсоціалістичних країнах підтверджує необхідність особливого підходу у виборі моделі грошово-кредитної політики центральних банків та використанні інструментарію її впливу на суб'єкти грошово-кредитного ринку з метою стабілізації грошової одиниці, регулювання пропозиції грошей та кредитоспроможності банківських інститутів, для забезпечення національних конкурентних переваг та необхідного економічного зростання, зайнятості та рівня цін. Така позиція об'єктивно зумовлює в антикризовому регулюванні обов'язкове використання поряд з інструментами грошово-кредитної політики фіскальних важелів та адміністративних методів управління [2].

В умовах відкритої економіки підвищення ефективності антикризового регулювання повинно відбуватися в залежності від розвиненості національних

банківських систем і ступеня їх інтегрованості у світовий фінансовий простір за наступними напрямками:

- грошово-кредитна політика центральних банків повинна носити незалежний та самостійний характер, що дасть змогу більш дієво впливати на грошово-кредитний ринок, сприяти підвищенню ефективності банківської діяльності;

- грошово-кредитна політика не повинна постійно виходити з необхідності покриття дефіциту державного бюджету за рахунок грошової емісії та отримання кредитів, а держава має шукати джерела надходжень у сфері реальної економіки, використовуючи ефективну і стимулюючу податкову політику, що дозволить проводити більш незалежну від іноземних кредиторів економічну політику та допоможе запобігати зростанню зовнішньої заборгованості та залежності;

- усунення нестандартності монетарної політики за своїми параметрами дозволить прискорити набуття грошово-кредитною системою рис ринкового типу, задіяти стандартні принципи та механізми грошово-кредитної політики, в основі якої знаходиться пряма кореляція між динамікою, що характеризує пропозицію грошової маси, та динамікою цін [1].

Створення дієвого механізму антикризового регулювання банківських систем визначає необхідність його взаємозв'язку з тактичними та проміжними цілями економічної політики та практичної реалізації відповідних пріоритетів.

Пріоритетними напрямами антикризового регулювання національних банківських систем в країнах з трансформаційною економікою сьогодні є:

- 1) структурна перебудова економіки, спрямована на становлення конкурентоспроможних суб'єктів господарювання;

- 2) подолання проблем, пов'язаних із зростанням державного боргу й створенням механізму його реструктуризації та зменшення;

- 3) становлення і розвиток ринку цінних паперів та сприяння створенню механізму його взаємозв'язку з реальним сектором економіки;

- 4) ефективне використання фінансової допомоги міжнародних фінансових інститутів, створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій, сприяння узгодженню діяльності банківських інститутів різних країн та розвитку спеціалізованих фінансово-кредитних установ.

В умовах транснаціоналізації банківської діяльності з метою підвищення ефективності антикризового регулювання національних банківських систем країнам із трансформаційною економікою, в тому числі і Україні, доцільно підтримувати стабільний обмінний курс національної валюти, для чого центральному банку та іншим органам слід постійно вживати заходів для недопущення значних коливань платіжного балансу, а по мірі стабілізації національної економіки активізувати курс на її дедоларизацію через встановлення комерційними банками процентів на валютні вклади не вище середньозваженої облікової ставки європейських

центрального банків (Франції, Великобританії, Німеччини, Швейцарії), що повинно автоматично привести до зниження процентів на валютні вклади відносно ставки на гривневі вклади.

Активний розвиток та розширення сфер міжнародної діяльності банків вимагає наближення структури банківських послуг країн із трансформаційною економікою до пріоритетних напрямків впровадження нових послуг у країнах із розвиненою економікою: лізингові, трастові, консультаційно-інформаційні послуги, допоміжні послуги, пов'язані із забезпеченням господарської діяльності клієнтів; удосконалення традиційних банківських послуг, насамперед, депозитно-позичкових. На цій основі відбувається універсалізація банківської діяльності, розширення кола джерел мобілізації банківського капіталу і сфер його застосування, зростає надійність вкладів та продуктивність національних банківських систем на світових та регіональних фінансових ринках [3].

Таким чином, узагальнюючи досвід антикризового регулювання національних банківських систем в більшості розвинутих країн, можна виділити його наступні напрямки:

- уніфікація діяльності зі збереженням національних традицій;
- поєднання державного нагляду та регулювання ринку банківських послуг з поетапною лібералізацією та дерегуляцією;
- поширення та вдосконалення інформаційних технологій.

Крім того, посилити конкурентні переваги в країнах з трансформаційною економікою можливо за рахунок залучення іноземного капіталу у національні банківські системи, що дасть можливість отримати додаткові джерела валютних ресурсів, диверсифікувати і підвищити стійкість систем взаємних відносин з міжнародним валютно-кредитним ринком, зміцнити стабільність валютно-кредитного співробітництва з окремими зарубіжними країнами; надати національним підприємствам і організаціям спеціальних фінансово-кредитних послуг, яких немає в арсеналі вітчизняних кредитних установ; залучити передовий досвід організації банківської справи і підвищити кваліфікацію працівників кредитної системи.

Література:

1. Балабанов И.Т. Банковское дело. Санкт-Петербург: Питер, 2006, 304 с.
2. Брю С.Л., Макконнелл К.Р., Экономикс: принципы, проблемы и политика, Пер. 14-о англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 972 с.
3. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М. Банківська справа : навч. посібн. — Львів : Вид-во "Новий Світ-2000", 2008. — 560 с.

МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ РЕЙТИНГІВ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ РИНКІВ

Яременко О.Л., д.е.н., професор, Ткаченко К.С., магістр
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

Розглянуто роль та функції рейтингових агентств. Проаналізовано основні напрями, фактори та принципи їх діяльності. Визначено значимість фінансових рейтингів.

Ключові слова: фінансовий рейтинг; рейтингове агентство; конкурентоспроможність; інформаційний посередник.

Актуальність теми. Формування відповідного рівня національної конкурентоспроможності – необхідна умова подолання ризиків та підвищення позитивного впливу глобалізаційних процесів. Фінансові рейтинги в сучасних умовах інформатизації суспільства займають вагоме місце в оцінці фінансового стану підприємств, що є одним із показників, які впливають на конкурентоспроможність країни в цілому.

Мета дослідження: на основі аналізу діяльності фінансових рейтингових агентств обґрунтувати їх значимість в оцінці національної конкурентоспроможності.

Рейтинг – це комплексна оцінка ризиків фірми, банку, страхової компанії, країни, регіону, випуску облігацій та інших фінансових інструментів по дискретній впорядкованій шкалі, тобто рейтинговій шкалі.

Формування рейтингів – особливий вид діяльності, необхідний в ринковій економіці. Цим займаються рейтингові агентства (РА). Їх завдання – інформаційне посередництво шляхом підтримки систем рейтингів. Рейтингові агентства стали «національно визнаними статистичними рейтинговими організаціями» (1975 р., Комісія з цінних паперів США). Незначна кількість РА обумовлена тим, що ринок віддає перевагу стандартизованим рейтингам та агентствам із сталою репутацією.

Суб'єкти рейтингування – компанії, банки, регіони, фінансові інструменти. Рейтинг визначає позиціонування суб'єкта за рейтинговою шкалою відносно «ідеального» суб'єкта, тобто процес рейтингування схожий із бенч-маркетингом (порівняльний аналіз конкурентів), але включає значну експертну складову.

Рейтинги відображають клас (групу), до якої може бути віднесений той чи інший суб'єкт господарювання або фінансовий інструмент, при цьому формується оцінка ймовірності невиконання цим суб'єктом своїх зобов'язань (дефолту). Варто зазначити, що рейтингове агентство не несе юридичної відповідальності за свої оцінки. При цьому наголошується, що рейтинги відображають думку агентства і не виступають рекомендацією до купівлі чи продажу того чи іншого фінансового інструменту. Існує важливий фактор, який пояснює «неспроможність» рейтингівих

агентств своєчасно передбачити дефолт. РА декларують, що вони використовують методологію рейтингування «through-the-cycle», коли рейтинг відображає не поточний стан компанії, а її середньострокову перспективу. Це відповідає потребам інвесторів: дуже часті зміни рейтингів змусили б їх часто переглядати інвестиційний портфель, що, в свою чергу, спричинило б додаткові витрати. Типові рейтинги, які надають міжнародні рейтингові агентства представлені у таблиці 1.

Серед основних факторів, що гарантують об'єктивність рейтингової оцінки, виділяють ринкову репутацію самого агентства та рівень довіри до нього, що стимулює агентства до висвітлення об'єктивної інформації.

На ринках країн, що розвиваються, сам факт замовлення компанією рейтингу свідчить про транспарентність компанії. Рейтингові агентства здійснюють всі можливі заходи для підвищення рівня довіри: юридичні відносини замовника з рейтинговим агентством і взаємодія з його аналітиками організаційно розділені, фінансові відносини уніфіковані і не залежать від результатів рейтингування. Відмінність ринків, що розвиваються, полягає у тому, що наявність і не зовсім позитивного рейтингу сприймається ринком краще, ніж його відсутність, так як невизначеність – це негативний фактор.

Таблица 1

Типові рейтинги міжнародних агентств

Рейтинг	Рейтингове агентство		
	Moody's	S&P	Fitch
Довгостроковий кредитний (депозитів)	+	+	+
Короткостроковий	+	+	+
Фінансової стійкості	+		+
Облігаційних займів	+	+	+
Корпоративного управління	+	+	
Підтримки			+
По національним шкалам	+	+	+

Джерело: [2, с.95]

Серед основних принципів надання рейтингових послуг міжнародні рейтингові агентства виділяють незалежність оцінок, публічність та доступність, колегіальність, інтерактивність, конфіденційність інформації, використання рейтингових шкал, які забезпечують порівняння емітентів. В основу методології проведення рейтингового дослідження входять класифікація суттєвих факторів ризику та визначення їх кількісних оцінок, притаманних емітенту або випуску боргових зобов'язань.

Рейтинг виконує функцію перетворення великого об'єму інформації в публічну думку відносно класифікаційної групи, до якої відноситься суб'єкт. В

цьому полягає основне призначення рейтингового агентства, як інформаційного посередника.

Серед рейтингів суб'єктів господарювання найбільш вагому роль відіграють кредитні. Кредитний рейтинг – це думка рейтингового агентства щодо загальної кредитоспроможності позичальника або кредитоспроможності позичальника відносно конкретних боргових зобов'язань. Кредитний рейтинг використовується як інвесторами, так і позичальниками і фінансовими посередниками. Інвесторам рейтинги потрібні для спрощення процедури аналізу боргових зобов'язань та зменшення витрат на неї, так як рейтинг не тільки базується на публічно доступній інформації, а й може надати додаткові відомості про стан компанії. Для фінансового посередника наявність рейтингу у емітента спрощує процес розміщення інструментів та допомагає здійснювати виведення клієнта на ринок.

В сучасній ринковій економіці об'єми інформації настільки збільшуються, що навіть крупні фірми не мають достатньої кількості ресурсів для її аналізу. В цій ситуації особливу роль відіграють незалежні оцінки ризику компаній та цінних паперів. Основним інструментом регулярної експертизи виступають рейтинги, надані рейтинговими агентствами. При підготовці бізнес-рішень рейтинги відіграють важливу роль як доступна незалежна комплексна оцінка ризику.

На нашу думку, рейтингові агентства займають важливе місце у розвитку економічної, інвестиційної діяльності країни. Першорядна роль РА – їх функціонування в якості інформаційного посередника. Значні об'єми необхідної інформації піддаються детальному аналізу і представляються на розгляд суспільства в якості обумовленої думки щодо стану об'єкта дослідження. Можна встановити взаємозв'язок визначення фінансового рейтингу і його вплив на конкурентоспроможність (умовний приклад): аналіз діяльності компаній рейтинговим агентством → присвоєння розрахованого рейтингу → зацікавленість інвесторів → залучення інвестиції → підтримання економіки → підвищення рівня конкурентоспроможності (як окремої компанії, так і країни в цілому). Таким чином, інформаційною базою для аналізу діяльності компаній (і відповідно, виявлення їх конкурентоспроможності) виступають фінансові рейтингові оцінки.

Література:

1. Бондаренко И.С. Конкурентоспособность страны и конкурентные преимущества: сущность, методы оценки / Бондаренко И.С. // Журнал «Економіка промисловості». – 2007. – №3 – С. 25.
2. Карминский А.М. Рейтинги как мера финансовых рисков: Эволюция, назначение, применение / Карминский А.М., Пересецкий А.А. // Журнал новой экономической ассоциации. – 2009. – №1-2. – С. 86-103.

УДК 339.727.22:336.71

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Яременко О.Л., д.э.н., профессор, Перешибкина А.А., магистр
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

В представленной статье рассматривается деятельность банков с иностранными инвестициями на финансовом рынке Украины, анализ их позитивного и негативного влияния на банковскую систему и экономику Украины в целом.

Ключевые слова: банковская система, международные инвестиции, иностранный капитал, финансовый кризис, экономические риски.

Целью данной работы является анализ деятельности банков с иностранным капиталом в банковской системе и экономике Украины в целом, изучение интенсивной инвестиционной деятельности иностранных инвесторов в банковской системе, как одного из факторов усугубления всемирного финансового кризиса.

Исследованию теоретических, методологических и практических аспектов международной инвестиционной деятельности посвящены работы многих зарубежных и отечественных авторов. Среди специалистов по вопросам банковской и инвестиционной деятельности вклад в развитие теории инвестиционного поведения банков сделали такие ученые, как К. Дж. Барирон, Х.-У. Деринг, В.Л. Иноземцев, К. Макконел, В. Росту и другие. Украинские ученые В.И. Геец, Б., В.В. Корнеев, Ю.В. Макагон, А.М. Мороз, В.Е. Новицкий, В.С. Стельмах, С.Л. Тигипко, А.П. Яценюк уделяют внимание интеграционным процессам, которые происходят в банковской сфере, влияния иностранных инвестиций на банковскую систему. В трудах зарубежных и украинских ученых отсутствует комплексный подход к анализу проблем и рисков, возникающих в связи с деятельностью иностранных инвесторов в банковской системе.

Актуальность. Характерной чертой современной хозяйственной жизни является рост международной специализации и кооперации национальных хозяйств, основанный на открытости национальных экономических систем. В процессе международного разделения труда осуществляется перемещение факторов производства, и одним из них является капитал, предполагающий движение финансовых потоков между субъектами международных экономических отношений.

В настоящее время на мировом финансовом рынке активно проходят процессы концентрации и централизации капитала, сопровождающиеся усилением конкурентной борьбы. В сложившихся условиях одним из путей укрепления позиций иностранного банковского сектора развитых стран является экспансия на

рынки развивающихся стран. Устойчивый экономический рост в ряде развивающихся стран, повышение их кредитоспособности, снижение доходности капитала в развитых странах, привели к тому, что финансовые рынки стран с развивающейся экономикой стали считаться перспективным вложением средств.

Банковский сектор Украины в течение 90-х годов развивался без заметного участия иностранного капитала. Экономические и институциональные предпосылки для экспансии иностранного капитала сложились к концу 90-х годов, что связано с началом экономического подъема в Украине, расширением внешнеторгового оборота с европейскими странами, переходом к денежной форме приватизации. Однако украинская банковская система остается недостаточно мощной на фоне стран с аналогичным уровнем развития. Одна из главных проблем – низкая капитализация банков, которая прямо или косвенно влияет практически на любой аспект деятельности банка, прежде всего, на величину банковских активов.

Последствия вхождения иностранных банков на рынок Украины противоречивы.

В Украине, как и в других странах с переходной экономикой, наличие успешно функционирующего финансового сектора является необходимым условием создания эффективной рыночной экономики. Это связано с его ведущим значением для обеспечения уровня накопления и инвестиций, которые необходимы в условиях роста экономики. Вхождению иностранного капитала в банковскую систему приводит к увеличению объема национального дохода, увеличивается уровень кредитования экономики, создаются предпосылки для структурных сдвигов, которые необходимы для поддержания устойчивых темпов экономического роста. Конкуренция на рынке банковских капиталов способствует развитию украинских банков, что, в свою очередь, приведет к росту концентрации банковского капитала.

Расширение присутствия банков с иностранным капиталом и иностранных инвестиций в банковскую деятельность Украины способствует внедрению современных банковских технологий, международного опыта ведения банковского бизнеса, комплексного подхода к обслуживанию клиентов, происходит внедрение принципов корпоративного управления в банковскую практику, расширение спектра услуг и повышение их качества.

Привлечение иностранного капитала в банковский сектор способствует уменьшению теневизации экономики, поскольку иностранные банки привыкли работать в легальной среде, они не привлекаются к выполнению неформальных обязательств перед властными структурами.

Однако для расширения присутствия банков с иностранным капиталом и повышения привлекательности национального рынка банковских услуг существуют определенные условия. Это стабильность национальной денежной единицы, современная система государственных регулятивных институтов, сбалансированное

законодательное обеспечение иностранных инвестиций и банковской деятельности, развитый рынок банковских услуг, наличие современной банковской инфраструктуры и квалифицированного персонала.

Вместе с тем, существуют экономические риски интенсивного роста доли иностранного капитала в банковской системе Украины. Присутствие значительного объема иностранного банковского капитала представлять угрозу экономической безопасности страны. Формальные и неформальные критерии и цели деятельности банков с иностранным капиталом не обязательно совпадают с национальными целями социально-экономического развития. Резкое снижение доли национального банковского капитала может привести к ситуациям, когда некоторые сферы экономики будут лишены кредитов, поскольку акционеры банков с иностранным капиталом всегда будут инвестировать те отрасли и в тех странах, где прибыль и безопасность выше. Особенно это касается сфер украинской экономики, связанных с добычей и первичной переработкой минерально-сырьевых ресурсов, спрос на которые на мировых рынках, несмотря на некоторые колебания, сохраняется.

Вследствие чрезмерного присутствия иностранного капитала украинская экономика становится зависимой от конъюнктуры мировых финансовых рынков, украинские банки попадают в неравные конкурентные условия с банками развитых стран, в которых выше уровень монетизации.

В Украине можно ожидать формирования качественно новой финансово-экономической среды, появления новых возможностей, но вместе с этим, либерализация может оказать негативное влияние на национальную экономику.

Большинство стран мира использует жесткое регулирование и контроль над открытием и функционированием иностранных банков на территории своих стран, особенно за функционированием филиалов иностранных банков, учитывая то, что эти филиалы не являются самостоятельными юридическими лицами, а только подразделениями юридических лиц, которые находятся за границей и деятельность которых регулируется иностранным законодательством. Опыт развивающихся стран свидетельствует, что в страны с низким рейтингом привлекательности могут прийти банки с аналогичным или более высоким рейтингом, которые могут использоваться для вывоза капитала или отмывания денег. В случае финансового кризиса иностранные банки оставляют рынок принимающей стороны.

Учитывая открытость экономики, ее интеграцию в мировую экономику, можно утверждать, что в скором времени Украина ощутит последствия расширения присутствия в ее экономике иностранного банковского капитала.

Выводы. В Украине под влиянием иностранного инвестирования в банковскую деятельность можно ожидать создания качественно новой финансово-экономической среды, появления новых возможностей и проблем.

В сложившихся условиях НБУ необходимо принимать активные меры по повышению уровня концентрации банковского капитала в стране, широко использовать дифференцированные нормативы обязательного резервирования, уточнить нормы законов, которые касаются участия иностранного капитала в банковской сфере, особенно деятельности филиалов иностранных банков. Для повышения привлекательности национального рынка банковских услуг необходимо поддерживать стабильность национальной денежной единицы, формировать развитый рынок банковских услуг, современную банковскую инфраструктуру и квалифицированный персонал.

Основные направления оптимизации допуска иностранного банковского капитала должны найти системное решение при разработке и реализации национальной стратегии развития банковской системы.

Увеличение доли иностранного банковского капитала в банковской системе должно происходить постепенно — по мере создания благоприятных внутренних условий развития банковского сектора и повышения конкурентоспособности национального банковского капитала. Также необходимо укрепление и дальнейшее развитие сегмента банков с государственным капиталом, специализирующихся на обеспечении стратегических социальных, структурных и внешнеэкономических задач экономического роста. Следует мониторинг доступа иностранного банковского капитала на основе национальных приоритетов развития, разработать четкие правила продажи банков с национальным капиталом зарубежным владельцам.

Реализация таких мер позволит минимизировать и нейтрализовать негативные последствия увеличения доли иностранного капитала в банковской системе Украины, а также в полной мере воспользоваться преимуществами такого присутствия для дальнейшего развития национальной экономики, укрепления денежно-кредитного рынка и финансовой системы в целом.

Литература:

1. Геец В. Иностраный капитал в банковской системе Украины // Зеркало недели, - 2006, - № 26 (605)
2. Гриньков Д. Face на лицо // Бизнес, - 2010 № 3-4 (886-887)
3. www.politika.org.ua Фесенко О. Прямые иностранные инвестиции в Украину, - 2009
4. <http://inventure.com.ua> Сухоруков А. Теоретические предпосылки деформации экономических циклов, - 2010
5. <http://aub.org.ua>

УДК 339.96

ИССЛЕДОВАНИЕ ПО ВЫВЕДЕНИЮ ТОВАРОВ ОАО «Ф.Т.Р.» НА РЫНКИ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА

Дидорчук И.Л., ст. преподаватель, Даценко Е.И., Михайленко Д.К., Новикова А.О.,
Цebro А.А., студенты

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков

В данной статье были исследованы рынки предметов театрального реквизита России, Беларуси и Казахстана в контексте конкурентных преимуществ ОАО «Ф.Т.Р.», а также выделены основные стратегии проникновения и развития национального предприятия на них.

Ключевые слова: международный маркетинг, маркетинговые стратегии, комплекс маркетинга, внешнеэкономическая деятельность.

В современных условиях развития международного сотрудничества возрастает роль новых информационных технологий, которые способствуют снижению издержек, связанных с продвижением товаров на зарубежный рынок, что помогает потребителям значительно быстрее выходить на непосредственных товаропроизводителей, минуя многочисленных посредников.

Актуальность исследования проявляется в наличии неудовлетворенного растущего спроса на товары театральной продукции со стороны театральных групп в ряде стран СНГ, а также существованием нереализованного производственного потенциала ОАО «Ф.Т.Р.». Исходя из наличия конъюнктурных несоответствий на рынке театральной продукции в Украине и странах СНГ, можно предположить возможность выхода украинского предприятия ОАО «Ф.Т.Р.» на иностранные рынки с помощью разработки и реализации международной маркетинговой стратегии.

Целью исследования является выявление привлекательных сегментов рынка и разработка рекомендаций по выведению на них продукции «Ф.Т.Р.» на основе анализа международной маркетинговой среды.

На основе цели исследования выделяются следующие задачи исследования:

- анализ международной маркетинговой среды рынка по производству и потреблению театрального реквизита;
- оценка привлекательности предприятия на внешних рынках;
- выбор стратегии работы на этих рынках;
- разработка комплекса маркетинга во внешнеэкономической деятельности.

На первом этапе исследования были проанализированы рынки России, Беларуси и Казахстана на предмет интенсивности конкуренции на рынке производства театрального реквизита, спроса со стороны различных сегментов потребителей, а также угроз и возможностей перспективной деятельности на данных рынках. Были

выделены основные критерии совместимости и привлекательности фирмы с представленными рынками посредством матрицы оценки привлекательности рынков. Также в ходе изучения конъюнктурной ситуации на рынках указанных стран были определены основные потенциальные и реальные конкуренты национального предприятия, а также выделены целевые сегменты потребителей. Анализ иностранных рынков указал на то, что интенсивность конкуренции на рынке России выше, чем на рынках Беларуси и Казахстана за счет наличия на нем большого числа мелких фирм и организаций, специализирующихся на реализации предметов театрального реквизита. Рынки Казахстана и Беларуси отличаются устойчивым ростом и экономической стабильностью. На рынках представленных стран также были обозначены основные сегменты потребителей продукции ОАО «Ф.Т.Р.»: молодые и вновь открывшиеся театры, развлекательные учреждения (кинотеатры, рестораны, клубы), а также частные лица и художественные коллективы [5]. Были определены основные конкурентные преимущества ОАО «Ф.Т.Р.» на данных рынках:

- лидерование по издержкам, то есть ценовой диапазон предоставленной продукции ниже, чем у конкурентов;
- индивидуальный подход к заказам и предпочтениям потребителей, то есть возможность удовлетворения спроса в каждом выделенном сегменте.

На втором этапе исследования были определены и разработаны основные стратегии выхода на рынки выбранных стран, а также стратегии дальнейшего развития на них на основе информации, полученной в результате первого этапа исследования. Так, основной организационной формой проникновения на рынки был выбран экспорт. Так как производство продукции находится в родной стране, т. е. в Украине, и фабрика не имеет свободных средств на открытие филиала или магазина в другой стране, то в данном случае возможен косвенный экспорт, который может осуществляться через отечественного заказчика, организацию или местный иностранный филиал [1,2]. Для осуществления эффективной экономической деятельности на внешних рынках ОАО «Ф.Т.Р.» необходимо выбрать стратегию проникновения на рынок, которая бы существенно снижала издержки на позиционирование товара. Одним из таких методов является участие в международных ярмарках и выставках, которые будут проходить на Украине, в частности был предложен ряд международных ярмарочно-выставочных мероприятий, проводящихся в г. Киеве в 2011 году [3,4].

Безусловно, стратегия товарно-рыночной дифференциации является определяющей в портфеле международных маркетинговых стратегий организации, поскольку она сотрудничает с индивидуальными и оптовыми заказчиками, производство дифференцируется в зависимости от заказа и предпочтений потребителя (индивидуальный подход к каждому заказу). Такая позиция может быть

беспроблемной, поскольку предприятие может удовлетворить желания нескольких сегментов потребителей [1].

На основе выбранных стратегий на заключительном этапе был разработан комплекс маркетинга, позволяющий осуществить данные стратегии и реализовать их в контексте основных положений деятельности фирмы и предложений по ее совершенствованию. Так, были разработаны рекомендации по совершенствованию каналов коммуникационной политики предприятия, в частности, были разработаны предложения по разработке и оформлению сайта фирмы, так как именно данный вид канала коммуникации с потребителями является наиболее эффективным при выходе на иностранные рынки. Также были рекомендованы преобразования сбытовой политики, в частности пользование услугами внутригосударственных перевозчиков, дистрибьюторов и розничных посредников, так как это поможет уменьшить дополнительные расходы на создание собственной сети распределения и доставки товара до конечного потребителя, что снизит долю транспортных издержек в конечной цене товара.

На основании проведенного исследования была достигнута цель, которая заключалась в анализе иностранных рынков на предмет выведения национального производителя на них, используя международные маркетинговые стратегии, реализуемые в комплексе маркетинга.

Литература:

1. Коломиец А. Н. Методическое пособие по подготовке контрольной работы. / А. Н. Коломиец, И. Л. Дидорчук. – Харьков: ХНУ. 2009. – 40с.
2. Официальный сайт Харьковской фабрики театрального реквизита – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kftr.com.ua/>
3. Перечень ярмарок – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://expo.all-biz.info/Event/lang/ru/id/106643/country/52/category/14/>
4. Выставки – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.expotop.ru/Event/lang/ru/id/55276/>
5. Сегментирование и выбор целевых рынков - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article14573.htm>.

УДК 330.45

БРЕНДИНГ СТРАНЫ КАК СРЕДСТВО УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Ким Т.И., доцент кафедры международной экономики, к.э.н., Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков
Ройтер М., лектор Немецкой службы академического обмена.

Аннотация. Изложены методологические основы государственного бренд-менеджмента, охарактеризованы составляющие бренда страны и выявлены влияющие на него факторы, а также критерии оценки национального бренда стран. На основе анализа и сопоставления индексов глобальной конкурентоспособности, бренда страны и развития человеческого потенциала выявлены их взаимосвязь и взаимовлияние. Обоснован вывод о том, что целенаправленное формирование и продвижение национального бренда может способствовать укреплению конкурентных преимуществ страны при условии усиления координирующей роли государства.

Ключевые слова: национальные конкурентные преимущества, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс бренда страны, национальный брендинг, государственный бренд-менеджмент.

Актуальность темы обусловлена возрастающим влиянием репутации страны на ее экономическую, культурную и политическую судьбу. Имидж страны влияет не только на экспорт товаров, но и на принятие инвестиционных решений нерезидентами, выделение финансовой и иной помощи, выбор места проведения спортивных, культурных и научных событий международного значения, а также может приблизить или отдалить срок интеграции страны в региональную группировку.

Целью статьи является методологическое обоснование роли национального брендинга в укреплении конкурентных преимуществ страны в условиях глобализации мировой экономики.

Репутация страны формируется десятилетиями, главным образом, посредством продвижения качественных национальных товаров на мировой рынок, развития туризма и создания благоприятного инвестиционного климата. Однако основой национальной конкурентоспособности, на наш взгляд, является социально-экономический уклад, качество жизни в стране, базирующиеся на непреходящих мировых и национальных ценностях, традициях и инновациях. С этой точки зрения создание национального бренда становится делом государственной важности, а бренд-менеджмент становится неотъемлемой частью государственного управления. Целенаправленное осознанное продвижение информации о стране, повышающей ее привлекательность для туристов и инвесторов, сегодня, в условиях глобализации мирового экономического пространства является насущной необходимостью. Интенсификация международного движения капитала, технологий и интеллектуальных активов, усиление конкуренции на мировых рынках обуславливает повышение риска дестабилизации для развивающихся и трансформирующихся стран, поэтому четкое позиционирование, строго очерченное понимание национальных экономических, социальных и политических целей является одним из основных элементов национальной стратегии [4, с. 267].

В современных условиях формирование конкурентных преимуществ все больше определяется такими факторами, как: государственные институты, шкала

ценностей, национальная культура и исторические предпосылки современного развития страны. Парadoxально, но глобализация, стирая национальные границы, заставляет усиливать национальную составляющую в укреплении конкурентной позиции страны, как источник опыта и технологий, на которых строится конкурентное преимущество.

Наряду с традиционными способами влияния на формирование национальных конкурентных преимуществ на современном этапе развивается еще одно направление правительственной политики — разработка и продвижение национального бренда, который может служить гарантом доверия и качества, тем самым увеличивая конкурентоспособность национальных товаров и услуг на мировом рынке. Каналами такого продвижения (страны) являются следующие:

- развитие всех форм туризма, включая деловой;
- передача сведений о стране агентством по привлечению инвестиций зарубежным компаниям и инвесторам;
- развитие культурного, научно-исследовательского и образовательного международного обмена;
- продвижение экспортерами товаров и услуг на мировой рынок;
- политика МИД за рубежом.

Как правило, сегодня все эти каналы осуществляют самостоятельную деятельность по продвижению информации о стране за рубеж, в то время как необходима согласованная системная целенаправленная деятельности всех участников, в том числе и граждан страны. Координация общих усилий является сегодня задачей национального масштаба и должна осуществляться государством.

Методологические основы создания и продвижения бренда страны заложены в работах М. Портера [1], П. Котлера и Д. Гертнера [3], Й. Пантзалиса и С. Родригеса [4] и др. ученых. Наиболее значимым является вклад британского ученого С. Анхольта, разработавшего теорию национальной конкурентной идентичности [2]. Кроме указанного понятия, автор разработал рейтинг и методологию глобального исследования национальных брендов (Nation Brands Index). Индекс национального бренда является единственным аналитическим рейтингом, оценивающим имидж и стоимость брендов различных стран мира. Рейтинг основан на международном исследовании, в котором принимают участие более 25 тыс. человек из 20 крупнейших развитых и развивающихся стран (в каждой стране проводится более 1000 интервью среди населения в возрасте от 18 лет и старше). Участники исследования дают свою оценку культуре, политике, материальным и человеческим ресурсам, инвестиционному потенциалу и туристической привлекательности стран мира [5]. Национальные бренды оцениваются по следующим шести параметрам (шестиугольник конкурентной идентичности С. Анхольта):

1. Экспорт — определяет имидж продуктов и услуг в каждой стране, а также степень интереса, с которой покупатели активно ищут или наоборот избегают приобретать продукты, производящиеся в конкретной стране.

2. Управление — исследует общественное мнение относительно уровня честности и компетенции правительства страны, характеризует индивидуальные представления граждан о правительстве, а также взгляды на глобальные вопросы,

такие как демократия, правосудие, социальная политика и защита окружающей среды.

3. Культура и культурное наследие — показывает глобальное восприятие наследия каждой страны и включает оценку уровня современной культуры страны, в том числе фильмы, музыку, живопись, спорт и литературу.

4. Люди — измеряет репутацию населения в таких областях как знания, образование, открытость, дружелюбие и другие качества, а также восприятие уровня потенциального гостеприимства граждан и дискриминации.

5. Туризм — измеряет степень интереса к посещению страны и привлекательность туристических достопримечательностей.

6. Инвестиции и миграция — определяет степень привлекательности отдельной страны относительно проживания, работы или учебы в ней, а также демонстрирует восприятие экономической и социальной ситуации в стране.

Национальная конкурентная идентичность представлена С. Анхольтом как синтез бренд менеджмента с публичной дипломатией, торговлей, инвестициями, развитием туризма и экспорта [2, с. 37]. Конкурентная идентичность – это новая модель для расширенной национальной конкурентоспособности в глобальном контексте, которая уже приносит свои дивиденды определенным странам. Координирующая роль правительства должна базироваться на четкой и реалистичной идее о сути страны, назначении и направлении движения, чтобы управлять и координировать действия, политику и коммуникации всех сторон шестиугольника для достижения четкого позиционирования, ясности и синергии. Это позволит создать и поддерживать национальную конкурентную идентичность как на внутреннем так и на внешнем уровне [3, с. 251]. Национальная конкурентная идентичность выполняет следующие функции: привлечение (потребителей, туристов, инвесторов, уважения и внимания), перенос позитивного имиджа страны на ее объекты, дифференциацию.

Оценку национальных брендов проводит также Международное рекламное агентство FutureBrand, которое публикует [рэнкинг](#) национальных брендов (в 2010 проект осуществлен совместно с BBC World News), в который включены 102 страны. Целью исследования является измерение «[нематериальных активов](#)» страны, восприятие ее представителями международного [бизнеса](#), туристами, экспертами в области [туризма](#) и национального брендинга, [лидерами общественного мнения](#). В рамках исследования опрошено 3400 [деловых туристов](#) и туристов с целью отдыха на пяти [континентах](#), проведены [фокус-группы](#) с участием экспертов, выявляющих ассоциации, связанные с разными странами, по пяти категориям: состояние туризма, наличие культурного наследия, благоприятный климат для бизнеса, [качество жизни](#) и система ценностей [8].

Национальную репутацию формируют коммуникации, они же ее и продвигают. Однако координации только коммуникаций в этом деле недостаточно. Необходима также инновационность всех формирующих имидж участников: новые идеи, политические решения, законы, новые продукты, услуги и компании, инновации в архитектуре, искусстве, науке и других объектах интеллектуальной собственности. Использование такой стратегии позволяет влиять на компании и организации, а инвестирование в создание конкурентной идентичности

предполагает также инвестиции в экономику страны. Соответственно, такие инвестиции приносят больший эффект, чем вложения в рекламу и дизайн.

В то же время, понятие конкурентной идентичности состоит не столько в общепринятой идее стимулирования инноваций, сколько в синхронизации инноваций со стратегией улучшения национальной репутации [2, с. 198]. Это фокусирует инновации на потребностях и ресурсах государства. А относительно быстрое улучшение национального имиджа благоприятствует дополнительным инвестициям и лучшим рынкам для коммерческих инноваций, как и поддержке происходящих перемен зарубежной аудиторией.

Анализ значения бренд-менеджмента для укрепления конкурентных преимуществ страны посредством сопоставления рейтингов глобальной конкурентоспособности (по методике Всемирного экономического форума) и национального бренда (Nation Brands Index компании Future Brand) первых десяти стран (в каждом из рейтингов) показал, что в 60 % случаев оба индекса находятся в выбранном интервале рейтинга и в 40 % индексы расходятся, но тогда они, за редким исключением, входят в первые 15 позиций рейтингов, что свидетельствует о наличии корреляционной связи между ними (таблица 1).

Сопоставление индекса бренда страны и индекса развития человеческого потенциала указывает на их корреляционную связь для 50 % стран рейтинга первой десятки. Рейтинг всех трех индексов совпадает в США. Для Японии совпадают индексы глобальной конкурентоспособности и бренда страны, для Финляндии расхождение составляет 1 позицию, в то время как для Австралии и Н. Зеландии обнаруживается совпадение индексов бренда страны с индексом развития человеческого потенциала, а для Швеции расхождение составляет 1 позицию.

Таблица 1.

Глобальная конкурентоспособность, индекс развития человеческого потенциала и национальный бренд стран мира, входящих в первую десятку рейтингов в 2010 г.

Рейтинг	Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI, ВЭФ, Давос)	Индекс бренда страны (CBI, Future Brand, Нью-Йорк)	Индекс развития человеческого потенциала (HDI, ООН)
1	Швейцария	Канада	Норвегия (GCI:14,CBI:13)
2	Швеция	Австралия (GCI:16)	Австралия
3	Сингапур (CBI:15,HDI:27)	Новая Зеландия (GCI:23)	Новая Зеландия
4	США	США	США
5	Германия (CBI:11)	Швейцария (HDI:13)	Ирландия (GCI:29,CBI:17)
6	Япония	Япония (HDI:11)	Лихтенштейн (GCI:,CBI:)
7	Финляндия	Франция (GCI:15, HDI:14)	Нидерланды
8	Нидерланды (CBI:25)	Финляндия (HDI:16)	Канада
9	Дания (CBI:19, HDI:19)	Великобритания (GCI:12, HDI: 26)	Швеция
10	Канада	Швеция	Германия

Составлено авторами по материалам: [6], [7], [8].

Таким образом, сопоставление индексов глобальной конкурентоспособности, бренда страны и человеческого развития указывает на весьма высокую вероятность связи между ними, что требует более глубокого анализа в дальнейших исследованиях. В то же время, исходя из того, что рейтинг глобальной конкурентоспособности отражает эффективность реализации конкурентных преимуществ, вполне обоснованно можно утверждать, что правдивый позитивный имидж страны может способствовать укреплению конкурентных преимуществ, а подкрепленный вещественным содержанием, может быть реализован в различные формы дивидендов.

Литература

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. - М.: Международные отношения 1993 г. – 895 с.
2. Anholt, S. Competitive Identity – The New Brand Management for Nations, Cities and Regions.// Palgarve Macmillan 2007/
3. Kotler P., and Gertner, D. Country as brand, product and beyond: A place marketing and brand management perspective.// Journal of Brand Management, 9(4-5): 249-261 2002/
4. Pantzalis, J., Rodrigues, C.A. Country Names as Brands – Symbolic Meaning and Capital Flows // Journal of Advertising 2003/
5. Соединенные Штаты возглавили рейтинг национальных брендов Саймона Анхольта в 2009 году // Новости гуманитарных технологий / Гуманитарное развитие в России и за рубежом: экспертно-аналитический портал – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/10/29/2214>.
6. ООН опубликовала Индекс развития человеческого потенциала в странах мира 2010 года // Новости гуманитарных технологий / Гуманитарное развитие в России и за рубежом: экспертно-аналитический портал – [Электронный ресурс] - Режим доступа: Новости гуманитарных технологий / Гуманитарное развитие в России и за рубежом: экспертно-аналитический портал – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/11/05/2719>.
7. The Global Competitiveness Report 2010-2011 / Klaus Schwab, World Economic Forum – [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.weforum.org/en/initiatives/gcp/
8. Официальный сайт компании Futurebrand [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.futurebrand.com/>

PROBLEM OF RELATIONS BETWEEN ECONOMIC CRISIS AND
TRANSFORMATION AND RELATIONS BETWEEN ECONOMIC PROSPERITY
AND CAPITAL MARKET

University of Łódź, Poland

Prof. Jerzy Gajdka, Prof. Jan Gajda

Abstract: The paper studies the causes of the current financial crisis and considers proposals for mitigation and prevention of future crises.

The crisis was the product of a 'perfect storm' bringing together a number of microeconomic and macroeconomic pathologies. Among the microeconomic systemic failures were: wanton securitisation, fundamental flaws in the rating agencies' business model, the procyclical behaviour of leverage in much of the financial system and of the Basel capital adequacy requirements, privately rational but socially inefficient disintermediation, and competitive international de-regulation. Proximate local drivers of the specific way in which these problems manifested themselves were regulatory and supervisory failure in the US home loan market. Among the macroeconomic pathologies that contributed to the crisis were, first, excessive global liquidity creation by key central banks and, second, an ex-ante global saving glut, brought about by the entry of a number of high-saving countries (notably China) into the global economy and a global redistribution of wealth and income towards commodity exporters that also had, at least in the short run, high propensities to save.

In the UK, failures of the Tripartite financial stability arrangement between the Treasury the Bank of England and the FSA, weaknesses in the Bank of England's liquidity management, regulatory failure of the FSA, an inadequate deposit insurance arrangement and deficient insolvency laws for the banking sector contributed to the financial disarray.

Despite this, it may well be possible to minimize the spillovers over from the crisis beyond the financial sectors of the industrial countries and the housing sectors of the US and a few European countries.

Keywords: collateral, financial stability, leverage, liquidity, rating agencies, regulation, securitization

The ongoing financial crisis has been an extremely painful experience. The unemployment rate is up about 5 percentage points since the beginning of the recession and is widely expected to rise further. Real output has fallen by nearly 4% over the last four quarters, more than any previous four-quarter decline over the postwar period. This is not the first time that a financial crisis has had effects of this magnitude. Among developed economies, the stock market crash of 1929 and the subsequent Great Depression is the first thing that comes to mind. The collapse of Japanese financial markets in the 1990s offers another example. One wonders if something could have been done to prevent these events or at least mitigate the losses.

The last public debate on this issue occurred after the collapse of technology stocks at the beginning of the decade. That debate was cast in terms of asset price bubbles. Many argued that monetary policy should not react directly to stock market bubbles because they are hard to detect. Moreover, even if correctly identified, bubbles can be difficult to deflate

without imposing significant costs on the economy. The implication is that, instead of leaning against a bubble while it was inflating, it would be better to clean up after it had burst. (There was general agreement, though, that policy should respond to the effects asset price movements have on key economic variables, such as output, employment, and prices.) But the current crisis has prompted some to reconsider this view. “[O]bviously, the last decade has shown that bursting bubbles can be an extraordinarily dangerous and costly phenomenon for the economy, and there is no doubt that as we emerge from the financial crisis, we will all be looking at that issue and what can be done about it,” Federal Reserve Chairman Ben Bernanke said last year (Lahart 2008).

Most economists would agree that they are not easy to detect. With equities, for example, it is hard to determine the fundamental value of a stock, let alone the value of the entire stock market. With fundamentals themselves hard to identify, trying to determine whether market values have departed from fundamentals is trickier still. But it is not clear that identifying bubbles is the key issue for policymakers. As Adrian and Shin (2008) point out, even if one were unable to say for certain that a bubble existed in real estate prices, for example, one might still answer yes if asked whether favorable credit conditions could reverse abruptly, with harmful effects on the economy. That is because we know more about how financial institutions react to changes in the market than we do about what the “fundamental” value of a house might be.

Others have pointed out that financial crises can occur even if no bubble exists. Bordo and Jeanne (2002) present a model in which an unexpected slowdown in the rate of productivity growth causes the value of business borrowers’ collateral to fall below what is required to cover outstanding debt. As a consequence, lenders try to reduce the amount of debt outstanding, leading to a financial crisis. Thus, the level of debt outstanding can play a role in determining whether a crisis occurs, and, more generally, in how the economy reacts to shocks (see Bernanke and Gertler 1989).

Unfortunately, it is no easier to determine the right level of debt for the economy than it is to determine whether an asset bubble exists. Instead, researchers have proposed measures that attempt to determine whether credit or other relevant assets are growing too fast or are departing markedly from some easy-to-define reference levels. The logic is that fundamentals tend to change slowly, so sharp movements in asset volumes or values are unlikely to be sustained.

Borio and Lowe (2002) have proposed a measure that builds on pioneering work by Kaminsky and Reinhart (1999). In a multicountry study, Kaminsky and Reinhart showed that it was possible to define thresholds for growth rates of money, credit, and several other variables such that growth above these levels was likely to be followed by a banking crisis. Borio and Lowe use a data set of 34 relatively wealthy countries, looking at three different measures based on asset prices, credit, and investment. They find that the measure based on credit—which they call a credit gap—is the best predictor of banking crises.

The credit gap is based on the level of credit instead of the growth rate, because Borio and Lowe believe that the level of credit can become unsustainable even in the absence of rapid growth: a not-so-rapid increase in the growth rate of credit, for example, may persist for too long. More specifically, the credit gap is defined as the difference between the current ratio of credit to GDP and a slowly changing measure of the trend value of this

ratio. When using this measure, a key issue is determining when the gap has become “too large.” For instance, if we were to use a credit gap of 5% as a threshold and announce that a financial crisis would occur over the next three years whenever this threshold was exceeded, the data sample used by Borio and Lowe suggests that we would be able to predict 74% of the crises that occurred subsequently. Lowering the threshold to 4% would increase the number of crises accurately forecast but would also increase the number of false predictions. Thus, determining what value to use as a threshold remains a matter of judgment.

Other studies use asset prices to predict financial crises. Well before the current crisis, Bordo and Jeanne (2002) looked at a sample of 15 high-income countries. They presented measures designed to determine whether given changes in asset prices represented booms or busts. An asset market is declared to be in a boom or bust if the three-year moving average of the growth rate of the inflation-adjusted asset price falls outside a specified range. The width of the range is defined taking into account the historical average growth rate and volatility of the asset price. As before, the exact value of the range is a matter of judgment; here we stay with the range determined by the authors. Bordo and Jeanne look at both stock and property prices, but we consider only the latter. This choice reflects their finding that slightly more than half of all the property booms they identified were followed by busts, while only one out of eight stock market booms led to the same outcome.

Researchers have proposed a large number of indicators for predicting crises, and there is no doubt that some of those would not have forecast the current crisis. And the indicators discussed here could certainly be improved. Incorporating what researchers learn from the current crisis, for example, is likely to help in this regard.

That makes it harder to argue that financial crises are, by their nature, unpredictable. And it shows that such simple indicators can be useful, not to fine-tune policy during normal times, but as signals of rising levels of risk in the economy.

References

Adrian, Tobias, and Hyun Song Shin. 2008. “Financial Intermediaries, Financial Stability, and Monetary Policy.” Unpublished manuscript.

Adrian, Tobias, and Hyun Song Shin. 2009. “Money, Liquidity, and Monetary Policy.” *American Economic Review Papers and Proceedings* 99(2, May) pp. 600–605.

Bernanke, Ben, and Mark Gertler. 1989. “Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations.” *American Economic Review* 79(1) pp. 14–31.

Bordo, Michael, and Olivier Jeanne. 2002. “Boom-Busts in Asset Prices, Economic Instability, and Monetary Policy.” NBER Working Paper 8966.

Borio, Claudio, and Philip Lowe. 2002. “Asset Prices, Financial and Monetary Stability: Exploring the Nexus.” Working paper 114, Bank for International Settlements. <http://www.bis.org/publ/work114.htm>

Kaminsky, Graciela, and Carmen Reinhart. 1999. “The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems.” *American Economic Review* 89(3, June) pp. 473–500.

Lahart, Justin. 2008. “Fed Rethinks Stance on Popping Bubbles.” *The Wall Street Journal Online*, October 17.

Наукове видання

**НАЦІОНАЛЬНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ: ВИКЛИКИ
ТИСЯЧОЛІТТЯ**

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та
студентів 17-18 грудня 2010 року

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний за випуск Г.М. Коломієць

Технічний редактор і автор оригінал-макету
Є.Л. Кошкарьова

Підписано до друку 27.12.2010. Формат 60х84/16

Умовн. друк. арк. 10,7. Облік.-вид.арк. 12,5.

Папір офсетний. Друк резоліграфічний

Тираж ____ прим. Ціна договірна

61077, Харків, пл. Свободи 4.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна.

Надруковано ФОП «Петрова І.В.»

61144, м. Харків, вул. Гв. Широнінців, 79в, к. 137. Тел.: 362-01-52

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ВОО №948011 від 03.01.03.